

Sección de Dirección Internacional de ACEDE



Newsletter N° 4 - 2014

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**
 - Congresos
 - Call for papers
- 4 **Ofertas de trabajo y solicitudes de colaboración**
- 5 **Contribuciones para el próximo número**

En primer lugar, como nuevo presidente de la sección de Dirección Internacional de ACEDE, me gustaría agradecer la labor desempeñada por nuestro anterior presidente, Esteban García Canal, así como reconocer el excelente trabajo realizado por Andrea Martínez Noya y Alfredo Jiménez Palmero como editores de esta nueva *Newsletter*.

Esta *Newsletter* no sólo pretende difundir los resultados de nuestra actividad investigadora, sino también configurarse como una excelente herramienta para detectar nuevas oportunidades de investigación y colaboración. Por ello, os animo a que continuéis contribuyendo con vuestras aportaciones en la consolidación de esta iniciativa lanzada por Esteban.

Por otra parte, desde la sección nos gustaría contar con todos vosotros para explorar nuevas propuestas con las que estrechar nuestros lazos de colaboración y aumentar nuestra visibilidad. Por tanto, no dudéis en contactar con nosotros para que podamos analizar conjuntamente cualquier nueva idea que permita avanzar en ambas direcciones.

Por mi parte, trataré de aprovechar las estrechas relaciones que mantengo con asociaciones internacionales paralelas (EIBA y AIB) con la intención de impulsar posibles vías de cooperación y dotar a nuestra sección de una mayor proyección internacional.

Por último, os agradecería que difundieseis esta nueva *Newsletter* a todos aquellos investigadores que pudieran estar interesadas en su contenido y/o en nuestra sección, especialmente entre jóvenes investigadores que estén empezando sus carreras profesionales, o investigadores colegas en países de habla española que puedan encontrar en nosotros una sólida y acreditada referencia internacional. Asimismo os animo a que participéis activamente en nuestras actividades.

Quedo vuestra disposición y espero poder contar con vuestra presencia en el próximo congreso de Castellón.

Un abrazo

José Pla Barber

Presidente:

Jose Pla Barber (U. Valencia)

Vicepresidenta:

Marisa Ramírez Alesón (U. Zaragoza)

Secretaria:

Andrea Martínez Noya (U. Oviedo)

Editores de la Newsletter:

Andrea Martínez Noya (U. Oviedo)

Alfredo Jiménez Palmero (U. Burgos)

2. CONTRIBUCIONES DE LOS SOCIOS DE LA SECCIÓN

ARTÍCULOS PUBLICADOS

Aragón Sánchez, A., & Monreal-Pérez, J. (2014): "Determinantes de la Inversión Directa en el Exterior de la empresa española en un contexto de incertidumbre" ("Drivers of the FDI activity of the Spanish firm within an uncertainty context"). *Información Comercial Española, ICE*, nº 873; págs. 107-124.

Abstract: El objetivo de este trabajo es conocer los factores clave para la internacionalización de las empresas españolas a través de la IDE en el contexto actual de crisis y de intensa competencia internacional. Para ello nos apoyamos en el marco de la teoría de recursos y capacidades -prestando especial atención a los recursos intangibles de la empresa-. Nos apoyamos, para ello, en una muestra de 35 empresas que han realizado IDE con el apoyo y asesoramiento de Cofides -vía participación en el capital de la empresa que se crea en el país receptor, o mediante alguna modalidad de préstamo (al inversor, al proyecto, o coinversión)-, del total de proyectos vivos existentes a 31 de mayo de 2013

Castellani, D., Jiménez, A., & Zanfei, A. (2013): "How remote are R&D labs? Distance factors and international innovative activities". *Journal of International Business Studies*, vol. 47, nº. 7, págs. 649-675.

Abstract: This paper shows that value-creation by MNEs is the result of activities where geographic distance effects can be overcome. We submit that geographic distance has a relatively low impact on international R&D investments due to the spiky nature of innovation and to the unique ability of MNEs to absorb and transfer knowledge on a global scale. On the one hand, MNEs need to set up their labs as close as possible to specialized technology clusters where valuable knowledge is concentrated, largely regardless of distance from their home-base. On the other hand, MNEs have historically developed technical and organizational competencies that enable them to transfer knowledge within their internal networks and across technology clusters at relatively low cost. Using data on R&D and manufacturing investments of 6,320 firms in 59 countries, we find that geographic distance has a lower negative impact on the probability of setting up R&D than manufacturing plants. Furthermore, once accounted for measures of institutional proximity, MNEs are equally likely to set-up R&D labs in nearby or in more remote locations. This result is driven by MNEs based in Triad countries, while for non-Triad MNEs the effect of geographic distance on cross-border R&D is negative and significant.

Dejo-Oricain, N., & Ramírez-Alesón, M. (2014): "Which Resources Are Most Important For A Successful SME Exporter?" *International Journal of Business and Commerce*, vol. 3, nº 7, págs. 1-18.

Abstract: This paper shows that some firm resources are more important than others for a successful SME exporter. We include six resources grouped into three categories: domestic resources (human and technological resources), experience-related resources (organisational and international experience) and foreign resources (subsidiaries abroad and foreign shareholders). The results show that the most important resources for a successful SME exporter are its human resources, its international experience and the existence of subsidiaries abroad. However, the deployment of Internet-based technology and SME organisational experience are revealed as important resources in those firms with low or medium export volume. The

underlying premise and contribution of this study is that SMEs with different levels of exports benefit differentially from their resources.

Durán, J.J. (2013): "Nueva geografía de las empresas multinacionales". *Economistas*, vol. 137, noviembre, págs. 49-61

Abstract: La dinámica de las empresas multinacionales durante las dos últimas décadas de mundialización de la economía ha ido configurando una nueva estructura geográfica de la inversión directa extranjera (IDE): ha aumentado el protagonismo, su peso relativo, de determinados actores y espacios geográficos. Este mayor protagonismo se ha reflejado tanto en la emisión de multinacionales como en la recepción de IDE en el ámbito de los países menos desarrollados, especialmente los denominados emergentes, paraísos fiscales y economías en transición. Como agentes inversores destacan los fondos de capital riesgo, los fondos soberanos y las empresas multinacionales de propiedad estatal. En este contexto se ha producido un mayor peso de las cadenas de valor internacionales y de comercio (interdependencia) vertical, en las que participan como principales actores las empresas multinacionales. Asimismo, y a pesar de la crisis, la distancia entre países avanzados y menos desarrollados, en términos de posición neta de IDE (stock de emisión menos stock de inversión recibida), ha aumentado: la posición neta positiva de los países avanzados ha aumentado en mayor medida a como lo ha hecho la correspondiente a las economías menos avanzadas pero en este caso con signo negativo. Este fenómeno evidencia el protagonismo que han de adquirir las empresas multinacionales en general pero especialmente las de origen en el mundo desarrollado en la salida de la crisis, si se realizan los cambios institucionales necesarios para solucionar la crisis financiera y mejorar la gobernanza de la economía mundial.

Duran Herrera, J.J., López-Duarte, C. & Vidal, M. (2013): "La organización lingüística de la empresa multinacional: el español como lengua funcional". *GCG. Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, vol. 7, nº. 8, págs. 16-25

Abstract: El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis exploratorio del papel del idioma español como lengua funcional o linking language para las empresas multinacionales. A tal efecto, se lleva a cabo un análisis del diseño del sistema de comunicación en una empresa multinacional —selección de la/s lengua/s funcional/es, análisis de la amplitud e intensidad de las mismas—, así como del incremento de costes que supone la coexistencia de varias lenguas funcionales. El estudio se completa con un análisis de naturaleza exploratoria realizado a partir de la información proporcionada al respecto por una serie de multinacionales españolas.

Durán, J.J., López Duarte, C. & Vidal Suárez, M. (2013): "Gobierno y responsabilidad del sistema multinacional Mapfre". *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, vol 15, nº. III, págs. 183-216

Abstract: Se analiza el proceso de transformación institucional y organizativa de Mapfre desde sus orígenes como Mutualidad hasta el momento actual que representa la principal multinacional española del sector asegurador. Mapfre fundamenta su desarrollo en una serie de principios y valores que configuran una matriz de responsabilidad empresarial y permiten vislumbrar la articulación de su red de filiales y entidades colaboradoras, la Corporación y su Fundación, configurando un verdadero sistema empresarial en el que sustenta la gestión, el gobierno y el control directivo. La complejidad que ha ido adquiriendo la multinacional y la

necesaria coordinación y control de filiales y de actividades ha hecho que la lengua funcional adquiriera especial relevancia en el gobierno corporativo y de filiales.

García-Canal, E.; Valdés Llaneza, A. y Sánchez Lorda, P. (2014): "Contractual form in repeated alliances with the same partner: The role of interorganizational routines", *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 30, N° 1, pp. 51-64.

Abstract: Previous research has found that the choice between joint ventures and contractual agreements presented some peculiarities in repeated alliances with the same partner, although the empirical evidence was far from conclusive. In this paper, we extend the insights of the growing literature on interorganizational routines to the field of strategic alliance governance. We argue that when developing new collaborative projects with the same partner, firms tend to repeat the same contractual form used in previous projects to take advantage of the governance routines developed in the past. Support for our predictions is provided by an analysis of a sample of technology alliances carried out by European firms.

Jiménez, A., Palmero, C., & Jiménez, J.A. (2013): "FDI flows from the South to the East of the EU: Dissecting the different effects of psychic distance stimuli". *European Journal of International Management*, vol. 8, n°. 3, págs. 331-353.

Abstract: This paper examines the influence of psychic distance stimuli on foreign direct investment flows from countries located in the South of Europe towards the new members of the European Union from Central and Eastern Europe. By applying panel data techniques, evidence of a negative relation is obtained for distance in democracy, whereas a positive one is obtained for per capita GDP and distance in education and industrial development, which demonstrate that these investment flows are characterized by an efficiency-seeking approach and low educational and technical requirements. This FDI motivation prompts firms to maximize cost advantages such as reduced salaries or input prices. Also interestingly, political risk does not seem an obstacle, in accordance with recent literature on political capabilities. The results highlight the fact that distance does not always constitute a barrier but an opportunity for the firm.

Jiménez, A., Rico-Luis, I., & Benito-Osorio, D., (2014): "The Influence of Political Risk on the Scope of Internationalization of Regulated Companies: Insights from a Spanish Sample". *Journal of World Business*, vol. 49, págs. 301-311.

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.

Linares, E. Petersen, T. & Pla-Barber, J. (2014): *Fine slicing of the value chain and offshoring of essential activities: empirical evidence from European multinationals*". *Journal of Business Economics and Management*, 15, 1: 111-134.

Abstract: The purpose of this paper is to analyze what activities are offshorable and how best to govern offshored activities. We argue that companies are redefining their core activities and in this process, some essential activities previously viewed as core activities are being detached from the core, and they become more offshorable.

The study uses a sample of 565 offshoring operations conducted by 263 multinational companies from 15 European countries. A logistic regression was used to analyze the relationship between the activities offshored (non-core versus essential activities) and the offshoring mode implemented (captive offshoring versus offshore outsourcing). We find that essential activities are typically offshored using the captive mode, while offshore outsourcing is commonly used to offshore non-core activities; and this trend is even more pronounced in knowledge-intensive companies where interfaces between the various activities are less standardized.

This paper offers managers and CEOs an integrative tool that can make easier decisions regarding offshoring modes (captive versus offshore outsourcing) and serves as a reference point for further analyses of the implementation of offshoring strategies in multinational enterprises.

Pla Barber, J., Villar, C. y Dasí, A. (2014): *"La filial trampolín: una innovación organizativa en la empresa multinacional"*. *Economía industrial*, N° 391: 105-114

Abstract: Este trabajo profundiza en el análisis de las inversiones hacia Latinoamérica desarrolladas a través de filiales de empresas multinacionales localizadas en España que actúan como casas matrices fuera de la región (extra-regional headquarters). Estos "filiales trampolín" permiten mejorar la implantación de las empresas multinacionales en Latinoamérica en la medida en que facilitan la adquisición de parte del conocimiento experimental necesario para abordar dicha región sin la necesidad inicial de invertir en ésta. La posición intermedia de España entre Latinoamérica y los países inversores permite trasladar cierto aprendizaje originado en el país trampolín a la región de destino y, por tanto, favorecer, por una parte, el establecimiento de «legitimidad externa» en estos mercados y, por otra, una mayor «consistencia interna» en la transmisión de conocimientos desde la casa matriz a las filiales a través de la filial española. El uso de estas estructuras intermedias permite mejorar la gestión del conocimiento y relaciones externas con clientes y proveedores así como el rendimiento global en el país de destino, constituyendo, por tanto, una novedosa «innovación organizativa» en la multinacional. A partir de una muestra de filiales trampolín en España, el artículo presenta evidencias empíricas de las principales características y determinantes de esta estrategia, proporcionando una visión actual en la dirección de la empresa multinacional en red.

Sánchez Marín, G., & Monreal Pérez, J. (2013): *"La internacionalización de la empresa familiar"* ("Family Business Internationalization"). *Gestión-Revista de Economía*, nº. 56, págs. 18-23.

Taras, V., Caprar, D., Rottig, D., Sarala, R., Zakaria, N., Zhao, F., Jimenez, A., Wankel, C., Lei, W.S., Minor, M., Bryła, P., Ordenana, X., Bode, A., Schuster, A., Vaiginiene, E., Froese, F., Bathula, H., Yajnik, N., Baldegger R., & Huang V. (2013) "A global classroom? Evaluating the effectiveness of global virtual collaboration as a teaching

tool in management education". *Academy of Management Learning & Education*, vol. 12, n°. 3, págs. 414-435.

Abstract: This study evaluates the effectiveness of global virtual student collaboration projects in international management (IM) education. Over 6,000 students from nearly 80 universities in 43 countries worked in global virtual teams (GVTs) for two months as part of their IM courses. Multi-source longitudinal data were collected, including student and instructor feedback, course evaluations, assessment of changes in knowledge, attitudes and behaviors following the experiential project, and various indicators of individual and team performance. Drawing on experiential learning, social learning, and intergroup contact theories, the effectiveness of the experiential GVT-based approach in IM education was evaluated at the levels of reactions, learning, attitudes, behaviors, and performance. The findings show positive outcomes at each level, but also reveal challenges and limitations of using GVT projects for learning and education. Implications for IM education and suggestions for future research are discussed.

Úbeda, F. & Durán Herrera, J.J. (2013): "Factores determinantes de la multinacionalización de la economía española y su efecto en el comercio exterior". *Información Comercial Española*, vol. 870, enero-febrero, págs. 11-30

Abstract: En el trabajo se analiza el cambio en la configuración geográfica de los flujos de la inversión directa española en el exterior. Se observa como determinados países emergentes y EE.UU. adquiere un mayor protagonismo relativo frente a los destinos tradicionales en la UE y en América Latina. Las ventajas o economías de localización buscadas por las EM españolas son grandes mercados de bajo riesgo económico y cercanos institucionalmente hablando. En el análisis empírico también se observa que las multinacionales españolas aprovechan las oportunidades que brinda una moneda debilitada a la hora de realizar sus inversiones. Para la determinación de los factores de localización de la inversión directa española en el exterior también se analiza la relación de esta con las exportaciones. Así, se evidencia que no se cumple el modelo gradualista a nivel agregado, dado que las exportaciones no generan flujos de inversión directa sino que los reduce, es decir, son dos formas alternativas de proveer a los mercados exteriores. Los flujos de inversión en el exterior al reducir las exportaciones son esencialmente de carácter horizontal: la búsqueda de mercado constituye la principal razón estratégica de la internacionalización. Finalmente, se aprecia que las importaciones son generadoras tanto de inversión directa extranjera como de exportaciones, de lo que se puede deducir que aquellas en general constituyen una fuente de conocimiento para la economía española, que por su capacidad de absorción transforma en ventajas competitivas.

Villar, C., Alegre, J. & Pla-Barber, J. (2014): "Exploring the role of knowledge management practices on exports: A dynamic capabilities view" *International Business Review*, 23, 1: 38-44.

Abstract: Drawing on dynamic capabilities view, this work provides empirical evidence on the role of knowledge management practices on export intensity in SMEs in a mature and global, non-high-tech industry. A quantitative study with structural equation modeling was carried out on a sample of 157 Spanish and Italian manufacturing companies in the ceramic tile industry. Our results suggest the existence of a mediating effect of dynamic capabilities on exports, hence the implementation of knowledge management practices is a necessary but not sufficient condition to improve exporting, requiring the existence of dynamic capabilities to reconfigure these capabilities. Findings highlight the relevance of knowledge practices to foster exports, providing new insights for managers dealing with dynamic capabilities in SMEs.

ARTÍCULOS ACEPTADOS Y EN PROCESO DE PUBLICACIÓN

Eren, T.M. & Jiménez, A. (in press) "Institutional quality similarity, corruption distance and inward FDI in Turkey". *Journal for East European Management Studies*. Aceptada su publicación.

Abstract: In this paper we investigate the impact of institutional differences as a determinant of Turkish FDI inflows from OECD economies. We focus on the corruption distance between the home and host countries as a crucial part of institutional quality. Our results confirm that FDI flows are higher when they come from countries with low differences in corruption with Turkey. Conversely, FDI flows are negatively affected when there exists a large difference in corruption between the investing country and Turkey. This is explained by the ability of firms to obtain a higher return from their resources and capabilities in those environments with a similar idiosyncrasy to the one of their home country.

Fernández-Olmos, M., Dejo-Oricain, N., & Rosell-Martínez, J. (in press) "Product differentiation strategy and vertical integration: An application to the DOC Rioja wine industry". *Journal of Business Economics and Management*. Aceptada su publicación.

Abstract: This study evaluates the importance of a product differentiation strategy as a determinant of vertical integration in the firm. The proposed model also controls for known determinants of integration such as transaction costs and firm-level capabilities. By identifying transaction-, firm- and strategy-level determinants, we derive testable predictions about the choice of vertical integration. To test these predictions we analyze the case of the Rioja wine industry with a representative sample of 187 firms. Our paper concludes that the judicious choice of vertical integration should require a more thorough analysis of some very diverse aspects, especially those related to mitigating opportunism, dealing with unforeseen contingencies and product differentiation.

Merino de Lucas, F., Monreal-Pérez, J., & Sánchez-Marín, G. (in press) "Family SMEs' internationalization: disentangling the influence of familiness on Spanish firms' export activity". *Journal of Small Business Management*. Aceptada su publicación.

Abstract: This paper studies the relationships between family involvement and internationalization of family small and medium enterprises (SMEs), examining the effects exerted by the three main dimensions that comprise the concept of familiness: power, experience, and culture. Disentangling the influence of familiness dimensions lead us to discover the combined effects of family's governance, generation, and culture on SMEs' export activity. The results, using the F-PEC scale over a sample of 500 Spanish firms, show that this multidimensional approach better identifies the determinants of the family SMEs' internationalization. Specifically, we find that the family experience and its culture orientation positively affect the firm's export activity, whereas family governance/management does not have any significant influence.

Puig, F., González-Loureiro, M., & Ghauri, P.N. (in press) "Internationalisation for survival: the case of new ventures". *Management International Review*, DOI: 10.1007/s11575-014-0209-4, Aceptada su publicación.

Abstract: The aim is to deepen our understanding about the internationalisation-survival relationship in the case of new ventures in traditional manufacturing sectors. The hypotheses were tested through Cox's proportional hazard regressions on a sample of 3,350 firms aged 10 years or less, from the textile-clothing and footwear industry in Spain. A vast majority of new ventures that were both established and closed down over that time are purely domestic firms. That means, a firm increases its likelihood of survival when it becomes international. The highest failure risk relates to those new ventures which are territorially agglomerated and are domestically oriented. Internationalisation is an unconditional strategy for surviving in the case of new manufacturing ventures. In addition, location and efficiency in the activity both matter when operating in international markets. Statistical tests show that an interactive effect of agglomeration and internationalisation exists, while no support for the interaction between age and internationalisation is found. Future research should investigate the trade-off between growth and survival forces to determine the optimum moment to go international and to characterise the strategic choices followed by those new ventures that survive longest.

TESIS DOCTORALES LEÍDAS

TÍTULO: Policy Risk and Investment and Divestment Decisions Abroad

CENTRO/UNIVERSIDAD: Universidad de Oviedo

MENCIÓN EUROPEA: Sí

FECHA DE LECTURA: 22/04/2014

DOCTORANDA: Laura Fernández-Méndez (Universidad de Oviedo)

DIRECTOR: Esteban García-Canal (Universidad de Oviedo)

TRIBUNAL:

Álvaro Cuervo García (Colegio Universitario de Estudios Financieros, CUNEF)

Esteban Fernández Sánchez (Universidad de Oviedo)

Alex Mohr (University of Kent)

En esta tesis doctoral se analiza el efecto que la discrecionalidad regulatoria en el país de destino tiene en las decisiones de inversión y desinversión en el exterior. En el primer capítulo se demuestra cómo las empresas que desarrollan su actividad en sectores fuertemente regulados, a saber, banca, electricidad, telecomunicaciones, agua, gas o petróleo, no siempre evitan la discrecionalidad regulatoria a la hora de invertir en el exterior. Adicionalmente, se determinan las condiciones bajo las cuales este tipo de empresa prefiere invertir en países con gobiernos discrecionales, en la medida en que son capaces de obtener ventajas de este tipo de riesgo. En este sentido, se demuestra cómo las empresas reguladas prefieren invertir en países con elevado riesgo regulatorio cuando dichos países son institucionalmente similares a su país de origen y el desarrollo de la infraestructura local es bajo.

En el segundo capítulo se muestra cómo las capacidades políticas desarrolladas en origen tienen un efecto positivo en el crecimiento internacional de la empresa. En esta parte de la tesis se han aproximado las capacidades políticas utilizando las

conexiones políticas que las empresas poseen en su país de origen. Se considera a dichas conexiones como fuente de conocimiento sobre cómo funciona el proceso político y cómo negociar con gobiernos y reguladores. Asimismo, en este capítulo también se determinan, a distintos niveles, las condiciones bajo las cuales este tipo de capacidades son más efectivas. Los resultados obtenidos demuestran que el efecto positivo de las conexiones políticas en origen sobre el crecimiento internacional de la empresa es aún mayor para empresas con un mayor nivel de activos intangibles, operando en sectores regulados, invirtiendo en países con gobiernos altamente discrecionales y en países institucionalmente similares a su país de origen.

Finalmente, en el tercer capítulo se demuestra cómo la discrecionalidad regulatoria en destino tiene un efecto negativo en la decisión de desinversión en el exterior en el caso de empresas operando en sectores regulados. Este efecto es aún más negativo para aquellas empresas con un mayor nivel de capacidades políticas. Sin embargo, los resultados nos permiten afirmar que este efecto negativo se ve reducido con el paso del tiempo y ante cambios en el gobierno del país de destino.

TÍTULO: Externalidades de la Inversión directa Exterior sobre la actividad emprendedora local

CENTRO/UNIVERSIDAD: Universidad de Valencia

MENCIÓN EUROPEA: No

FECHA DE LECTURA: 11/07/2013

DOCTORANDA: Verónica Beatriz Medaura (Universidad de Valencia)

DIRECTORES: José Pla Barber (Universidad de Valencia), Esther Sánchez (Universidad de Valencia), Juan. A. Sanchis (Universidad de Valencia),

TRIBUNAL:

Xose E. Vázquez (Universidad de Vigo)

Marisa Ramírez Alesón ((Universidad de Zaragoza)

Alejandro Escribá (Universidad de Valencia)

Cada vez es más prolífero el avance de la investigación académica de economistas y analistas políticos, sobre el papel que desempeñan las empresas multinacionales (MNE) en el desarrollo de las economías emergentes. Sin embargo, la contribución de los académicos en negocios internacionales en este sentido es algo escasa, especialmente considerando la importancia que su aporte puede significar en la materia. Surge entonces, el reto de profundizar y contribuir desde esa disciplina al debate actual, y el presente trabajo, propone abordarlo desde una perspectiva focalizada en la relación e impacto que ejercen las MNE, y su origen, en el desarrollo de la actividad emprendedora local en los países Latinoamericanos.

Se propone aportar evidencias, no sólo teóricas, sino también empíricas sobre esta temática, donde instituciones, empresas y gobiernos locales e internacionales están involucrados. A su vez, se propone analizar, como en este proceso el inversor extranjero puede legitimar con mayor eficacia su presencia en los países de acogida, y cómo las mejores prácticas éticas corporativas pueden contribuir a un cambio o mejora institucional como respuesta a las formas complejas asociadas con el aumento de la interconexión económica mundial.

Las MNEs han sido un medio importante para las pequeñas y medianas empresas locales de los países de acogida para obtener acceso a las nuevas tecnologías y la gestión de conocimientos. Sin embargo, en las economías emergentes, con instituciones débiles y gobiernos que siguen estando muy involucrados, las MNEs deben considerar cuidadosamente sus estrategias para hacer frente a las fuerzas tanto de mercado, como de las ajenas a él, incluyendo su arraigo en varios ámbitos

institucionales y los desafíos que enfrentan en términos de responsabilidad de extranjería y en cómo llenar los vacíos institucionales relacionados con el tema. En este sentido, este estudio propone, que existe un impacto diferenciado según se trate de inversión extranjera (IED) de orígenes étnicos y no étnicos, considerando al primero como el proveniente de economías desarrolladas con grandes similitudes culturales, lingüísticas, históricas y religiosas, como es el caso de España con Latinoamérica.

De acuerdo con esto, esta investigación tiene como objetivo evaluar: (1) el impacto de la IED en la actividad emprendedora local en los países receptores de América Latina, analizando en forma discriminada el impacto de la IED de origen español (étnico) y de otros orígenes (no étnico); (2) el papel del desarrollo de las instituciones locales y las prácticas éticas en los negocios en la moderación de estos impactos y si los efectos moderadores difieren dependiendo del origen de los ingresos de IED (étnico / no étnico).

La investigación en esta área es compleja y requiere un estudio interdisciplinario. Por ello, este estudio explora la literatura de negocios internacionales, entrepreneurship y ética de los negocios, así como datos de diversas fuentes. A medida que América Latina se vuelve más estratégica y la IED más arraigada en el desarrollo económico y social de los países receptores, un estudio como el que se propone, proporciona importantes aportes e implicaciones.

TÍTULO: Las iniciativas de las filiales exteriores y la resistencia corporativa: un análisis empírico en Costa Rica

CENTRO/UNIVERSIDAD: Universidad de Valencia

MENCIÓN EUROPEA: No

FECHA DE LECTURA: 15/11/2013

DOCTORANDA: Grettel Brenes Leiva (Universidad de Valencia)

DIRECTORES: José Pla Barber (Universidad de Valencia) y Fidel León (Universidad de Valencia)

TRIBUNAL:

Rafel Crespi (Universitat de les Illes Balears)

Alex Rialp ((Universidad Autonoma de Barcelona)

Esther Sánchez (Universidad de Valencia)

La tesis doctoral se centra sobre todo en los procesos estratégicos a nivel de la filial exterior. Específicamente, busca comprender la naturaleza de la resistencia corporativa que surge de la acción emprendedora de las filiales, así también se enfoca en las estrategias que utilizan los gerentes de las filiales para sobrepasar dicha resistencia corporativa; ambos temas, son abordados desde el ámbito de los procesos de negociación micro políticos que se generan las EMNs. Adicionalmente, esta investigación da un paso más allá y analiza cómo la selección deliberada tanto de las estrategias que buscan el apoyo interno como externo a la corporación puede verse afectada por la influencia de otras variables como: las dimensiones culturales individuales del gerente de la filial, la resistencia corporativa, la autonomía de la filial y la justicia procedimental.

La investigación fue corte cuantitativo, basada en la realización de una encuesta que permitió alcanzar el objetivo de la investigación para lo cual se propusieron dos modelos teóricos, el Modelo A y el Modelo B que integran un conjunto ocho hipótesis a contrastar, presentadas como un conjunto de proxis que permiten su medición en un posterior análisis empírico. Para el procesamiento y análisis de los datos se utilizó el método estadístico de ecuaciones estructurales a través de la técnica mínimos cuadrados parciales, conocido como el PLS.

Los resultados proporcionan interesantes aportaciones teóricas que intentar explicar los procesos micro políticos a que se enfrentan los directivos de las filiales para superar la resistencia corporativa ante el planteamiento de iniciativas emprendedoras por parte de estas dependencias ante la casa matriz. Dentro de los hallazgos se obtuvo que los directivos de filiales con valores individuales asociados a la auto trascendencia tienden a utilizar estrategias de apoyo interno para alcanzar la aprobación corporativa de sus iniciativas. Por otro lado, los directivos con fuerte inclinación hacia los valores de automejoramiento tienden a preferir el uso de estrategias encaminadas a buscar el apoyo externo (entes fuera de la red corporativa).

Con respecto a la justicia procedimental se encontró que esta variable influye en el comportamiento gerencial, durante la selección deliberada de las estrategias, especialmente aquellas orientadas a buscar el apoyo interno corporativo para lograr la aprobación de las iniciativas planteadas.

Finalmente, se concluye diciendo que las aportaciones teóricas generadas de este estudio son pioneras en el campo de los negocios internacionales y servirán de base para futuras investigaciones. Asimismo, contribuyen a mejorar la administración de las empresas multinacionales tanto desde el ámbito la casa matriz como desde las filiales exteriores, de igual da una luz para entender los procesos micro políticos que se desarrollan en las EMNs.

TÍTULO: Factores críticos en la multilocalización de la empresa española: el caso de China

CENTRO/UNIVERSIDAD: Universidad Politécnica de Valencia

MENCIÓN EUROPEA: No

FECHA DE LECTURA: Septiembre 2013

DOCTORANDA: Borja Portero Taulet (Universidad Politécnica de Valencia)

DIRECTORES: José Luis Hervás Oliver (Universidad Politécnica de Valencia) y Francisco Puig Blanco (Universidad de Valencia)

TRIBUNAL:

José Albós Garrigós

César Camisón Zornoza

Marisa Ramírez Alesón

Juan M. Berbel Pineda

Esther Sánchez Peinado

Durante la última década ha aumentado notablemente el interés por China y la multilocalización en el gran gigante asiático, tanto en el campo profesional como en el académico, propiciando el nacimiento de una nueva disciplina en el campo de la administración y dirección de empresas, la multilocalización en China.

Desde esa perspectiva esta tesis (compendio de 3 artículos) realiza una investigación tanto de carácter fundamentalmente explicativo, con el objetivo de obtener información relevante respecto al fenómeno de la gestión de la multilocalización y sus factores asociados en las empresas españolas en China (fenómeno con una reducida muestra), como de carácter exploratorio, ya que es uno de los primeros estudios que busca contrastar su contribución con las teorías existentes en la multilocalización.

Entre las principales aportaciones se encuentra la evaluación de factores intangibles en el rendimiento de la multilocalización de empresas españolas en China y proporciona valiosas orientaciones para la toma de decisiones, el desarrollo de estrategias de empresa y mejora de la eficacia del apoyo público en el proceso.

PREMIOS Y MENCIONES RECIBIDOS

D. Jorge Fleta Asín, recibió el Premio del Consejo Social de Aragón (CESA) a la mejor tesis doctoral del año 2013.

El trabajo, que lleva por título "Factores de localización de la inversión extranjera directa: importancia e influencia en el comportamiento inversor de las empresas europeas en España" fue dirigido por la Dra. Marisa Ramírez Alesón, del Departamento de Dirección y Organización de Empresas de la Universidad de Zaragoza.

Premio ACEDE 2013:

Fernández-Méndez, Laura; García-Canal, Esteban y Guillén, Mauro F (2013): "Do Regulated Firms Have a Taste for Policy Discretionary Countries?"

Premio AIB 2014- Latin Chapter (Best paper)

Pla-Barber, J., Villar, C. & Madhok, A. (2014): Co-parenting advantage through extra-regional headquarters: a model of subsidiary evolution

3. ANUNCIOS E INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA LOS SOCIOS:

CONGRESOS A CELEBRAR

10th Iberian International Business Conference "IBERIAN MULTINATIONALS DRIVING THE CRISIS RECOVERY"

Zaragoza, 26 y 27 de Septiembre de 2014.

Important Dates:

=====

May 1st, 2014 ==> Paper submission opens

June 15th, 2014 ==> Paper submission deadline

July 15th, 2014 ==> Reply to authors on paper acceptance status

=====

July 1st,2014 ==> Registration opens

September 4th, 2014 ==> Early-bird registration deadline

September 19th, 2014 ==> Late registration deadline

=====

September 26th -27th, 2014 ==> Conference dates

Toda la información sobre el congreso la podéis encontrar en <http://iibc2014.unizar.es> o podéis poneros en contacto con el Comité Local en la siguiente dirección electrónica: iibc2014@unizar.es

40th Annual Conference of the European International Business Academy (EIBA) "THE FUTURE OF GLOBAL ORGANIZING"

Uppsala University 11-13 December

Submission deadline is 15 July.

For more information, please visit: <http://eiba2014.org>

Nota: el congreso del próximo año (Diciembre 2015) será en **Rio de Janeiro**. Para poder organizar mejor el viaje, los plazos de presentación de trabajos se van a avanzar a los meses de Marzo-Abril. El congreso se realizará en la primera semana de Diciembre. Los organizadores pretenden que sea un gran evento "latino" de forma que sería interesante que pudieran participar miembros de España. (Para más información contacta jose.pla@uv.es (EIBA vice-chair)

XXIV Congreso anual Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa (ACEDE), "PAISAJES PARA DESPUÉS DE UNA CRISIS"

Universidad de Castellón, del 7 al 9 de septiembre de 2014.

Para más información visitar: <http://acede.org/congreso/>

WORKSHOPS

Second Pavia Paper Development Workshop

University of Pavia, Italy

Friday, September 19, 2014

Submission Deadline: June, 6th 2014

Submission Deadline postponed to June, 20th 2014

The aim of the workshop is to provide young researchers in international business (IB) who seek to publish in leading journals an opportunity to discuss their papers with a distinguished international faculty who will give constructive feedback so as to enhance the likelihood of their publication.

The faculty for the PPDW includes the following IB scholars:

Jean-François HENNART (Chairperson)

- Lars Håkanson
- Antonio Majocchi
- Roger Strange
- Antonella Zucchella

The workshop will be held on Friday 19 September and is open to all scholars who seek to publish in the field of international business. Each scholar will present a paper, followed by comments and feedback from the primary discussant, and from other members of the faculty panel.

Please check the following website for further information about the selection process, guidelines, participation, and for practical information about accommodation, travel and organisational matters.

<http://economia.unipv.it/paviapaperdev/>

CALL FOR PAPERS

JOURNAL OF BUSINESS STUDIES:

International Business Responses to Institutional Voids

Editors: Jonathan Doh, Suzana Rodrigues, Ayse Saka-Helmhout, Mona Makhija

Submission deadline: October 20, 2014

Widening the Lens: Rethinking Distance, Diversity, and Foreignness in International Business Research Through Positive Organizational Scholarship

Editors: Günter K. Stahl, Rosalie L. Tung, Tatiana Kostova and Mary Zellmer-Bruhn

Submission deadline: November 17, 2014

INTERNATIONAL BUSINESS REVIEW:

Special Issue on The Middle Class in Emerging Markets: Interdisciplinary Perspectives

Edited by S. Tamer Cavusgil, Georgia State University and Peter J. Buckley, Leeds University Business School

Deadline for full paper submissions: 30 August 2014

Decisions made on the first round of submissions: 1 December 2014

Submission deadline for second round: 1 March 2015

SIMPOSIUM CELEBRADO

MNEs and growth through clusters

EURAM Symposium
(Wednesday 4 June. 10.30 - 12.00)
Palacio de Congresos de VALENCIA. SPAIN

Current trends in the global environment are drawing attention to the increasing presence of Multinational Enterprises (MNEs) from all around the world. It has also been established that these companies increasingly decide to co-locate and interact with other firms in particular areas, forming agglomerations and clusters, in order to benefit from information and knowledge spillovers as well as gain from local

institutional linkages. These decisions have implications for the performance and growth of both, the home and the host, of the MNEs.

For the effective acquisition and exploitation of these kinds of spillovers, these companies need to focus their efforts not only on their internal development but also on the adoption of business models that best fit the MNE with firms located in the region.

However, the effect of globalization, the lifecycle of clusters and other issues (e.g. cultural differences, intellectual property violations, regulations, etc.) pose challenges that are producing unexpected and heterogeneous results among similar types of MNEs. This has significant implications at different levels -academic, managerial and political- that demand further investigation.

Within this framework, some important issues that are emerging are:

- Why do MNEs co-locate in agglomerations and clusters?
- What are the main competitive advantages that MNEs can acquire within these clusters? Are they sustainable?
- What influence does the institutional host country have on the performance of the MNEs?
- How can one identify which off-shored activities fit with the cluster resources available?
- Which cluster-level mechanisms produce knowledge and learning?
- Which kinds of clusters perform better than others and why?
- Is the interaction between local firms and MNEs embedded in clusters mutually reinforced and reflected in the growth of clusters?

Keywords: MNEs, co-location, growth.

References:

Meyer, K. E., Mudambi, R. and Narula, R. (2011): "Multinational enterprises and local contexts: the opportunities and challenges of multiple embeddedness", *Journal of Management*, 48: 235– 52.

Tan, D., and Meyer, K. E. (2011): "Country of origin and industry FDI agglomeration of foreign investors in an emerging economy", *Journal of International Business Studies*, 42, 504-52.

Wang, L., Madhok, A., and Li, S. X. (2013). "Agglomeration and clustering over the industry life cycle: Towards a dynamic model of geographic concentration", *Strategic Management Journal*. Forthcoming.

Zott, C., Amit, R. and Massa, L. (2011): "The business model: Developments and future research", *Journal of Management*, 37(4), 1019-1042.

Panellists:

1. Cook, Gary (Liverpool University, UK).
2. Hervas-Oliver, Jose L. (Polytechnic University of Valencia, Spain).
3. Madhok, Anoop (York University, Toronto, Canada).
4. Majocchi, Antonio (University of Pavia, Italy).
5. Molina-Morales, F. Xavier (University Jaume I, Castellon, Spain).
6. Pandit, Naresh (Norwich Business School, London, UK).

Chairs and organisers of the symposium:

Ghauri, Pervez (King's College London, UK).
Puig, Francisco (University of Valencia, Spain).

4. OFERTAS DE TRABAJO Y SOLICITUDES DE COLABORACIÓN

Welcome to Nanjing University Business School!

Job Description:

The Business Administration Department at the Nanjing University Business School invites applications to fill two tenure track positions at the rank of Assistant or Associate professor in the following disciplines: *Strategic Management, Organization Theory, Entrepreneurship, and International Business*. We offer a competitive compensation package, an excellent research environment, and an attractive teaching load for research active faculty.

Nanjing University is one of the most prestigious universities in China and the Business School a leading business school located in Nanjing, a metropolitan city known for a long history of culture and tradition, vibrant economic development, and high quality of living. More information about the school can be found at <http://nubs.nju.edu.cn>.

Job Requirement:

The basic qualifications include: a Ph.D. degree (or in the final stage of dissertation work), strong interest and capacity in conducting high-quality scholarly research (high quality publications for candidates at the associate professor rank), and evidence of teaching effectiveness.

Tenure track faculty's primary responsibility is research, which typically includes publishing in peer-reviewed academic journals. Tenure track faculty are also expected to contribute to the teaching and service missions of the University. The research, teaching and service expectations will be described in the appointment letter and will serve as criteria for reappointment and promotion.

Application Process :

Please email your applications to the Department Head, Professor Zhijian XU (xuzhijian@nju.edu.cn) and the recruitment representative, Associate Professor Zhe SONG (zsong1@nju.edu.cn). Please include your curriculum vitae, a statement of research and teaching interests, two letters of recommendation, research samples such as published or working papers, and evidence of teaching effectiveness if available.

Review of candidates will begin as soon as the applications are received. We will conduct interviews at the 2014 AOM Annual Meetings with candidates on the shortlist, some of whom will be invited for a campus visit at our school.

Contacts :

Professor Zhijian XU (xuzhijian@nju.edu.cn)

Associate Professor Zhe SONG (zsong1@nju.edu.cn)

5. CONTRIBUCIONES PARA EL PRÓXIMO NÚMERO

Si desea proporcionar información para divulgar en el próximo número (primavera 2015) 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 2014 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).