



24-26 JUNIO
XXVIII CONGRESO
ACEDE2018
XXVIII CONFERENCE
JUNE 24th-26th

Generar y transferir conocimiento en una sociedad cambiante e interconectada
Generating and Transferring Knowledge in a Changing and Interconnected Society

LIBRO DE RESÚMENES

GENERAR Y TRANSFERIR CONOCIMIENTO EN UNA SOCIEDAD
CAMBIANTE E INTERCONECTADA

GENERATING AND TRANSFERRING KNOWLEDGE IN A CHANGING
AND INTERCONNECTED SOCIETY

XXVIII CONGRESO ACEDE
XXVIII ACEDE CONFERENCE

Valladolid, 24-26 de junio de 2018
Valladolid, June 24th-26th 2018



ISBN: 978-84-09-03882-4

Comité Organizador del XVIII Congreso ACEDE 2018 (eds.), Universidad de Valladolid

Asociación de Economía y Dirección de Empresas-ACEDE

Junio de 2018

ÍNDICE/SUMMARY

Comité Científico del XXVIII Congreso Acede 2018/Scientific Committee of the XXVIII Acede Conference 2018	6
Comité Organizador del XXVIII Congreso Acede 2018/Organizing Committee of the XXVIII Acede Conference 2018	8
Comité de Honor del XXVIII Congreso Acede 2018/Honorary Committee of the XXVIII Acede Conference 2018	11
Programa Científico del XXVIII Congreso Acede 2018/Scientific Program of the XXVIII Acede Conference 2018	12
Resumen de Los Trabajos Presentados En El XXVIII Congreso Acede 2018/Abstracts of the Papers Presented At the XXVIII Acede Conference 2018	17
Evaluadores de Los Trabajos Presentados En El XXVIII Congreso Acede 2018/Reviewers of the Papers Presented At the XXVIII Acede Conference 2018	107
Premios del XXVIII Congreso Acede 2018/Awards of the XXVIII Acede Conference 2018	117

COMITÉ CIENTÍFICO DEL XXVIII CONGRESO ACEDE 2018

SCIENTIFIC COMMITTEE OF THE XXVIII ACEDE CONFERENCE 2018

Comité Científico/Scientific Committee

El Comité Científico del XXVIII Congreso de ACEDE 2018 está formado por los siguientes académicos y expertos internacionales:

- Miembros de la Junta Directiva de ACEDE.
- Coordinadores de comisiones y responsables de áreas temáticas del Comité Organizador.
- Presidentes de las secciones de ACEDE.
- Miembros de los distintos jurados de los premios del Congreso.

The 28th ACEDE 2018 Scientific Committee is comprised by the following national and international scholars:

- Members of ACEDE Board.
- Members of Organizing Committee coordinating groups or thematic areas.
- Presidents of the Special Interest Groups – SIGs (ACEDE sections).
- Members of the ACEDE Conference Awards juries.

Académicos internacionales/International scholars

Herman Aguinis (George Washington University, EE.UU.)
 Rodrigo Basco (American University of Sharjah, Emiratos Árabes Unidos)
 Cristina Boari (Università di Bologna, Italia)
 Xavier Castañer (Université de Lausanne, Suiza)
 Sarah Cooper (University of Edinburgh, Reino Unido)
 Virgilio Cruz Machado (Universidade Nova de Lisboa, Portugal)
 Olivier Furrer (Université de Fribourg, Suiza)
 David Collings (Dublin City University, Irlanda)
 Pervez Ghauri (University of Birmingham, Reino Unido)
 Christoph Grimpe (Copenhague Business School, Dinamarca)
 Marko Grunhagen (Eastern Illinois University, EE.UU.)
 Geoffrey Hodgson (University of Hertfordshire, Reino Unido)
 Griselda Lassaga (Universidad de Belgrano, Argentina)
 Anoop Madhok (York University, Canadá)
 Torben Pedersen (Bocconi University, Italia)
 Guillermo A. Ronda Pupo (Universidad Católica del Norte de Chile, Chile)
 Vladimir Stantchev (SRH Hochschule Berlin, Alemania)
 Carlo Bellavite Pellegrini (Università Cattolica del Sacro Cuore, Italia)
 Mauricio Jara Bertin (Universidad de Chile, Chile)
 Elena Shakina (NRU Higher School of Economics, Rusia)
 Anju Seth (Virginia Tech, EE.UU.)

COMITÉ ORGANIZADOR DEL XXVIII CONGRESO ACEDE 2018

ORGANIZING COMMITTEE OF THE XXVIII ACEDE CONFERENCE
2018

Comité Organizador/Organizing Committee

Universidad organizadora



Universidad de Valladolid

Miembros del Comité Organizador

Susana Alonso Bonis
Carmen Antón Martín
Carmen Camarero Izquierdo
Augusto Cobos Pérez
Gabriel de la Fuente Herrero
José M^a Fortuna Lindo
Teresa García Merino
M^a José Garrido Samaniego
Ángel Gento Municio
Ana M^a Gutiérrez Arranz
Jesús Gutiérrez Cillán
Víctor Hermano Rebolledo
Juan Hernangómez Barahona
Luis Pablo de la Horra Ruiz
Félix J. López Iturriaga
Natalia Martín Cruz
Alfredo Martínez Bobillo
Rosa Mayoral Martínez
Ana Ortega Álvarez
Héctor Pérez Fernández
Pilar Pérez Santana
Chanthaly S. Phabmixay
Isabel Prieto Pastor
María Redondo Carretero
Ana Isabel Rodríguez Escudero
Javier Rodríguez Pinto
Juan Antonio Rodríguez Sanz
Rebeca San José Cabezero
M^a Valle Santos Álvarez
Víctor Temprano García

COMITÉ DE HONOR DEL XXVIII CONGRESO ACEDE 2018

HONORARY COMMITTEE OF THE XXVIII ACEDE CONFERENCE
2018

Comité de Honor/Honorary Committee

D. Juan Vicente Herrera Campo. Presidente de la Junta de Castilla y León
D. Óscar Puente Santiago. Alcalde de Valladolid
D. Fernando Rey Martínez. Consejero de Educación de la Junta de Castilla y León.
D. Antonio Largo Cabrerizo. Rector de la Universidad de Valladolid
D. Álvaro Cuervo García. Universidad Complutense de Madrid
D. Juan José Durán Herrera. Universidad Autónoma de Madrid
D^a Ana Isabel Fernández Álvarez. Colegio Universitario de Estudios
D^a Zulima Fernández Rodríguez. Universidad Carlos III
D. Lucio Fuentelsaz Lamata. Universidad de Zaragoza
Financieros
D. Santiago García Echevarría. Universidad de Alcalá de Henares
D^a Martina Menguzzato Boulard. Universidad de Valencia
D. Mariano Nieto Antolín. Universidad de León
D^a Yolanda Polo Redondo. Universidad de Zaragoza

PROGRAMA CIENTÍFICO DEL XXVIII CONGRESO ACEDE 2018

SCIENTIFIC PROGRAM OF THE XXVIII ACEDE CONFERENCE 2018

PROGRAMA SINTÉTICO

Domingo 24 de junio	PALACIO DE CONGRESOS CONDE ANSÚREZ								Escuela de Doctorado
AULAS HORAS	CLAUDIO MOYANO (Planta 1)	JOSÉ ZORRILLA (Planta 1)	REY FELIPE II (Planta 1)	DR. LUIS DE MERCADO (Planta 1)	CHANCILLERÍA (Planta 0)	R.CALIXTO VALVERDE (Planta 0)	DUQUE DE LERMA (Planta -1)	ESCULTORES TOMÉ (Planta -1)	Salón de actos
14:00-16:00	PROGRAMA SOCIAL DE LAS SECCIONES DE ACEDE (Se concreta en/con cada sección)								
16:00-19:30	REGISTRO Y RECOGIDA DE DOCUMENTACIÓN (Mostradores en vestíbulos de planta 0)								
16:00-17:30	ESTRATEGIA EMPRESARIAL		ECONOMÍA FINANCIERA						
17:30-19:00	DIR. DE OPERACIONES Y TECNOLOGÍA	DIRECCIÓN INTERNACIONAL	FUNCIÓN EMPRESARIAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS	EMPRESA FAMILIAR	MARKETING	REUNIÓN JUNTA DIRECTIVA	RECURSOS HUMANOS	EMPRESA Y SOCIEDAD	
19:15-21:00	ACTIVIDAD CULTURAL								
21:00-23:00	CÓCTEL DE BIENVENIDA: MUSEO PATIO HERRERIANO								

■ Reuniones de Secciones y de Junta Directiva de ACEDE:

■ Registro, actividad cultural y bienvenida

Lunes, 25 de junio	PALACIO DE CONGRESOS CONDE ANSÚREZ									Escuela de Doctorado
AULAS HORAS	PARANINFO (Planta 2)	CLAUDIO MOYANO (Planta 1)	JOSÉ ZORRILLA (Planta 1)	REY FELIPE II (Planta 1)	DR. LUIS DE MERCADO (Planta 1)	CHANCILLERÍA (Planta 0)	R. CALIXTO VALVERDE (Planta 0)	DUQUE DE LERMA (Planta -1)	ESCULTORES TOMÉ (Planta -1)	Salón de actos
8:00-8:30	REGISTRO Y RECOGIDA DE DOCUMENTACIÓN (Mostradores en vestíbulos de planta 0)									
8:30-10:00		FINANZAS I	EMPRESA FAMILIAR I	RECURSOS HUMANOS I	GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN I	TALLER DOCTORAL I	CREACION EMPRESAS I	ESTRATEGIA I	GOBIERNO CORPORATIVO I	DIRECCIÓN OPERACIONES I
10:00-11:30	Encuentro con Ponentes	FINANZAS II	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO. I	INTERNACIONAL. I	RECURSOS HUMANOS II	TALLER DOCTORAL II	CREACION EMPRESAS II	MARKETING I		DIRECCIÓN OPERACIONES II
11:30-12:00	PAUSA CAFÉ (en Sala Cardenal Mendoza)									
12:00-13:00	SESIÓN PLENARIA: Garry D. Bruton – Paraninfo (Planta 2)									
13:00-13:30	ACTO OFICIAL DE APERTURA DEL CONGRESO - Paraninfo (Planta 2)									
13:30-15:00	ALMUERZO BUFFET (en Sala Cardenal Mendoza)									
15:00-16:30	M. Franco Peter v.d.Sijde	INTERNACIONALIZACIÓN	EMPRESA FAMILIAR II	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO II	OTROS		GOBIERNO CORPORATIVO I	INNOVACIÓN DOCENTE I	GOBIERNO CORPORATIVO Y RSC II	
16:30-18:00		FINANZAS III	ESTRATEGIA II	RECURSOS HUMANOS III	INNOVATION MANAGEMENT II (ENGLISH)	TALLER DOCTORAL III	ENTREPRENEURSHIP III (ENGLISH)	CORPORATE GOVERNANCE II (ENGLISH/SPANISH)	GESTION CON. INNOVACION Y E. FAMILIAR	DIRECCIÓN OPERACIONES III
18:30-23:30	CATA Y CENA: BODEGAS ARZUAGA (Salida en autobús desde Palacio de Congresos Conde Ansúrez)									

Comunicaciones orales
 Mesa interactiva
 Taller Doctoral
 Sesión especial
 Sesiones Plenarias, Mesas Debate, Actos de apertura y de clausura, Entrega de premios, Asamblea de ACEDE
 Registro, cafés, almuerzos, actividades culturales y cenas

Martes, 26 de junio	PALACIO DE CONGRESOS CONDE ANSÚREZ								Escuela de Doctorado
AULAS HORAS	CLAUDIO MOYANO (Planta 1)	JOSÉ ZORRILLA (Planta 1)	REY FELIPE II (Planta 1)	DR. LUIS DE MERCADO (Planta 1)	CHANCILLERÍA (Planta 0)	R.CALIXTO VALVERDE (Planta 0)	DUQUE DE LERMA (Planta -1)	ESCULTORES TOMÉ (Planta -1)	Salón de actos
8:30-10:00	FINANZAS IV	GOBIERNO CORPORATIVO III	RECURSOS HUMANOS IV	GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN III	MARKETING II	ENTREPRENEURSHIP IV (ENGLISH/SPANISH)		INNOVACION DOCENTE	Cedro y Creative Commons
10:00-11:30	FINANZAS V	EMPRESA FAMILIAR III	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO III	RECURSOS HUMANOS V	Inteligencia artificial	Encuentro con Ponentes	GOBIERNO CORPORATIVO IV	CREACIÓN EMPRESAS	TALLER DOCTORAL IV
11:30-12:00	PAUSA CAFÉ (en Sala Cardenal Mendoza)								
12:00-12:45	SESIÓN PLENARIA: Florencio López de Silanes Paraninfo (Planta 2)								
12:45-13:30	SESIÓN PLENARIA: Wagner A. Kamakura Paraninfo (Planta 2)								
13:45-15:00	ALMUERZO BUFFET (en Sala Cardenal Mendoza)								
15:00-16:30	FINANCE VI (ENGLISH)	ESTRATEGIA III	INTERNACIONAL.II (ENGLISH)	INNOVATION MANAGEMENT IV (ENGLISH)	TALLER DOCTORAL V		GOBIERNO CORPORATIVO V	MARKETING	DIRECCIÓN OPERACIONES IV
16:30-18:00	FINANZAS VII	MARKETING III	INNOV. DOC. II	ESTRATEGIA	STRATEGY IV (ENGLISH)	CREACION EMPRESAS V	DIRECCIÓN OPERACIONES	RECURSOS HUMANOS	DIRECCIÓN OPERACIONES V
18:00-19:00	CLAUSURA DEL CONGRESO Y ENTREGA DE PREMIOS – Paraninfo (Planta 2)								
19:00-19:30	ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE ACEDE – Paraninfo (Planta 2)								
21:30-23:30	CENA DE GALA: HOTEL AC SANTA ANA								

Comunicaciones orales
 Mesa interactiva
 Taller Doctoral
 Sesión especial
 Sesiones Plenarias, Mesas Debate, Actos de apertura y de clausura, Entrega de premios, Asamblea de ACEDE
 Registro, cafés, almuerzos, actividades culturales y cenas

RESUMEN DE LOS TRABAJOS PRESENTADOS EN EL XXVIII CONGRESO ACEDE 2018

ABSTRACTS OF THE PAPERS PRESENTED AT THE XXVIII ACEDE CONFERENCE 2018

Comunicaciones Orales, Mesas Interactivas y Talleres Doctorales/

Oral Papers, Discussion Papers and Doctoral Workshops

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

COMUNICACIONES ORALES

FINANZAS (I): FINANZAS CORPORATIVAS

Aula Claudio Moyano

Presidente: Domingo Javier Santana Martín, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

CREDITOR RIGHTS, FINANCIAL STATUS, AND INVESTMENT EFFICIENCY

Francisco González

Universidad de Oviedo, Spain

Relator: M. Elena Romero-Merino, Universidad de Burgos

Resumen/Abstract: This paper analyzes the influence of creditor rights on investment efficiency and how firms' financial status shapes this influence. Using time-series changes within a country and cross-country variations in creditor rights, I find that stronger protection of creditors improves investment efficiency in healthy firms but worsens it in distressed firms. The impact on investment efficiency operates more through changes in overinvestment than in underinvestment. Alternative proxies for creditor rights control for both contractual and enforcement rights, and the results are robust to alternative model specifications and control for omitted variables.

CORPORATE INVESTMENT AND BANK OWNERSHIP DURING THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Carlos Fernández¹, Marc Goergen², Víctor M. González Méndez¹

¹Universidad de Oviedo, Spain; ²University of Cardiff, UK

Relator: Víctor Hugo Bezerra, University of Salamanca

Resumen/Abstract: This paper analyses the influence of the financial crisis on corporate investment depending on the existence of bank ownership for a sample of firms belonging to 47 countries during the period 2003–2014. The results reveal that firms with banks among their shareholders reduced their corporate investment rates during the financial crisis. However, this reduction has not affected those firms with bank shareholders when the bank is not the largest shareholder of the firm. Specifically, this positive effect of bank ownership on corporate investment rates is related to those banks with higher solvency. The results also show that the positive effect of bank ownership on corporate investment is not different between financially constrained and unconstrained firms.

THE RELATION BETWEEN TAXES AND PAYOUT POLICY: THE IMPACT OF SHAREHOLDER IDENTITY

Víctor Hugo Bezerra¹, Kevin Keasey², María Belén García¹, Félix Javier López³

¹University of Salamanca, Spain; ²University of Leeds, UK; ³University of Valladolid, Spain

Relator: Francisco González, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: This paper extends the work of Boulton et al. (2012) on the impact of taxes on payout policy in the case of Brazil by examining the moderating influence of shareholder types. Brazilian firms are allowed to distribute their earnings to shareholders through dividends or interest on equity – the latter being 'symmetrical' to dividends but with a different tax treatment. We show that the tax consequences of the use of dividends or interest on equity in turn depend on the identity of the beneficial shareholders and this allows us to examine the role played by both taxes and ownership structure on the payout decision. Using Probit and Tobit models for a sample of 325 Brazilian listed firms, our econometric analyses reveal that the importance of taxes on payout decisions depend on both the identity and the degree of ownership concentration on a shareholder's identity.

IDEOLOGÍA DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS. UNA APLICACIÓN AL CASO DE LAS CAJAS DE AHORRO ESPAÑOLAS

Pablo de Andrés², Íñigo García-Rodríguez^{1,2}, M. Elena Romero-Merino¹, Marcos Santamaría-Mariscal¹

¹Universidad de Burgos, Spain; ²Universidad Autónoma de Madrid, Spain

Relator: Víctor M. González Méndez, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract:

Objetivo: El objetivo del trabajo es analizar la influencia de la ideología política de los miembros del consejo de administración sobre la toma de decisiones corporativas en las cajas de ahorro españolas.

Marco Teórico: Los recientes estudios sobre gobierno corporativo muestran que la ideología política, entendida como el conjunto de creencias y actitudes respecto a cómo debe ser la sociedad, afecta a la toma de decisiones corporativas tanto de los directivos como de los consejeros de la empresa.

Metodología: Analizamos el efecto sobre la eficiencia en costes, la política de concesión de préstamos y la asignación de recursos a proyectos sociales de la ideología política de una muestra de consejeros pertenecientes a 45 cajas de ahorro para el periodo 2004-2010. Respecto a la ideología utilizados para caracterizarla una doble dimensión: conservador-progresista y centrista-periférico, ésta última asociada a la actitud sobre el grado de descentralización del Estado.

Resultados/Implicaciones: Encontramos que cuanto mayor es el porcentaje de progresistas en el consejo, mayor es la dotación, tanto de préstamos concedidos como de recursos destinados a Obras sociales. Asimismo, una mayor presencia de consejeros favorables a la descentralización se asocia con una menor eficiencia en costes y una mayor dotación de préstamos.

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

COMUNICACIONES ORALES

EMPRESA FAMILIAR (I)

Aula José Zorrilla

Presidente: José Daniel Lorenzo Gómez, Universidad de Cádiz

DO SOCIOEMOTIONAL WEALTH DIMENSIONS INFLUENCE FAMILY FIRM PERFORMANCE? AN EMPIRICAL STUDY OF SPANISH SMES

María J. Martínez-Romero, Rubén Martínez-Alonso, Pilar Casado-Belmonte

Universidad de Almería, Spain

Relator: María Belda Ruiz, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: This paper empirically analyses how different SEW dimensions influence firm performance in privately held family businesses. By integrating literature on firm performance, family firms and socioemotional wealth (SEW), our findings reveal that two SEW dimensions, identification of family members with the firm and renewal of family bonds through dynastic succession, exert a negative and significant impact on firm financial performance. Therefore, this study complements the partial view offered up until now and provides a better comprehension of the family involvement- financial performance relationship, by introducing the SEW approach, its multidimensional nature and the effects of its various dimensions.

EFFECTO DE LAS PRÁCTICAS DE GOBIERNO FAMILIAR EN EL RENDIMIENTO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES: EL EFECTO MODERADOR DE LA RIQUEZA SOCIOEMOCIONAL

Matilde Pérez-Aguilera, María José Martínez Romero, María del Pilar Casado-Belmonte

Universidad de Almería, Spain

Relator: Gregorio Sánchez Marín, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: Dentro de la empresa familiar, los mecanismos de gobierno familiar tienen un papel fundamental a la hora de reducir conflictos y ayudar a la cohesión familiar. En este trabajo se analiza la relación existente entre los mecanismos de empresa familiar y el rendimiento financiero de la empresa. Partimos de la hipótesis de que dicha relación es positiva y, además, se estudia el efecto moderador que tiene la Riqueza Socioemocional (Socioemotional Wealth, SEW) en la anterior relación. De esta forma, empleamos el enfoque del SEW a la relación entre gobierno familiar y rendimiento. Nuestros resultados, basados en una encuesta a empresas andaluzas y análisis de corte transversal, nos indican que la implantación de mecanismos de gobierno familiar, mejora el desempeño de las empresas familiares.

Además, se ha encontrado que esta relación está moderada positivamente por la Riqueza Socioemocional. Así pues, en las empresas familiares con mecanismos de gobierno familiar implantados, los rendimientos financieros crecen cuando los objetivos familiares relacionados con la Riqueza Socioemocional cobran más importancia

SOCIOEMOTIONAL WEALTH AND DIVIDEND POLICY IN PRIVATE FAMILY FIRMS

J. Samuel Baixauli Soler, María Belda Ruiz, Gregorio Sánchez Marín

Universidad de Murcia, Spain

Relator: María José Martínez Romero, Universidad de Almería

Resumen/Abstract:

Purpose

This paper analyzes how socioemotional wealth (SEW) influences dividend policy in private family firms and the moderating role of family involvement in management, generational stage and firm hazard.

Theoretical framework

Drawing on the theoretical framework of SEW, the desire of family owners is to protect their SEW, that is, the utilities family owners derive from non-financial aspects of the firm. The preservation of the family's SEW is likely to be a key goal for private family firms to determine their dividend policy.

Methodology

To examine the SEW effect on dividend policy and potential moderators, this study bases on the extensive database created by the Spanish Family Firm Institute. The final sample is 508 Spanish private family firms. Estimations follow Logit and Tobit regressions.

Results

The results indicate that there is a negative association between SEW preservation and both the likelihood of giving dividends and the amount of dividend paid. This negative relationship is stronger when the firm has a family CEO. The presence of family members in other management positions negatively moderates the SEW effect on the amount of dividends, while it is during the first generational stage when the negative SEW effect on dividends is strongly present.

SOCIOEMOTIONAL WEALTH AND HIGH-PERFORMANCE WORK SYSTEMS IN FAMILY FIRMS: EVIDENCE IN HIGH-RISK CONTEXTS

Juan David Peláez León^{1,2}, Gregorio Sánchez Marín²

¹Universidad del Valle, Colombia; ²Universidad de Murcia, España

Relator: María José Martínez Romero, Universidad de Almería

Resumen/Abstract: Despite an increasing number of studies suggesting the use of formal HR policies and practices in family business, the evidence about the use of High-Performance Work Systems (HPWS) is still ambiguous. In this research, we extend previous works under socioemotional wealth (SEW) approach to suggest how the importance to preserve SEW might help to explain the adoption of HPWS in family firms when they are involved in higher risk conditions. Under this context, we also examine how the involvement of family in management and its generational stage moderate the effect of SEW preservation on the decision to use HPWS. Using a hierarchical multiple regression methodology with a sample of 236 medium-sized family firms under higher risk circumstances, our analyses suggest that the importance given to preserve SEW has a positive and significant influence in the adoption of HPWS and that this relationship is positively and significantly moderated by family involvement in management. Unexpected results were, however, obtained by family generational stage.

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

COMUNICACIONES ORALES RECURSOS HUMANOS (I)

Aula Rey Felipe II

Presidente: Pedro Miguel Romero Fernández, Universidad de Cádiz

DISENTANGLING THE STRENGTH OF THE HRM SYSTEM: INTERNAL RELATIONSHIPS AND EFFECTS FROM HR MANAGERS' PERSPECTIVE

M. Dolores de la Rosa Navarro, Mirta Díaz Fernández, Álvaro López Cabrales

Universidad Pablo de Olavide, España

Relator: Félix Guerrero Alba, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract: The lack of definitive conclusions regarding the influence of the human resource management practices on the organizational results have led the researchers to consider other variables like the way in which the HR practices are implemented. A strong HR management system (characterized by distinctiveness, consistency, and consensus) facilitates a collective interpretation of the HR practices in a common sense, and consequently, a conjoint response by the employees. We propose that those dimensions are not independent but they can influence each other, in such a way that consistency will mediate the relationship between consensus and the reaction of the employees (organizational citizenship behavior and intention to remain). We have asked to HR managers of a sample of 392 Spanish hotels with more than 50 employees from SABI database. We consider HR managers as the ones with the most qualified knowledge for answering the questionnaire as they design HRM practices considering the expected contributions from employees. Applying structural equations models, we conclude that the "prestige" of the HR department (this factor is a combination of distinctiveness and consensus dimensions) affects positively the OCB and IR; and the consistency mediates the relationships between prestige of the HRM system and OCB.

DETERMINANTES DEL RENDIMIENTO EN LA INVESTIGACIÓN ACADÉMICA: UN ENFOQUE BASADO EN LA TEORÍA AMO

Félix Guerrero Alba, Fernando Martín Alcázar

Universidad de Cádiz, España

Relator: Joaquín García Cruz, Universidad Pablo de Olavide

Resumen/Abstract: La literatura reciente sostiene que el capital humano de los investigadores se configura como un elemento clave en la explicación de la productividad científica. La teoría AMO (Capacidad-Motivación y Oportunidad) supone un marco conceptual adecuado para el estudio de los factores que determinan el rendimiento académico. Siguiendo los argumentos de esta teoría, sugerimos que el rendimiento de los investigadores esta condicionado por su capital humano, mejorando este efecto directo su motivación y la oportunidad. Desde una muestra de 471 investigadores académicos españoles, y a través de un análisis de regresión lineal, se confirman los resultados previstos. Este trabajo contribuye a la literatura existente proporcionando nueva evidencia teórica y empírica sobre la teoría AMO en el contexto académico.

THE EMPLOYER'S COMMITMENT AND THE EMPLOYEES' BEHAVIOUR: THE ROLE OF THE HRM SYSTEM

Joaquín García Cruz, Ramón Valle Cabrera

Universidad Pablo de Olavide, Spain

Relator: Jesús Barrena Martínez, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract: Focusing on the employer's role, we analyse whether those in charge of human resources consider that the employer's affective commitment (EAC), that is the commitment of the organisation, leads to the development of organisational citizenship behaviour (OCB). We also look at whether this relationship is moderated by the support that the organisation gives to the employee and mediated by the human resource management system (HRMS). We consider that the HRMS (AMO model) expresses the commitment of the employer and plays a mediating role in its effect on OCB, and that this effect is moderated by the strength of the HRMS. To test all of these effects, we use a sample of 217 Spanish firms belonging to the hotel and financial industries. Our results bring to light that: (1) the EAC directly affects OCB; (2) the AMO model mediates between the EAC and OCB; (3) OS moderates both the EAC-OCB path and the mediating effect of the AMO model; (4) distinctiveness and consensus moderate both the AMO model-OCB path and the mediating effect of the AMO model. However, contrary

to what we expected, consistency moderates neither the AMO model–OCB path nor the mediating effect of the AMO model.

POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS SOCIALMENTE RESPONSABLES: EFECTOS DIRECTOS E INDIRECTOS EN VARIABLES DE DESEMPEÑO ECONÓMICO Y SOCIAL

Jesús Barrena Martínez, Macarena López-Fernández, Pedro Miguel Romero-Fernández

Universidad de Cádiz, Spain

Relator: Álvaro López Cabrales, Universidad Pablo de Olavide

Resumen/Abstract: La introducción de una orientación socialmente responsable en la gestión de recursos humanos ha pasado de convertirse en un requerimiento institucional para lograr la legitimidad de empleados y otros grupos de interés, a una fuente que permite obtener ventajas competitivas sostenibles en las empresas. La competitividad del mercado en la atracción de mano de obra cualificada obliga a las compañías a diseñar políticas de recursos humanos acordes a una estrategia de recursos humanos socialmente responsable preocupada de sus intereses. No obstante, aún son pocos los trabajos que arrojan cierta luz sobre los efectos económicos y sociales derivados de la implantación de políticas de recursos humanos socialmente responsables. El presente trabajo apoyándose en los fundamentos de la perspectiva configuracional, examina los efectos de un conjunto de políticas de recursos humanos socialmente responsable en variables de naturaleza social como son el capital intelectual, el absentismo y la rotación, así como variables de naturaleza económica como el desempeño organizativo. Los resultados ofrecen evidencias sobre efectos directos de las políticas de recursos humanos en las dimensiones de capital intelectual (capital humano, social y organizativo), así como en las variables de desempeño absentismo, rotación y desempeño organizativo. Las conclusiones, limitaciones y discusión son reportadas al final del trabajo.

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

COMUNICACIONES ORALES GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN (I)

Aula Dr. Luis de Mercado

Presidente: Pedro Manuel García Villaverde, Universidad Castilla La Mancha

ACTIVIDAD INNOVADORA Y COMPORTAMIENTO EXPORTADOR: ANÁLISIS A PARTIR DEL CASO DE URUGUAY

Gabriela Barrere, Andrés Jung, Diego Karsacian

Universidad Católica Del Uruguay, Uruguay

Relator: Rocío González Sánchez, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: El objetivo de este artículo es analizar la relación entre innovación y exportaciones para PYMEs de países en desarrollo, tomando el caso de Uruguay entre 2008 y 2012. Además de explorar la incidencia de exportaciones anteriores en la probabilidad de innovar y viceversa, se procura estudiar la importancia de los destinos de las exportaciones. En este sentido, se postula que los efectos pueden diferir según el destino de las exportaciones a países desarrollados o a economías en desarrollo. Este argumento, vinculado al enfoque de Hausmann et al (2007), que plantea la falta de complejidad productiva y exportadora como un obstáculo a la posibilidad de alcanzar tasas de crecimiento altas y sostenibles que sólo puede ser sorteado siguiendo una senda de diversificación, mediante actividades de innovación en las empresas, es relevante para orientar criterios de política económica. Los principales resultados hallados, empleando un modelo probit bivariado, sugieren efectos positivos y significativos de aprendizaje basado en las exportaciones, los cuales se mantienen, para la innovación en proceso, cuando se considera que el destino de las exportaciones es un país desarrollado. Contrariamente a lo esperado, se observa que la innovación rezagada está asociada a una menor probabilidad de exportar a países desarrollados.

RUTINAS DE ABSORCIÓN E IMPACTO ECONÓMICO DE LAS INNOVACIONES INCREMENTALES: EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE MEJORA CONTINUA

Rocío González-Sánchez, Eva Pelechano-Barahona, Fernando E. García-Muiña

Universidad Rey Juan Carlos, Spain

Relator: Ángeles Montoro-Sánchez, Complutense University of Madrid

Resumen/Abstract: El importante peso que la innovación incremental tiene tanto en la cuenta de resultados de la organización como en el desarrollo de innovaciones disruptivas en una relación sinérgica de suma positiva, hace necesario profundizar en su estudio. En el contexto de la capacidad de absorción, el presente trabajo pretende contribuir a la construcción de un mapa específico de recursos, rutinas y capacidades que permitan una explotación más eficiente

A través de modelos de regresión lineal multivariante, se realizó el estudio empírico en una muestra de empresas manufactureras españolas del Panel PITEC. Los resultados muestran la superioridad del mercado como fuente de conocimiento respecto a otras fuentes que proporcionan un conocimiento más complejo, pero no ajustado a las necesidades de una mejora menor. Además, la gestión del conocimiento externo debe ser contemplada como un proceso cuyas fases están interrelacionadas, por lo que las rutinas y recursos empleados deben contribuir al enriquecimiento del conocimiento externo adquirido previamente y no resultar redundante, lo que supondría una asignación no eficiente de los recursos destinados a la obtención y explotación de la innovación continua.

EL EFECTO MODERADOR DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN LA RELACIÓN ENTRE CAPITAL TECNOLÓGICO Y RESULTADOS FINANCIEROS

Carmen Lescano¹, Ángeles Montoro-Sánchez², Antonio Revilla³

¹Universidad San Ignacio de Loyola, Perú; ²Universidad Complutense de Madrid, España; ³Bath Spa University, Reino Unido

Relator: Fernando Gascón García-Ochoa, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: Este estudio contribuye a la literatura de estrategia e innovación sobre el rol mediador de las acciones sociales. Para ello, se aplicó un diseño multivariante de efectos fijos para un panel no balanceado de 5.600 empresas norteamericanas para los años 1991 a 2009. Utilizando modelos econométricos dinámicos, los resultados muestran que la función de capital tecnológico y resultados tienen forma de "U" invertida; y, el efecto moderador de las acciones sociales muestra dos aspectos: uno, cuando el nivel de inversión en capital tecnológico es nulo o muy pequeño, las acciones sociales impactan positivamente en los resultados como un efecto diferenciador. Y otro, para empresas grandes con altos niveles de inversión en capital tecnológico y una estrategia eficiente de comunicación que permite notoriedad de las acciones ante los stakeholders. En este caso el efecto moderador es positivo y significativo en los resultados. En empresas que realizan niveles medios de inversión en innovación, el impacto de las acciones sociales en los resultados es positivo pero muy pequeño.

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD E INTENSIDAD EN I+D

Laura García García¹, Macarena Gonzalo Alonso-Buenaposada², M. Elena Romero-Merino¹, Marcos Santamaría-Mariscal¹

¹Universidad de Burgos, Spain; ²Universidad Europea Miguel de Cervantes, Spain

Relator: Gabriela Barrere, Universidad Católica Del Uruguay

Resumen/Abstract:

- **OBJETIVOS:** El objeto de este trabajo es analizar la relación existente entre la estructura de propiedad de las empresas españolas cotizadas y su intensidad en I+D.
- **MARCO TEÓRICO:** Siguiendo la teoría de la agencia, en los países de tradición legal civil la concentración de la propiedad en manos de un accionista último condiciona la toma de decisiones de inversión. En el caso de la I+D puede traducirse en una reducción del esfuerzo innovador. Este efecto negativo, especialmente marcado cuando se trata de propietarios familiares adversos al riesgo, sólo puede ser aliviado a través de la contestabilidad al principal accionista ejercida por otros accionistas con suficiente poder como para oponerse al propietario último.
- **METODOLOGÍA:** Se utiliza un tobit panel para contrastar el modelo teórico planteado para una muestra de 98 empresas españolas cotizadas durante 2008-2013.
- **RESULTADOS/IMPLICACIONES:** Por un lado, encontramos resultados que apoyan el efecto nocivo de la concentración de poder del último accionista independientemente de su naturaleza. Por otro lado, y en contra de lo esperado, la influencia de uno o varios accionistas que puedan ejercer una contestabilidad también es negativa cuando su naturaleza es institucional.

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

TALLER DOCTORAL (I)
DISEÑO ORGANIZATIVO Y RECURSOS HUMANOS

Aula Chancillería

Presidente: José Ángel Zúñiga, Universidad Rey Juan Carlos (trabajos 1 y 2)

SELF-MANAGEMENT BEST PRACTICES

Daniel Siles

Mondragón Unibertsitatea, Spain

Resumen/Abstract: In the rise of the XXIst Century, the company without managers or, better said, the company where everyone is a manager -a Self-Manager to be more precise-, is no longer an utopia. Nor is utopian that companies with such an organizational design tend to be better performing and more efficient than conventional hierarchically structured organizations. The purpose of this

doctoral research project is to identify, analyze, compare and draw conclusions from the best organizational practices implemented in notorious and leading self-managed companies around the world. In order to do so, both existing literature review as well as direct open qualitative interviews with qualified speaking partners from those organizations will be undertaken. Additionally, quantitative correlation analysis between company culture and climate, self-management best practices, and market performance, will be done when data

will be available. The six companies from different industries which have been chosen for this research are the following: The Morning Star Company (USA), Mondragon Corporation (E), Zappos (TW), Gore & Associates (USA), Atlassian (AUS), and Heier.

CONSCIOUSNESS IN SOCIAL ENTERPRISES: A NEW PROPOSAL FOR UNDERSTANDING SOCIAL ENTERPRISES BASED ON HIGH CONSCIOUSNESS

Tamara Bilbija

University Jaume I, Spain

Resumen/Abstract: This doctoral workshop serves to propose new insight into social enterprise organizational development finding its connection with the high consciousness organization, not a mean for achieving management objectives, but the end with its own strong purpose. The teal organization is term based on highest developed and consciousness organization proposed by Laloux (2014). The aim of the doctoral research is to find patterns of behaviour in social organizations that are recognized as patterns of teal organizations, the model needed for the creation of new organizational paradigm.

Starting premise is that social enterprises due to their strong purpose are more likely to fit into the model of a teal organizations.

Presidente: María José Pinillos Costa, Universidad Rey Juan Carlos (trabajo 3)

PERFORMANCE DIFFERENCES BETWEEN COMPANY-OWNED AND FRANCHISED OUTLETS: EVIDENCE FROM THE SPANISH RESTAURANT INDUSTRY

María Fernández Muñíos

Universidad de Salamanca, España

Resumen/Abstract: We will use a unique panel data set from a large Spanish restaurant company to investigate how organizational form of individual restaurants influences their performance. The aggregate data show substantial outcome differences between company-owned and franchised restaurants. Our data will allow us to correct for the typical self-selection bias in this type of research; that is, the possibility that unobserved outlet features, such as unobserved market characteristics, may influence both the choice of organizational form and restaurant performance.

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

COMUNICACIONES ORALES

CREACIÓN DE EMPRESAS (I): INTENCIÓN EMPRENDEDORA

Aula Calixto Valverde

Presidente: María del Mar Fuentes Fuentes, Universidad de Granada

ABOUT ENTREPRENEURIAL INTENTION AND START-UP PHASE: THE ROLE OF PUSH AND PULL DRIVING FACTORS, PERCEIVED RISK AND OPPORTUNITY RECOGNITION

Ricardo Martínez Cañas, Pablo Ruiz Palomino, Juan José Jiménez Moreno

Universidad de Castilla La Mancha, Spain

Relator: Juan Pablo Diáñez González, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract:

- This paper tries to obtain a better understanding of entrepreneurial intention process.
- Mainstream entrepreneurship literature differentiates between push and pull driving factors as important motivational antecedents of Entrepreneurial Intention (EI). However, it is still not clear which direct or indirect mechanisms use to affect EI and which of these factors are more influential. Accordingly, our research addresses direct effects and indirect effects through perceived risk and opportunity recognition. Also analyzes the moderating role of socio-familiar environment.
- Structural Equation Modeling with PLS technique was used in a sample of 616 Spanish university undergraduate students.
- Findings revealed that whereas pull driving factors have a direct and significant effect on EI, push factors are not significant. Push driving factors are positively related to risk perception and negatively to opportunity recognition. Conversely, pull factors have a positive effect on opportunity recognition. Risk affects negatively to EI and opportunity recognition influences positively on EI. Perceived Risk and Opportunity recognition together, mediate negatively the relationship between Push Factors and EI. Opportunity recognition mediates positively Pull-Factors-EI relationship. Finally, as expected, EI had a positive effect on the start up's phase of the business idea that is also moderated by social-family environment.

INTERACTIONS BETWEEN SELF-EFFICACY AND EFFECTUATION IN EXPLAINING ENTREPRENEURIAL INTENTIONS

Matilde Ruiz Arroyo, María del Mar Fuentes Fuentes, Jenny María Ruiz Jiménez, Ana María Bojica

Universidad de Granada, Spain

Relator: Noelia Franco Leal, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract:

OBJECTIVES AND THEORETICAL FRAMEWORK: The recent advancement of the effectuation approach has offered new ways to address and explain entrepreneurial phenomena. The main aim of this paper is to study the relationship between self-efficacy and entrepreneurial intention through the lens of effectuation theory.

METHODOLOGY: We evaluate the moderating role that causation and effectuation may have in this relationship. Drawing on a sample of 347 undergraduates participating in a business simulation activity within an entrepreneurship course, we observe how the robust relationship between self-efficacy and entrepreneurial intention can be affected by the application of effectual and causal logics when making decisions to create, run and grow their simulated businesses.

RESULTS AND IMPLICATIONS: Our results suggest that some effectual principles do play a significant role as moderators in this relationship, specifically by weakening (affordable loss) or enhancing (flexibility) the effect of self-efficacy on entrepreneurial intention. This research may contribute to empirical developments in effectuation literature by offering new ways of conceptualizing causal and effectual logics. Beyond direct explanatory variables, they can be portrayed as catalysts or contingencies that can enrich the explanation of entrepreneurial behaviors. Additionally, our results point at the relevance of effectual approaches to promote entrepreneurial attitudes in university contexts.

EVENTOS PRECIPITADORES DE LA DECISIÓN DE EMPRENDER: UN ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LA EXPERIENCIA EMPRENDEDORA

Francisco J. García-Rodríguez, Inés Ruiz-Rosa, Desiderio Gutiérrez-Taño, Esperanza Gil-Soto

Universidad de La Laguna, Spain

Relator: Juan José Jiménez Moreno, Universidad de Castilla La Mancha

Resumen/Abstract: En este trabajo se parte de la idea de la existencia de eventos o sucesos precipitadores en el proceso de emprendimiento, que desencadenan la transformación de la intención de emprender en la decisión efectiva de la puesta en marcha de una iniciativa empresarial. Se hace un estudio comparativo de la percepción que de los efectos precipitadores tienen un grupo de potenciales emprendedores que finalmente no tomaron la decisión de emprender, con la de otro grupo que sí acabaron poniendo en marcha una empresa. Para ello, se utilizó una muestra de 227 personas con intención emprendedora manifiesta, de las cuales un 49 % habían emprendido, identificándose 14 sucesos precipitadores relevantes que fueron valorados por la totalidad de la muestra. Los resultados obtenidos permiten concluir que existe una importante diferencia entre la percepción de la importancia de los efectos precipitadores del emprendimiento que tienen los emprendedores potenciales que aún no han puesto en marcha una empresa respecto a los que sí lo han hecho. Esta conclusión aporta interesantes matices para enriquecer los actuales enfoques de cara a planificar las políticas de apoyo y fomento de la actividad emprendedora.

ENTREPRENEURIAL ORIENTATION, INNOVATION AND THE MODERATING ROLE OF FOUNDER TEAM DIVERSITY

Jenny María Ruiz Jiménez, María del Mar Fuentes Fuentes, Matilde Ruiz Arroyo, Carlos Antonio Albacete Sáez

Universidad de Granada, España

Relator: Carmen Inés Ruiz De La Rosa, Universidad de La Laguna

Resumen/Abstract: Many entrepreneurship studies have studied the relationship between entrepreneurial orientation and innovation performance, with inconclusive results. In order to contribute to this debate, we examine the moderating effect of founder team diversity on the relationship between entrepreneurial orientation and innovation performance. We propose a hierarchical regression model to test our hypotheses, with data from 205 Spanish SMEs from the technology industry. Our results confirm, firstly, the expected positive effect of entrepreneurial orientation on innovation performance; second, we found that gender diversity in the founder team moderates positively this relationship and third, functional diversity in the founder team seems to affect innovation performance negatively. Finally, we discuss the potential implications of our conclusions for the research on entrepreneurial teams, diversity and innovation.

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

COMUNICACIONES ORALES

ESTRATEGIA (I)

Aula Duque de Lerma

Presidente: M. del Carmen Camelo Ordaz, Universidad de Cádiz

INCERTIDUMBRE DEL ENTORNO Y ARCOS DE COMUNICACIÓN EN LAS PYMES

Vanessa Yanes Estévez¹, Ana María García Pérez², Juan Ramón Oreja Rodríguez³

Universidad de La Laguna, España

Relator: Beatriz Pérez-Arados Muro, Universidad de La Rioja

Resumen/Abstract:

• OBJETIVOS

Este trabajo se plantea como objetivo determinar la relación que existe entre el intercambio de información de las pymes con sus clientes/proveedores y la incertidumbre que perciben del entorno, planteando el concepto de "arco de comunicación".

• MARCO TEÓRICO

La esencia del análisis del entorno es profundizar en la incertidumbre que le genera a la empresa e intentar reducir esa falta de información. De los clientes y proveedores proceden las más importantes "áreas" de información de la empresa. El valor de la información compartida entre los miembros de la cadena de suministros se incrementa cuando se trata de una pyme.

• METODOLOGÍA

Se aplica la Teoría de la Medición de Rasch (1960/1980) a una muestra de pymes canarias.

• RESULTADOS

Los resultados obtenidos nos indican que el grupo mayoritario de pymes pertenece al arco de comunicación estrecho (no intercambian información ni con clientes ni con proveedores) seguido por las pymes del arco de comunicación amplio (intercambian constantemente información con clientes y proveedores). Además, los proveedores son los principales generadores de incertidumbre a las pymes del arco de comunicación amplio y también a las pymes de los arcos de comunicación asimétricos (intercambian constantemente información bien con clientes bien con proveedores) frente al resto.

OPTIMAL DISTINCTIVENESS FROM INDUSTRY LEADERS: WHEN STRATEGIC AND INSTITUTIONAL PRESSURES FIND RECONCILIATION

Raquel Orcos Sánchez¹, Sergio Palomas Doña²

¹Universidad Pública de Navarra, Spain; ²Universidad de Zaragoza, Spain

Relator: Idana Salazar Terreros, Universidad de La Rioja

Resumen/Abstract: This article analyzes the effect of strategic positioning on firm performance. Previous research has mostly focused on the consequences of strategic positioning in relation to industry participants or strategic group members. In some contexts, however, industry leaders are a more appropriate reference to determine the strategic position that confers the best outcomes. In these cases, we argue that firms perform better by taking a strategic position similar to that of industry leaders. Accordingly, we sustain that firms must imitate industry leaders as much as possible, rather than finding an optimal level of strategic distinctiveness from them. This involves an important deviation from previous research, which has documented a non-linear relationship between strategic similarity and firm performance. We also show that the effect of strategic positioning on firm performance varies according to market overlap. Firms with greater market overlap with industry leaders benefit less from imitating their strategic positions.

THE ROLE OF INSTITUTIONS IN EXPLAINING FIRM INNOVATION STRATEGIES

Jaime Gómez¹, Andy Lockett², Beatriz Pérez-Arados¹, Leroy White²

¹Universidad de La Rioja, España; ²Warwick Business School, Reino Unido

Relator: Vanessa Yanes Estévez, Universidad de La Laguna

Resumen/Abstract: This paper studies the role of institutions in explaining the innovation strategies of firms. In particular, we focus on how firms organize their innovation strategies by deciding between internal R&D investments and external R&D acquisition. Although the literature on innovation has tackled this issue, the traditional explanation relies on firm and industry specific factors. However, this is not enough to explain the evidence that shows high variability in knowledge acquisition strategies between firms that belong to different countries. In this context, we argue that the institutional environment may contribute to the explanation by affecting the costs and the risk of the different strategies available. In particular, we focus on the strength of property rights enforcement and on the two informal institutions that have been shown to have a stronger influence on firm choices, namely, uncertainty avoidance and individualism. We test our hypotheses on data from firms belonging to 10 African and Asian countries.

THE EFFECT OF CULTURAL DISTANCE AND HOME/HOST COUNTRY DEVELOPMENT ON THE ENTRY MODE AND INNOVATION ADOPTION OF MULTINATIONAL FIRMS

Jaime Gómez, Beatriz Pérez-Arados, Idana Salazar

Universidad de La Rioja, España

Relator: Raquel Orcos Sánchez, Universidad Pública de Navarra

Resumen/Abstract: The aim of this study is to gain further understanding of those factors that explain how multinational enterprises (MNEs) internationalize and compete in foreign countries. In particular, we underscore the role of MNEs origin when examining the broadly accepted influence of the cultural distance on entry mode decisions. Moreover, we argue that the entry mode will subsequently determine the way subsidiaries implement their innovation strategies. Based on arguments from transaction cost theory, our contention is that joint ventures will present lower adoption speed of innovations than wholly-owned subsidiaries. Finally, the moderating role of the host country environment in reducing potential opportunism is considered. We test our hypothesis on the mobile telecommunication sector during the period 2000-2017. Based on information of 18 multinational groups that operate in the five continents, our findings give support to our hypotheses.

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

COMUNICACIONES ORALES GOBIERNO CORPORATIVO (I): RSC

Aula Escultores Tomé

Presidente: Inmaculada Aguilar Díaz, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

POTENCIALIDADES DE LA CADENA LOGÍSTICA DE RECUPERACIÓN DE ALIMENTOS EN LAS CADENAS DE SUPERMERCADOS: EL CASO DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

Pilar Lourdes González Torre, Jorge Coque, Celia de las Heras
Universidad de Oviedo, Spain

Relator: Fernando Úbeda Medina, Universidad Autónoma de Madrid

Resumen/Abstract: La reducción de las pérdidas y desperdicios de alimentos es fundamental para alcanzar los Objetivos del Desarrollo Sostenible de la ONU. En particular, los excedentes alimentarios poseen gran potencialidad de reaprovechamiento por sectores socioeconómicos desfavorecidos; a esa labor se dedican los bancos de alimentos y otras organizaciones no lucrativas. Este trabajo estudia las cadenas de supermercados como entidades potencialmente donantes, "aguas arriba" de la cadena logística de los bancos de alimentos. Se concretaron dos objetivos específicos: estudiar los residuos que se producen en los supermercados y la gestión de los mismos; y evaluar la potencialidad de recuperación de una parte de dichos residuos para canalizarlos hacia entidades no lucrativas. La metodología ha combinado el análisis documental con las entrevistas en profundidad a representantes de cadenas de supermercados asturianos. Los resultados muestran empresas que implantan políticas para la reducción de excedentes y donan una parte de estos, aunque, en general, lo hacen esporádicamente y limitándose a productos no perecederos. Las posibilidades para incrementar cantidades y tipos de productos donados son muy grandes debido, entre otros factores, a los amplios márgenes de seguridad que la mayor parte de estas cadenas aplican antes de las fechas de caducidad o de consumo preferente.

RESEARCH TRENDS IN DISABILITY AND WORK: A BIBLIOMETRIC ANALYSIS

M. Ángeles Jurado-Caraballo, Cristina Quintana-García, Mercedes Rodríguez-Fernández
Universidad de Málaga, Spain

Relator: Pilar Lourdes González Torre, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: The aim of this study is to analyze the status, trends and future research potential areas in the literature about "disability and work". We delve into the content of the papers focused on disability and work published in any journal of a large number of interdisciplinary categories of the Social Science Citation Index during the 1991–2016 period. Bibliometric methods are used to describe the evolution of publication activity, the most representative contributors, the methodologies applied, and the content of the articles in order to explore the main themes researched. For this purpose, an innovative co-word analysis was used, using the technique applied by VOSviewer software, which allows creating knowledge maps based on data from a bibliographic nature to visualize scientific information on a specific research topic. These analyses enable the identification of potential venues for future research that could be meaningful to advance in the consolidation of the discipline.

COLABORACIÓN CON BANCOS DE ALIMENTOS Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO: UN ESTUDIO DE CASOS EN ASTURIAS

Jorge Coque, Pilar Lourdes González Torre, Efrén Suárez Felgueroso
Universidad de Oviedo, España

Relator: Mercedes Rodríguez-Fernández, Universidad de Málaga

Resumen/Abstract: Algunas compañías dirigen sus acciones estratégicas de Responsabilidad Social Corporativa a bancos de alimentos, y lo hacen con objetivos heterogéneos pero compartiendo políticas de comunicación hacia sus grupos de interés. Este trabajo aborda la información que parte de las 45 empresas del sector alimentario colaboradoras del Banco de Alimentos de Asturias ofrecen de sus actividades sociales, las 10 que difunden memorias anuales de sostenibilidad. En una primera fase, esas memorias han sido objeto de un análisis de contenido al que ha seguido una segunda fase basada en entrevistas semiestructuradas en profundidad en seis de estas empresas. Los resultados del análisis de contenido revelan preocupación social empresarial, especialmente hacia las comunidades locales donde operan, aunque se detectan carencias en la comunicación sobre los motivos de su RSC, las entidades y personas que se benefician de esas actividades, y la tipología y cuantificación de los alimentos donados; parte de tales carencias puede deberse al escaso uso de estándares internacionales de gestión y comunicación de RSC. Las entrevistas confirman lo anterior evidenciando un pobre compromiso real con la RSC, por inexistencia de departamentos específicos, parca dotación de personal, y enfoque reduccionista tanto del voluntariado corporativo como del problema del desperdicio alimentario.

LINKING CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY WITH BUSINESS MODEL INNOVATION THROUGH DIGITIZATION. THE CASE OF THE EUROPEAN BANKING SECTOR

Elisa Aracil¹, Francisco Javier Forcadell¹, Fernando Úbeda²

¹Universidad Rey Juan Carlos; ²Universidad Autónoma de Madrid

Relator: Pilar Lourdes González Torre, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: This study examines the effect that business model innovation through digitization exerts on Corporate Social Responsibility (CSR). In particular, digital business model innovation within the banking sector is critical in light of the rapidly-evolving environment where important shifts in consumer demand and fierce competitive pressure from new entrants prevail. Banks' innovative efforts derive in greater transparency and enhanced financial access which empowers clients and fulfills stakeholders' needs. Besides, banks' CSR initiatives constitute a strategy to build competitive advantages whilst at the same time benefit various stakeholders. This article investigates the complementarities between innovation and CSR, and in particular how business model innovations through digitization enhance banks' CSR. This question is empirically tested based on a sample of European banks listed in the Dow Jones Sustainability Index (DJSI) Europe for the period 2008-2014. Our results contribute to the understanding of the effect of business model innovations on firms' sustainability.

Lunes, 25/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (I)

COMUNICACIONES ORALES

DIRECCIÓN DE OPERACIONES (I)

Salón de Actos de la Escuela de Doctorado

Presidente: José Ángel Miguel Dávila, Universidad de León

IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON PRODUCT INNOVATION AND THE MEDIATING ROLE OF SUPPLY CHAIN COLLABORATION

Daniel Jiménez Jiménez¹, Micaela Martínez Costa¹, Cristóbal Sánchez Rodríguez²

¹Universidad de Murcia, Spain; ²University of York, Canada

Relator: María José Ruiz Ortega, Universidad de Castilla La Mancha

Resumen/Abstract:

Purpose – This paper empirically analyzes the direct impacts of information technology and supply chain collaboration on incremental and radical product innovation and the indirect effect of Information technology (IT) on both types of product innovation through supply chain collaboration.

Theoretical background – The high level of competition in the globalized business environment forces companies to innovate in order to remain competitive. Previous literature often cites IT and supply chain collaboration as direct contributors to product innovation and IT as a direct enabler of supply chain collaboration. This suggests that IT could have an indirect effect on product innovation through supply chain collaboration, although this relationship has not been addressed yet.

Design/methodology/approach – Structural equation modeling was used to check the research hypotheses with a sample of 200 manufacturing companies.

Findings – The results show supply chain collaboration has a positive effect on technological innovation, showing that the collaboration with external agents foster both incremental and radical innovations.

Practical implications – Innovation requires more and more the use of knowledge management practices that capture external information to be used in the creation of new products. In this case, collaboration within a supply chain facilitates incremental and radical innovation.

ACTION RESEARCH AS A WAY TO INCREASE EFFICIENCY IN THE PUBLIC SECTOR

Jesús García Navarro, F. Javier Ramírez Fernández, María José Ruiz Ortega

Universidad de Castilla La Mancha, Spain

Relator: Juan Manuel Maquieira Marín, Universidad de Jaén

Resumen/Abstract: Maximizing available resources is essential to maintain the economic viability of public institutions. In order to enhance the operational efficiency of the Economic Activities Department of the Madrid City Council (Spain), we have applied an Action Research (AR) initiative. A multidisciplinary collaborative team was created and three AR learning cycles were planned and implemented across the entire management process. Key performance metrics to quantify the improvements were defined,

collected and measured. Implementation of the AR initiative, and a multiple case study, led to significant improvements in the processing time of administrative proceedings, as well as the total number of inspections and resolutions. In addition, learning proposals for governments and academy were launched in order to generate and document knowledge which could be applied to other public services. This research work extends the use of AR to public institutions by improving operational efficiency and, as result, citizen satisfaction.

DIAGNÓSTICO DEL NIVEL DE MADUREZ Y ESTADO DE LOS PROCESOS EN LAS ORGANIZACIONES

Enrique Saravia Vergara

Universidad del Pacífico, Perú

Relator: Ana Castillo López, Universidad de Granada

Resumen/Abstract: El estudio presenta a nivel exploratorio un diagnóstico del nivel de gestión de procesos en las organizaciones (denominado “madurez de procesos”) y el impacto que generan en el performance de los procesos (denominado “estado de los procesos”). Se desarrolló y aplicó un cuestionario on-line a 126 ejecutivos de organizaciones, con altos índices de confiabilidad y validez, y se planteó un modelo estructural utilizando los software estadísticos “Lisrel” y “SmartPLS” (partial least squares). Los resultados del estudio indican que la gestión de procesos permite lograr procesos eficaces, flexibles, seguros y eficientes en las organizaciones; aunque se presentaron altos niveles de errores, tiempos inadecuados y trámites innecesarios o burocráticos. Las organizaciones se orientan “hacia los resultados”, priorizan el logro de objetivos, la identificación de procesos clave y la mejora de los procesos en base a las expectativas de los clientes. Por el contrario, los menores niveles de madurez de procesos -y por consiguiente los de mayor potencial de mejora- son la comunicación efectiva de los cambios en los procesos, la mejora continua como un proceso sistémico, y la identificación de procesos y la elaboración de Mapas de Procesos. El estudio también permitió identificar los problemas de procesos más críticos, entre otros hallazgos.

MODELO DE SIMULACIÓN A NIVEL ESTRATÉGICO: APLICACIÓN A CLOUD COMPUTING, INTEGRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO Y RESULTADOS OPERATIVOS

Luciano Romualdo Novais¹, Juan Manuel Maqueira Marín², Ángel Ortiz Bas¹, Sebastián Bruque Cámara²

¹Universidad Politécnica de Valencia, España; ²Universidad de Jaén, España

Relator: Enrique Saravia Vergara, Universidad del Pacífico, Perú

Resumen/Abstract: El contraste de hipótesis mediante modelos estadísticos con Ecuaciones Estructurales es una técnica ampliamente utilizada en el campo de la investigación en Supply Chain Management (SCM). No obstante, dicha técnica proporciona una visión estática de la realidad observada, a modo de instantánea de dicha realidad en un momento concreto del tiempo. En el ámbito de SCM son también necesarios análisis dinámicos que permitan visualizar el comportamiento empresarial en distintos escenarios proyectados en un tiempo futuro. Estos análisis dinámicos pueden realizarse mediante Modelos de Dinámica de Sistemas (MDS). La simulación estratégica surge con este fin, como una nueva vía que permite análisis estratégicos prospectivos. Este artículo presenta una propuesta metodológica para realizar simulaciones a un nivel estratégico, utilizando para ello la complementariedad entre SEM y MDS. Dicha propuesta se ilustra mediante su aplicación al caso concreto de la asimilación de Cloud Computing en la cadena de suministro, considerando la relación existente entre un tipo específico de Cloud (Community Cloud) con la Integración de la Cadena de Suministro y con los resultados operativos.

Lunes, 25/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (II)

COMUNICACIONES ORALES

FINANZAS (II): DEUDA

Aula Claudio Moyano

Presidente: Víctor M. González Méndez, Universidad de Oviedo

DOES THE SHARE OF BANK DEBT IN A FIRM'S DEBT STRUCTURE DEPEND ON RISK-TAKING INCENTIVES IN CEO PAY?

Paula Castro Castro¹, Kevin Keasey², Borja Amor-Tapia¹, María T. Tascón¹, Francesco Vallascas²

¹Universidad de León, Spain; ²University of Leeds, UK

Relator: Rafael Rodríguez, Universidad Pontificia de Comillas

Resumen/Abstract: Banks have a greater monitoring capability as compared to other lenders. We show that CEOs reduce the share of bank debt in the debt structure of US firms when they have more risk-taking incentives in their pay. A series of tests confirm that our finding reflects the purpose of CEOs to reduce creditor monitoring of corporate policies. This result is weaker when risk-taking incentives are accompanied by lower managerial ability (that increases the benefits of bank monitoring for managers) or by higher levels of monitoring by institutional investors (that reduce the possibility of managers extracting private benefits via business choices).

TRADE CREDIT, CREDITOR PROTECTION AND FINANCIAL CRISIS

Sonia Baños Caballero, Pedro Juan García Teruel, Pedro Martínez Solano

Universidad de Murcia, Spain

Relator: Ana Belén Alonso-Conde, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: This paper analyzes the effect of the protection of creditor rights and financial crises on trade credit provided to customer. Using a sample of firms from 34 countries over the period 1995-2013, we find that firms from countries with stronger protection of creditor rights extend less trade credit to their customers. In addition, our results indicate that the impact of financial crises on trade credit extended varies across countries depending on the protection of creditor rights. Specifically, we find that during crisis periods, firms from countries with strong creditor rights reduce the trade credit offered to their customers, which is driven by a bank credit crunch (supply effect). However, during these periods, the trade credit provided increases in firms from countries with weak creditor rights protection, which may be caused by the accumulation of unpaid credit or delayed payments.

HOW DO COMPANIES CHOOSE BETWEEN BANK DEBT AND PUBLIC DEBT? IMPACT OF FIRM-SPECIFIC AND MACROECONOMIC FACTORS

Rafael Rodríguez, Carlos Bellón, Santiago Budría

Universidad Pontificia de Comillas, Spain

Relator: Paula Castro Castro, Universidad de León

Resumen/Abstract: This paper studies publicly traded Spanish firms to determine which factors explain the choice between bank debt and public debt, with particular emphasis on the impact of macroeconomic variables. The case of Spain has been selected because the intense restructuring of its banking sector and the sovereign debt crisis faced by the country over the observation period provide an ideal setting to ascertain the impact of macroeconomic variables. Based on a 8-year panel dataset, binary response and censored models are used to ascertain the probability that a firm taps the public debt markets and the proportion of public debt to total debt, respectively. Firm-specific factors like size and ownership concentration and macroeconomic variables like the riskless rate and banks' non-performing loan ratio turn out to be significant explanatory factors of the choice between bank debt and public debt.

EFFECTOS DE LA CRISIS ECONÓMICA DE 2008 EN LAS OPERACIONES DE COMPRA APALANCADA DE EMPRESAS

Ana Carretero Pires, Ana Belén Alonso-Conde, Javier Rojo-Suárez

Universidad Rey Juan Carlos, España

Relator: Sonia Baños Caballero, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: Las operaciones de compra apalancada o Leveraged Buyout se han visto fuertemente condicionadas por el entorno y la coyuntura económica del momento. A pesar de que su

origen se remonta fundamentalmente a la década de los años ochenta, estas operaciones alcanzan su mayor protagonismo en los años previos a la crisis económica de 2008, gracias al desarrollo del mercado crediticio propio de esa época de bonanza. Con el estallido de la crisis económica-financiera, los problemas de liquidez, la incertidumbre reinante en los mercados financieros y el endurecimiento de los requisitos de acceso a la financiación han tenido consecuencias en la actividad de LBO. Mucha de la literatura escrita se ha centrado en analizar sus características en los años previos a la crisis de 2008 cuando se encontraban en su máximo esplendor, pero poco hay escrito en los años posteriores. El presente trabajo analiza 1.176 operaciones entre 1986 y 2013 permitiendo observar la dispar tendencia experimentada en el número de operaciones con respecto a los volúmenes invertidos. Asimismo, y con el objetivo de analizar cómo se han comportado diferentes ratios de medición de los niveles de deuda de los LBOs, se han tomado datos de 26 operaciones para el periodo 2001-2013.

Lunes, 25/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (II)

COMUNICACIONES ORALES GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO (I)

Aula José Zorrilla

Presidente: Manuel González-Díaz, Universidad de Oviedo

IDENTIFICACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL EN LOS RESTAURANTES DE ALTA COCINA

Susana Fernández Pérez De La Lastra, Gonzalo Sánchez Gardey
Universidad de Cádiz, España

Relator: Isabel Díez-Vial, Complutense University of Madrid

Resumen/Abstract: El objetivo de esta investigación consiste en identificar y analizar los elementos del capital intelectual de los restaurantes de alta cocina. Se realiza una revisión de la teoría del capital intelectual en la literatura organizativa. La revisión de la literatura planteada ha servido como base para establecer una estructura en la identificación de los distintos elementos que forman el capital intelectual en los restaurantes objeto de esta investigación. Conjugamos los escasos modelos ofrecidos en la literatura especializada con información obtenida a través de la metodología cualitativa, concretamente con la utilización de entrevistas semiestructuradas a expertos de dicho sector. El análisis de dichas entrevistas se ha realizado siguiendo la técnica del análisis centrado en el significado. El resultado principal de esta investigación es el análisis de las distintas dimensiones y componentes del capital intelectual particularizado en los equipos de cocina de los restaurantes de alta cocina. La implicación más relevante es que los restaurantes podrán realizar un diagnóstico de su situación en cuanto al capital intelectual que posee. Pudiendo también determinar que dimensiones son las que tienen más relevancia en la organización y en consecuencia, si es necesario y posible llevar a cabo acciones para transformarlas y tener una buena combinación de ellas.

THE EVOLUTION AND RESEARCH TRENDS OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE FIRM: A BIBLIOMETRIC REVIEW

Gregorio Martín-De-Castro, Isabel Díez-Vial, Miriam Delgado-Verde
Complutense University of Madrid, Spain

Relator: Fernando Martín Alcázar, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract:

- **OBJECTIVE:** Undertake a deep and structured review of the theoretical foundations and new trends in the intellectual capital in the firm literature. After three decades of evolution it is consolidating as a maturing field research and the increasingly proliferation of publications, intellectual capital can be considered a mature field of research that needs of a rigorous review.
- **THEORETICAL FRAMEWORK:** We try to identify and integrate the different theoretical approaches to intellectual capital, establishing mutual influences between them.
- **METHOD:** we develop a quantitative review of the existing literature on intellectual capital in the firm. To do that, we searched from the JCR-SSCI database from 1990 to 2016 identifying 553 citing documents. We use both co-citation analyses as well as bibliographical coupling.
- **RESULTS/IMPLICATIONS:** We identify three main periods of theoretical evolution: 1990-1999, Business practice oriented; 2000-2009, Growth and academy-oriented; and 2010-2016, Maturity, new issues and some problems. We identify the main theoretical based in each period and the evolution from one period to another. For the last period future research lines are identified.

QUESTIONING MANAGEMENT RESEARCH: IS IT TIME FOR SELF-REFLECTION?

Jesús de Frutos Belizón, Fernando Martín Alcázar

Universidad de Cádiz, España

Relator: Susana Fernández Pérez De La Lastra, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract: Recently different critical voices through essays editorial or reports have questioned the research in the Management field, identifying multiple deficiencies that can complicate the growth of a relatively young field. Based on an analysis of published criticisms of Management research and the authors' own analysis, we want to shed light on the current state of Management research and identify some limitations that can make rethink and guide the growth path of this field of knowledge. This work offers a vision of the main problems of the discipline on which to act in order to encourage transformation of Management research to meet both scientific rigor and social relevance. The paper ends with a discussion and a call to action for directing research towards the possibility and necessity of creating a "responsible research" in the Management field.

Lunes, 25/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (II)

COMUNICACIONES ORALES INTERNACIONALIZACIÓN (I)

Aula Rey Felipe II

Presidente: José Plá Barber, Universitat de València

OWNERSHIP IN CROSS-BORDER ACQUISITIONS AND ENTRY ORDER OF THE TARGET FIRM

Minerva González Velasco, Lucio Fuentelsaz Lamata, Elisabet Garrido Martínez

Universidad de Zaragoza, España

Relator: Diana Benito Osorio, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: This research examines how entry order of acquired subsidiaries influences the percentage of control held by multinationals. Constructing our arguments around the asymmetric information and the potential opportunism surrounding acquisition decisions, we argue that early entrant targets, by entering earlier into the market, are launching signals of lower uncertainty and thus, they are potentially more attractive for multinationals than late entrants. We also take into account the role of market age and technological discontinuities as moderators in the relationship between entry order of subsidiaries and ownership levels. We test our hypotheses in the mobile telecommunications industry, finding support for our arguments: the percentage of control held by international groups is higher in case of subsidiaries that have entered earlier into the market; nevertheless, this relationship becomes weaker with the passage of time and the introduction of technological discontinuities by late entrants.

THE EFFECTS OF INTERNATIONAL DIVERSIFICATION ON THE LINK BETWEEN PRODUCT DIVERSIFICATION AND PERFORMANCE: EVIDENCE IN SPANISH FIRMS (1994-2014)

Diana Benito-Osorio¹, Alberto Colino², Luis Ángel Guerras-Martín¹, José Ángel Zúñiga-Vicente¹

¹Universidad Rey Juan Carlos, Spain; ²Universidad Pontificia de Comillas, Spain

Relator: Pablo Sánchez-Lorda, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: This study explores the individual effects of product diversification on performance and, more importantly, the moderating effects of international diversification on the product diversification –performance link. We use panel data on a large sample of Spanish manufacturing firms from 1994 to 2014. Our results reveal strong statistical support for the existence of an inverted U-shaped relationship between product diversification and performance. On the other hand, our results also provide support for two essential assumptions: 1) international diversification positively moderates the performance of firms that implement product diversification strategies; and 2) the moderating effect of international diversification is somewhat different for firms implementing a related product diversification strategy as opposed to those implementing an unrelated strategy, as it seems to be more favourable under related rather than unrelated diversification. Overall, the results suggest that both strategies can be considered as complementary activities when used in combination, especially for firms implementing related product diversification and with low levels of unrelated product diversification. Interestingly, our results have not been affected by the recent crisis.

INVESTMENT RISK, RELATIONAL RISK AND THE CHOICE BETWEEN ACQUISITIONS AND JOINT VENTURES BY DEVELOPED AND EMERGING COUNTRY MULTINATIONALS

Ana Valdés-Llaneza, Pablo Sánchez-Lorda, Esteban García-Canal

Universidad de Oviedo, España

Relator: José Plá Barber, Universitat de València

Resumen/Abstract:

Previous research has documented that, when investing abroad, emerging market multinationals (EMMs) have a higher tolerance for risk than developed country multinationals (DCMs), highlighting their propensity to make bold acquisitions and to form networks of alliances. Both acquisitions and alliances entail risks, although of different nature. In acquisitions, the risks are related primarily to the investment, while in alliances risks associated with the opportunistic behavior of the partner(s) are higher. In this paper we examine the differences between EMMs and DCMs regarding their risk-taking behavior when it comes to choosing between acquisitions and JVs, that is, we analyze their choices between investment and relational risk.

Supporting on the knowledge-based view of the firm and organizational imprinting, we argue that EMMs take the risks they are better prepared to handle, which are the ones related to relational risk. In order to carry out the study, we consider the differences in entry mode patterns in emerging markets by multinationals from developed and emerging countries between 1996 and 2012. Our results show that when forced to choose between being exposed to investment risk or relational risk in weak institutional environments, EMMs have a higher propensity to carry out operations entailing higher relational risks than DCMs.

FDI SPILLOVERS AND THEIR EFFECTS ON COLOMBIAN EXPORTS

José Plá Barber¹, Ramón Javier Mesa², Cristina Villar³

¹Universitat de València, Spain; ²Universidad de Antioquia, Colombia; ³Universitat de València, Spain

Relator: Elisabet Garrido Martínez, Universidad de Zaragoza

Resumen/Abstract: This work investigates, for the first time in the Colombian case, the indirect effects of Foreign Direct Investment –FDI– spillovers from the foreign affiliates of multinationals established in Colombia and their impact on national firms' exports. The research was conducted from a convenience sample of 32 exporting firms -14 foreign affiliates and 18 domestic firms- with a constant value in around 60% of the total national export offer during 2007-2016. By using fixed effects panel data, we demonstrate that absorption of FDI inflows by local firms is associated with their mechanisms of international market protection from the so-called competition effect rather than with export learning processes for the knowledge, technology and experience that foreign firms possess, suggested by the information externalities effect.

Lunes, 25/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (II)

COMUNICACIONES ORALES

RECURSOS HUMANOS (II)

Aula Dr. Luis de Mercado

Presidente: Ramón Valle Cabrera, Universidad Pablo de Olavide

¿CÓMO INTEGRAR ORGANIZACIONES TRAS UN PROCESO DE FUSIÓN/ADQUISICIÓN? LA IMPORTANCIA DE LOS RECURSOS HUMANOS

José Luis Rodríguez Sánchez, Marta Ortiz de Urbina Criado, Eva María Mora Valentín

Universidad Rey Juan Carlos, España

Relator: José Ángel Zúñiga, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo es analizar la importancia que tiene la gestión de los recursos humanos en la etapa de integración de un proceso de fusión/adquisición. Para ello, a partir de la literatura previa se ha propuesto un modelo con cuatro factores clave: 1) liderazgo, 2) proceso de cambio y reestructuración, 3) resistencia del personal y 4) retención del personal valioso. Se ha optado por la metodología cualitativa, realizándose un caso de estudio de una empresa multinacional que opera en el sector de la ingeniería mecánica. Los resultados muestran que los recursos humanos son un factor diferenciador de las empresas y juegan un papel relevante influyendo en la estrategia de negocio seleccionada, en el rendimiento organizacional o en la obtención de ventaja competitiva sostenible en el

tiempo. Para la práctica empresarial, se ha elaborado una hoja de ruta que puede servir como referencia a los diferentes directores para identificar los factores de recursos humanos más relevantes y las acciones que puede llevar a cabo para favorecer el éxito del proceso.

THE INTERNATIONALIZATION-DOWNSIZING LINK IN SPANISH MANUFACTURING FIRMS: DOES THE ENTRY STRATEGY IN FOREIGN MARKETS THROUGH EXPORTING MATTER?

Irene Campos-García¹, Fernando Muñoz-Bullón², María José Sánchez-Bueno², José Ángel Zúñiga-Vicente¹

¹Universidad Rey Juan Carlos, Spain; ²Universidad Carlos III de Madrid, Spain

Relator: Isabel Suárez González, Universidad de Salamanca

Resumen/Abstract: This study explores an issue that has been largely neglected in the extant literature, namely, the relationship between a firm's internationalization through exporting and employee downsizing. Drawing on the Resource-Based View of the firm, we test whether there is a significant relationship between a firm's international business strategy and its propensity to make drastic cuts to its workforce. We also examine what the nature of the relationship between the different types of international entry strategies and the propensity to downsize is. Our research setting consists of a large sample of Spanish manufacturing firms during the 1993-2014 period. Our findings reveal the existence of a negative relationship between a firm's involvement in foreign markets through exporting and the propensity to downsize. Interestingly, our results also show that this propensity to downsize is lower when firms opt for direct export strategies. However, no support for a significant association between the propensity to downsize and the use of indirect export strategies is encountered. In sum, our results render it clearly convenient to distinguish between different internationalization strategies in order to gain a more complete and realistic picture of the nature of the relationship between internationalization and downsizing, as different strategies have a different impact on it.

DINÁMICA ENTRE ALINEAMIENTO VERTICAL Y HORIZONTAL: EL CASO DE LAS FUNCIONES DE RECURSOS HUMANOS Y PRODUCCIÓN

Daniel González Sánchez, Javier González Benito, Isabel Suárez González

Universidad de Salamanca, España

Relator: Ana Alicia Carballal Broome, Universidad Nebrija

Resumen/Abstract: El objetivo de este estudio consiste en analizar el impacto en el desempeño de diferentes ajustes: entre dos estrategias funcionales, recursos humanos y producción, y entre la estrategia competitiva y las dos previas. Consideramos el papel mediador del ajuste horizontal en la relación entre cada uno de los ajustes verticales y el desempeño, y el efecto moderador del dinamismo percibido del entorno en estas relaciones.

Desde la literatura de Dirección Estratégica, muchos autores han señalado como deseable que la estrategia de cada función de la empresa esté alineada con la estrategia de negocio (ajuste vertical), y que exista ajuste entre dichas estrategias funcionales (ajuste horizontal).

Las hipótesis propuestas en nuestro modelo han sido contrastadas utilizando la metodología de ecuaciones estructurales y el software AMOS. Para realizar análisis como el del sesgo de no respuesta o el sesgo del método común utilizamos SPSS.

Los resultados reflejan una gran importancia del ajuste horizontal en el desempeño de la empresa, si bien su papel mediador no se refleja de forma homogénea. Mientras no muestra relación con el ajuste vertical de producción, se detecta una mediación completa del mismo en la relación entre el ajuste vertical de la función de RRHH y el desempeño.

MOTIVACIÓN INTERNACIONAL Y PERSONALIDAD MULTICULTURAL

Ana Alicia Carballal Broome¹, María José Pinillos Costa²

¹Universidad Nebrija, España; ²Universidad Rey Juan Carlos, España

Relator: José Luis Rodríguez Sánchez, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: El proceso globalizador, en el que se encuentran inmersas una mayoría de las empresas y organizaciones en la actualidad, ha provocado que los entornos laborales sean cada vez más interculturales. El mundo empresarial se enfrenta a la necesidad de crear nuevas estrategias para poder identificar la mentalidad global y la motivación internacional de los profesionales que apenas trabajan ya en entornos monoculturales. En este estudio se investiga las características de personalidad multicultural y la motivación internacional al objeto de identificar si existen algunos rasgos de personalidad multicultural que predigan la motivación o interés por trabajar en el extranjero. Para medir la personalidad se ha utilizado el Cuestionario de Personalidad Multicultural (MPQ). Los resultados del estudio apuntan a que la apertura mental y la flexibilidad son los principales predictores del interés por trabajar en el extranjero. La cultura y el género no predicen la motivación internacional lo que puede tener importantes

repercusiones para las organizaciones y empresas que requieran de profesionales con capacidad para trabajar de manera efectiva en entornos internacionales y multiculturales.

Lunes, 25/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (II)

TALLER DOCTORAL (II)

Aula Chancillería

GOBIERNO CORPORATIVO Y RSC

Presidente: Juan Bautista Delgado García, Universidad de Burgos (trabajos 1 y 2)

SAY ON PAY AND EXECUTIVE COMPENSATION

Gabriel Lozano Reina, Gregorio Sánchez Marín, Juan Samuel Baixauli Soler
Universidad de Murcia, España

Resumen/Abstract: Say on pay (SOP) is a vote in which shareholders express their views about executive compensation. Although many studies have analyzed SOP effectiveness on executive compensation, the evidence is often inconclusive and further research is required. This project seeks to contribute to this research by covering some important gaps regarding the effectiveness of SOP in the context of executive compensation. Specifically, we investigate along three lines. First, in order to detect common patterns about SOP effectiveness and to organize current knowledge and future research opportunities, we carry out a systematic literature review. Second, considering managerial discretion as one of the most potential influencing factors in SOP effectiveness, we examine managerial discretion as a moderating factor in the relationships between SOP voting results and executive compensation. And third, taking into account the potential consequences of SOP on firm outcomes through executive compensation, we analyze the most understudied topic on this issue –firm risk– and specifically whether SOP impacts on firms' risk-taking through the resulting executive compensation design after the results of the vote. In addition, we try to contribute to the SOP literature by examining differences in SOP effectiveness, considering both variations of SOP legislations and differences in corporate governance systems.

IMPACTO DE LA INCLUSIÓN LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN LA REPUTACIÓN CORPORATIVA

Carmen Dato Cuadrado
Universidad Rey Juan Carlos, España

Resumen/Abstract: La implantación de políticas de inclusión de las personas con discapacidad en la empresa ha ido muy por delante del desarrollo de modelos que permitan valorar su impacto en la creación de valor. Esta carencia supone un importante obstáculo a la extensión de los valores inclusivos al universo empresarial y limita seriamente el potencial de la inclusión social y laboral de este colectivo en la operativa diaria de las empresas y, por tanto, su plena integración en la sociedad.

El objetivo de esta tesis es responder a la cuestión sobre si la inclusión laboral de las personas con discapacidad es una fuente de valor para la empresa mediante la mejora de su capital reputacional. Para ello, se abordará una investigación con el fin de entender cómo esta actividad de inclusión realizada por la empresa, en el marco de su estrategia de responsabilidad social corporativa, puede influir en las percepciones de la sociedad sobre su desempeño corporativo en los distintos ámbitos de actuación, con especial foco en las dimensiones Responsabilidad, Trabajo e Innovación, y cómo estas opiniones se traducen en una mejora de la actitud global hacia la empresa, fortaleciendo así su reputación.

INTERNACIONALIZACIÓN E INNOVACIÓN

Presidente: Marisa Ramírez Alesón, Universidad de Zaragoza (trabajos 3 y 4)

ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS BORN GLOBAL ESPAÑOLAS Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS MEDIOAMBIENTALES PROACTIVAS

Mariano José Merubia

Universidad Complutense de Madrid, España

Resumen/Abstract: El objetivo de esta investigación es avanzar en la comprensión entre las Estrategias de Internacionalización de las empresas Born Global españolas y su influencia en la Rentabilidad mediante la aplicación de Estrategias Medioambientales Proactivas.

Las organizaciones van a poder, a través de su proceso de internacionalización, incrementar la oportunidad de descubrir líneas de negocio, incorporar avances tecnológicos o integrar culturas organizativas.

La movilidad del conocimiento hace posible que una empresa joven pueda expandirse rápidamente más allá de las fronteras nacionales. Knight (1997, p 1) define a las empresas Born Global como “una empresa, que desde o cerca de su fundación, busca derivar una proporción sustancial de sus ingresos por venta en los mercados internacionales”.

La internacionalización permite a las empresas desarrollar determinadas capacidades relacionadas con el desarrollo de una estrategia medioambiental proactiva, la cual implica la adopción por parte de la empresa de un conjunto de prácticas modernas y avanzadas diseñadas para prevenir los problemas medioambientales.

Se realizará una investigación conclusiva, descriptiva, longitudinal; se utilizarán datos de panel. Las fuentes de datos a utilizar son secundarias, se elaborará una Base de Datos propias con información proveniente de tres fuentes: informes de sostenibilidad GRI, ORBIS y la Encuesta de Estrategias Empresariales.

INCIDENCIA DE LA AMBIDESTREZA ORGANIZACIONAL EN LA INNOVACIÓN. EL ROL DE LOS FACTORES CULTURALES.

Jorge Iván Jurado Salgado¹², Julia Clemencia Naranjo Valencia²

¹Universidad de Manizales, Colombia; ²Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Resumen/Abstract: El proyecto “Incidencia de la ambidestreza organizacional en la innovación. El rol de los factores culturales”, tiene como objetivo general determinar el rol moderador de la orientación cultural (adaptabilidad/alineación) en la relación entre ambidestreza (capacidad de exploración/capacidad de explotación) e innovación (radical/incremental). El marco teórico de la investigación surge de relaciones teóricas y empíricas entre innovación, ambidestreza y cultura emergiendo el vacío del conocimiento que se expresa en cuál es el rol moderador de la orientación cultural (adaptabilidad/alineación) en la relación entre ambidestreza (capacidades de exploración y explotación) e innovación (radical/incremental)?. El tipo de investigación es explicativo y cuantitativo. La población son 1940 empresas industriales colombianas de alta tecnología y la muestra 253. El muestreo es aleatorio simple y la información se recogerá a través de una encuesta estructurada. Se formulan 4 hipótesis, las dos primeras para verificar la efecto de la capacidad de exploración y explotación en la innovación radical e incremental respectivamente; y las restantes, el efecto moderador de la adaptabilidad entre exploración e innovación radical y de la alineación entre explotación e innovación incremental. Se espera aportar nuevo conocimiento sobre la moderación que sirva a los dirigentes para estructurar exploración y explotación en búsqueda de innovación.

Lunes, 25/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (II)

COMUNICACIONES ORALES

CREACIÓN DE EMPRESAS (II): EMPRENDIMIENTO ACADÉMICO

Aula Calixto Valverde

Presidente: Juan J. Jiménez Moreno, Universidad de Castilla La Mancha

ACADEMIC SPIN-OFFS' AMBIDEXTERITY AND PROXIMITY TO UNIVERSITY: A COALIGNMENT PERSPECTIVE

Noelia Franco Leal¹, Danny Soetanto²

¹Universidad de Cádiz, Spain; ²Lancaster University, UK

Relator: Ricardo Martínez Cañas, Universidad de Castilla La Mancha

Resumen/Abstract: Literature has been arguing the importance of being in spatial proximity to university in the course of academic spin-offs' performance. However, little scholarly evidence has been uncovered in relations to spatial proximity and innovation in the context of academic spin-offs. This study examined the role of innovation ambidexterity in mediating the relationship between proximity and performance. We used a sample of 141 academic spin-offs. The results reveal the need to analyze in a differentiated way the skills that form the ambidextrous capacity and the different types of proximity. This is because the influences of these skills aligned with the types of proximity are different on the performance of the academic spin-offs.

ENTREPRENEURIAL OPPORTUNITY RECOGNITION IN ACADEMIC SPIN-OFFS

Carmen Camelo Ordaz¹, Elena Sousa Ginel², Noelia Franco Leal¹, Juan Pablo Diáñez González¹

¹Universidad de Cádiz, Spain; ²Universidad Pablo de Olavide, Spain

Relator: Francisco J. García-Rodríguez, Universidad de La Laguna

Resumen/Abstract: The aim of this paper is to analyze the antecedents of entrepreneurial opportunity recognition (EOR) of academic spin-offs (ASOs), from a contingency and integrative perspective. With this aim, we take into account factors proposed by both the opportunity discovery vs opportunity creation perspectives; and consider that their relevance to explain ASOs' EOR depends on the environment in which these firms operate: discovery vs creation. Results obtained from the employment of the partial least squares (PLS) approach in a sample of 167 Spanish ASOs show that, in a discovery environment, ASOs' EOR is positively related to self-efficacy, previous managerial experience in the industry, and industry networks. In a creation environment, self-efficacy, risk tolerance, and academic networks become critical to EOR. These results have some important practical implications for both academic entrepreneurs and university support institutions.

EL PAPEL MODERADOR DE LA ACTITUD HACIA EL EMPRENDIMIENTO EN LA RELACIÓN HABILIDADES-INTENCIONES: UN ESTUDIO EXPLORATORIO BASADO EN DATOS GUESS

María Paula Lechuga Sancho, Alicia Martín-Navarro, Antonio Rafael Ramos-Rodríguez

Universidad de Cádiz, Spain

Relator: Jenny María Ruiz Jiménez, Universidad de Granada

Resumen/Abstract:

OBJETIVO. Analizar el efecto moderador de las actitudes del emprendedor en el vínculo entre PCB y las intenciones de emprendimiento.

MARCO TEÓRICO. Para estudiar las intenciones de emprendimiento, los investigadores se han apoyado en el modelo basado en la TPB desarrollado por Ajzen (1991) y han utilizado variables de nivel personal como las normas subjetivas, actitud y PBC

No obstante, este modelo puede verse afectado, mediado o moderado por otras variables y es por ello que el modelo inicial ha sido modificado en función del objetivo de investigación.

METODOLOGÍA. La investigación empírica se realizó a través de un modelo de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados basados en el enfoque PLS-SEM en una muestra de 654 estudiantes de último curso de la Universidad de Cádiz (España).

RESULTADOS/IMPLICACIONES. Entre los principales resultados obtenidos en nuestro modelo, inédito en la literatura, destacamos el importante papel que juegan las actitudes del emprendedor como moderadora de las intenciones empresariales ya que el efecto directo de las habilidades del emprendedor sobre las intenciones empresariales aumenta a medida que aumenta las actitudes. Igualmente es de

destacar el efecto positivo que produce el Proceso de aprendizaje y las Normas subjetiva en las habilidades del emprendedor.

MOTIVACIÓN VERSUS AUTOEFICACIA EN LA FORMACIÓN DE LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

José Alberto Martínez González, Francisco Javier García Rodríguez, Carmen Inés Ruiz De La Rosa

Universidad de La Laguna, Spain

Relator: Matilde Ruiz Arroyo, Universidad de Granada

Resumen/Abstract: En este trabajo se estudia la intención emprendedora de los estudiantes universitarios de titulaciones relacionadas con la empresa. Se utiliza en el trabajo una metodología cuantitativa integrada, pues es descriptiva, discriminante y causal (PLS). Desde un punto de vista descriptivo los resultados demuestran que los estudiantes declaran tener más actitud, valores y norma subjetiva percibida respecto al emprendimiento, que autoeficacia, motivación e intención de emprender. Respecto al modelo causal generado, los resultados constatan que la actitud y los valores inician la cadena de efectos directos e indirectos que culmina en la intención, siendo el peso de la motivación sobre la autoeficacia superior al que ejerce la norma subjetiva. Por otra parte, la influencia de la motivación sobre la intención es superior al que ejerce la autoeficacia, siendo reducida la influencia de la norma subjetiva sobre la autoeficacia. Adicionalmente, se ha corroborado la existencia de diferencias de género en el emprendimiento, que son eminentemente culturales. Por último, los resultados ponen de manifiesto el papel de la educación en el desarrollo de la intención emprendedora y en la reducción de las diferencias de género, sugiriendo el trabajo las variables personales sobre las que incidir.

Lunes, 25/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (II)

COMUNICACIONES ORALES

MARKETING (I)

Aula Duque de Lerma

Presidente: Ana Isabel Rodríguez Escudero, Universidad de Valladolid

EXPLORING THE EFFECT OF SELF-PRESENTATIONS ON PERFORMANCE IN THE SHARING ECONOMY

Pablo Antonio Muñoz-Gallego¹, Marta Nieto-García², Óscar González-Benito³

¹Universidad de Salamanca, España; ²University of Portsmouth, UK; ³Universidad de Salamanca, España

Relator: Carmen Antón Martín, Universidad de Valladolid

Resumen/Abstract: In the sharing economy realm consumers take the role of micro-entrepreneurs but often lack the financial resources to promote their services. Given this, personal profiles become the only instrument to disclose information about themselves. Drawing on the uncertainty reduction theory, this study explore the use of self-presentations to enhance personal reputation and increase performance. The empirical part reveals that self-presentations which content is about interaction with the host lead to higher revenues whereas those focused on the host's interests result in decreasing revenues. The results also suggest that the effect of self-presentations' length on revenues follows an inverted U shape reaching its maximum at 370 words. The findings indicate that micro-entrepreneurs in sharing platforms can increase their performance by providing details on the interactive aspect of the experience that they offer

DURACIÓN Y ANTICIPACIÓN DE LA VISITA A UN MUSEO: RESPUESTA CONSCIENTE E INCONSCIENTE DEL VISITANTE

Carmen Antón Martín¹, Carmen Camarero Izquierdo¹, Paula Fernández Páez¹, Elena Martín Guerra²

¹Universidad de Valladolid, España; ² Sociograph Neuromarketing S.L.

Relator: Laura Lucia Palacios, Universidad de Zaragoza

Resumen/Abstract:

Objetivos. El presente trabajo analiza en qué medida la duración de la visita a un museo y la anticipación del contenido influyen en el valor de la experiencia y en la saturación del visitante.

Marco teórico. Dentro del marco teórico estímulo-organismo-respuesta y la teoría del nivel óptimo de estimulación, se plantea que más tiempo de consumo y una anticipación del contenido de la visita implica una vivencia más completa y, por tanto, una respuesta positiva (valor de la experiencia), pero también se

puede sobrepasar el umbral óptimo de estimulación y derivar en una respuesta negativa por parte del visitante (saturación).

Metodología. Las hipótesis propuestas se testan a través de un experimento en el que se ha medido la respuesta consciente del visitante de un museo a través de un cuestionario y la respuesta inconsciente a través de su actividad electrodérmica.

Resultados/implicaciones. Los resultados indican que las visitas más largas y anticipadas aumentan la percepción de saciedad y reducen la respuesta emocional de los visitantes. Sin embargo, en las visitas largas y cuando el contenido se ha anticipado se alcanza un nivel de atención mayor porque los visitantes tienen más tiempo y conocimiento para procesar el contenido de la visita.

NPS AND CUSTOMER EMOTIONAL RESPONSE: A COGNITIVE-AFFECTIVE MODEL

Laura Lucía Palacios, Raúl Pérez López, Yolanda Polo Redondo

Universidad de Zaragoza, España

Relator: Pablo Antonio Muñoz Gallego, Universidad de Salamanca

Resumen/Abstract: AIM: The aim of this paper is to analyze the determinants of Net Promoter Score in retail, a new measure of loyalty that has attracted the practitioners' attention

THEORETICAL APPROACH: The study proposes to follow a cognitive-affective model in which, apart from satisfaction, emotions are important elements to consider. Furthermore, the study analyzed the role that disconfirmation of expectations have in the customer emotional response. The paper examines the role of stress as part of the customer emotional response in retailing.

METHODOLOGY: Data were obtained through a two-parts face-to-face survey with mall shoppers in Spain. First part was answered before entering the mall and the second part before leaving it. 230 questionnaires were valid and SEM was used to test the proposed model.

RESULTS/ IMPLICATION: Findings suggest that the stress and the emotions are elements that influence, in a direct and indirect way, customer net promoter scoring in a mall context. These results provide mall managers with interesting practical implications to consider.

Lunes, 25/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (II)

COMUNICACIONES ORALES

DIR. DE OPERACIONES (II): CALIDAD

Salón de Actos de la Escuela de Doctorado

Presidente: Lucía Avella Camarero, Universidad de Oviedo

BPMS PARA GESTIONAR PROCESOS Y CONOCIMIENTOS. EL MODELO DE APOYO BPMS-KM

Alicia Martín-Navarro, María Paula Lechuga Sancho, José Aurelio Medina-Garrido

Universidad de Cádiz, Spain

Relator: José-Ángel Miguel Dávila, Universidad de León

Resumen/Abstract:

OBJETIVO. Analizar los determinantes del éxito de los BPMS para la gestión de procesos y de conocimientos.

MARCO TEÓRICO. La gestión de procesos de negocio o BPM (Business Process Management) y la gestión del conocimiento o KM (Knowledge Management) deben ser gestionadas de forma coordinada. Para ello los sistemas de gestión de procesos de negocio o BPMS (Business Process Management System) juegan un papel importante en KM cuando los procesos se automatizan. Así, la actuación conjunta de los BPMS y KM produce sinergias en las organizaciones.

METODOLOGÍA. Se contrasta un modelo a través de ecuaciones estructurales, sobre una muestra de 242 usuarios finales de BPMS en España y Latinoamérica.

RESULTADOS/IMPLICACIONES. Los resultados muestran cómo la utilidad percibida por el usuario para gestionar conocimientos con BPMS se relaciona positivamente con que el usuario utilice este sistema para KM. Además, los factores que determinan la utilidad percibida para gestionar procesos con BPMS son la dependencia del sistema, la calidad del sistema y la calidad de la información y el conocimiento. En este trabajo se desarrolla el Modelo de Apoyo BPMS-KM, inédito en la literatura, que analiza los determinantes de la gestión de procesos y KM a través de un BPMS.

QUALITY MANAGEMENT, KNOWLEDGE MANAGEMENT AND CULTURE: IS THERE ONLY ONE WAY TO ACHIEVE SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE?

Marta Mas¹, Anna Akhmedova², Frederic Marimon¹, Sara Chacón¹

¹Universitat Internacional de Catalunya, Spain; ²IESE Business School, Spain

Relator: Alicia Martín Navarro, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract:

OBJETIVOS

Quality management (QM), knowledge management (KM), and organisational culture make up critical resources for sustained competitive advantage of the organisation. Individually, each contributes to perceived organisational effectiveness (POE). The goal of this research is to determine which combinations of the following organizational resources and capabilities (QM, KM, Values, and Values Fit) should be included to achieve a better POE.

MARCO TEÓRICO

The resource-based view (RBV) and dynamic capabilities framework were used as a theoretical framework for this study.

METODOLOGÍA

To examine joint effects of several factors, configuration theory logic was adopted. A total of 73 cases were analysed by a qualitative comparative analysis (QCA).

RESULTADOS/IMPLICACIONES

This analysis suggested that alignment between QM and KM, on the one hand; and among QM, values, and value fit, on the other hand, is key to improve POE. Our findings indicate that QM is a crucial condition of POE. These results offer interesting and useful implications for both academics and managers.

QUALITY MANAGEMENT STANDARDS AND COMPETITIVE ADVANTAGE

Juan José Tarí Guilló, Jorge Pereira Moliner, José Francisco Molina Azorín, María Dolores López Moreno

Universidad de Alicante, España

Relator: Anna Akhmedova, IESE Business School

Resumen/Abstract:

OBJECTIVE: This paper aims to analyse the relationship between internalization (heterogeneous adoption) of quality standards, human issues and competitive advantage using 407 organizations in six tourist subsectors.

THEORY: Quality management standard studies have examined the drivers and the benefits of quality management standards. Nevertheless, it has not been clarified how the internalization of a quality management standard influences people issues and competitive advantage, and the role of people in order to increase competitive advantage.

METHODOLOGY: The paper uses the tourist subsectors with a high number of quality certificates (hotels and tourist apartments, travel agencies, restaurants, rural accommodation, beaches and tourist information offices). In addition, the paper uses structural equation models based on the Partial Least Squares (PLS) approach to test the hypotheses.

RESULTS: The results contribute to expand the previous studies about the effects of internalization of quality management standards on operational and business performance by considering other outcomes related to human issues (training, motivation and involvement of employees). It also contributes to extend the results of these previous works by showing the effects of the internalization on competitive advantage in the case of tourist organizations.

¿PUEDE AYUDAR TQM A ADOPTAR UN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD?

José-Ángel Miguel Dávila, Jesús Álvarez-Santos, Liliana Herrera, Mariano Nieto

Universidad de León, Spain

Relator: Juan José Tarí Guilló, Universidad de Alicante

Resumen/Abstract: Los directivos son cada vez más conscientes de la importancia de organizar los recursos y métodos empleados bajo modelos de Sistemas de Gestión de la Seguridad [Safety Management Systems (SMS)], similares a otros susceptibles de certificación como ISO 9000 o con filosofías de gestión como Total Quality Management (TQM).

La presente investigación está dirigida a conocer las condiciones que aceleran la adopción de un SMS, bien bajo los principios, creencias y valores de TQM o como consecuencia de la puesta en práctica y aplicación de técnicas concretas de gestión de la seguridad, como la formación para la seguridad.

Se comprobó que las empresas que operan en entornos de Calidad Total tienden a adoptar SMS; la tendencia es mayor que cuando se promueven prácticas clave de gestión de la seguridad aplicadas de manera aislada, como por ejemplo, el dar formación a los trabajadores. Los resultados muestran el potencial de TQM para promover por sí misma SMS, incluso en ausencia de prácticas concretas. Los resultados obtenidos son robustos, a partir de las 5.147 observaciones de la Encuesta ENGE del INSHT. Así, los resultados también pueden sugerir adoptar modelos más ambiciosos basados en TQM tales como Total Safety Management.

Lunes, 25/06/2018: 12:00 - 13:00 SESIÓN PLENARIA (I)

Paraninfo (Planta 2)

LOCALLY-EMBEDDED INSTITUTIONAL INTERMEDIARIES IN AN EARLY STAGE MARKET-BASED ECONOMY: ENTREPRENEURSHIP IN KATHMANDU'S INDRACHOK MARKET

Garry D. Bruton

Neeley School of Business, US

Lunes, 25/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (III)

MESA INTERACTIVA

INTERNACIONALIZACIÓN

Aula Claudio Moyano

Presidente: Rosario García Cruz, Universidad de Sevilla

AGGLOMERATIONS, CLUSTERS AND INDUSTRIAL DISTRICTS: A VISION FOR FUTURE RESEARCH ON CLUSTERING

Miguel González-Loureiro¹, Francisco Puig Blanco², Berrbizne Urzelai³

¹Universidad de Vigo, Spain; ²CIICESI-Instituto Politécnico de Porto, Portugal; ³Universitat de Valencia, Spain;

³University of the West of England, UK

Resumen/Abstract: After decades of changes driven by globalization, the time has come to revisit the clustering literature. Clustering is one of the most studied business phenomena because enabling firms to compete globally while cooperating locally. The analysis of this organizational model has been developed multidisciplinary and under a diversity of theoretical constructs as agglomeration, cluster or industrial districts. However, what has been the resilience of the concept and what are the future challenges that this fertile line of research faces are aspects that at this point deserve to be analyzed.

In this paper, we try to answer those questions by using a content analysis. Our analysis reviewed 4,808 articles found in Scopus and the WoS, through a homogeneity analysis by alternating least squares and a cluster techniques. In the resulting map, we found five big different areas of research: three of them show the main topics associated with the main approaches and theories adopted by the researchers (agglomeration economies, cluster network advantage and industrial districts embeddedness); while the other two areas (international strategy and economic geography) suggest important gaps and research avenues in relevant but still under estimated issues across research on clustering.

LAS BARRERAS A LA EXPORTACIÓN. EL CASO DE BRASIL

Mara Mataveli¹, Juan Carlos Ayala Calvo², Alfonso Jesús Gil López³

Universidad de La Rioja, España

Resumen/Abstract: Esta investigación tiene como objetivo principal analizar el impacto de las barreras a la exportación en la capacidad de las empresas en adaptar su producto al comercio exterior. Se proponen dos tipos de barreras genéricas, las barreras internas y las barreras externas. El planteamiento del problema de investigación permite también analizar las relaciones entre las distintas barreras a la exportación. Mediante cuestionario se entrevista a una muestra estadísticamente significativa de las empresas exportadoras del Brasil. El modelo causal propuesto se prueba a través de ecuaciones estructurales. Los resultados señalan que las barreras que más impactan en el proceso de exportación son las barreras internas. Se aportan implicaciones para la gestión de las organizaciones.

THE EVOLUTION OF MODELS OF INTERNATIONALIZATION: NEW INTERNATIONAL SCOPES, SPEEDS AND PERFORMANCE

Benoit López, Rosario García
Universidad de Sevilla, Spain

Resumen/Abstract: This article is an analytical and exploratory investigation into the evolution of the Uppsala, Born Global and Born Again Global models of internationalization, with the purpose of proposing a pattern that will allow us to compare and contrast internationalization models and delimit the behavior of those models with a focus based on the international performance (International Scope, Speed and Sales) of the companies. In turn, we show that due to changes in the international environment, in the new profiles of entrepreneurs and in international networks, the more traditional and sequential internationalization models are becoming ever more oriented towards accelerated internationalization models, such as the Born Again Global model.

CHANCES AND RISKS OF THE INTERNATIONALIZATION OF SMEs: AN EMPIRICAL APPROACH TO GERMAN SMEs INTERNATIONALIZING TO SPAIN

Marie-Christin Viktoria Schmidt, Carolina María González Pérez
Universidad de Alcalá, España

Resumen/Abstract: Small and medium-sized enterprises account for 99% of all EU businesses and are frequently referred to as economic financial backbone. Especially for export oriented economies like the German one, the international engagements of the so-called SMEs are of particular importance. However, research on the internationalization of these companies is still incomplete. As Germany and Spain are closely linked by trade relations the following research question was developed: "Are there specific chances, risks and success factors for an internationalization of German SMEs to Spain?" The research question is operationalized by case study re-search based on theoretical foundations and an environmental analysis of the relevant Spanish market factors. The case study investigates secondary and primary data, by evaluating antecedent surveys in a similar field and realizing interviews with five German SMEs that are currently carrying out internationalization activities to Spain. The results of the study affirm the research question by showing that nine specific chances, six risks and five success factors can be identified. As practice-oriented study, one of the main features is the provision of adequate recommended actions for further research, public institutions and most importantly for German SMEs internationalizing to Spain, in order to boost binational trade and cooperation.

Lunes, 25/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (III)

COMUNICACIONES ORALES

EMPRESA FAMILIAR (II)

Aula José Zorrilla

Presidente: César Camisón Zornoza, Universitat de Valencia

INTERNATIONAL MERGERS AND ACQUISITIONS IN FAMILY FIRMS: LINKING INSTITUTIONAL THEORY TO THE SEW PERSPECTIVE

Fernando Enrique Reyes Reina¹, Ignacio Requejo¹, María José Sánchez Bueno², Isabel Suárez González¹

¹Universidad de Salamanca, IME; ²Universidad Carlos III de Madrid, Spain

Relator: María Concepción López Fernández, Universidad de Cantabria

'This study reviews how the institutional context of acquiring family firms that engage in international M&A affect their propensity to participate in this activity. We combine arguments of the socioemotional wealth perspective and agency theory while using a framework of institutional factors to further explain the M&A choices of family firms. This study comprises a cross-country sample that covers European acquirers and target firms from all over the world (that includes European and non-European countries) to capture a wide range of informal and formal institutional factors. To address these two levels of institutional factors we measure the cultural distance and regulatory protection distance. We draw attention to both informal institutional dimension, observed through cultural characteristics, and to the formal institutional dimension, observed through regulatory protection. We complement existing family firm research knowledge in international M&A decisions and contribute to the family business field by highlighting the role two institutional factors in the family firm M&A propensity. Results presented support the importance of considering the institutional context to improve our understanding of strategic decisions in family firms.

CORPORATE VENTURING DETERMINANTS IN MEXICAN FAMILY FIRMS

Luis Arturo Torres García¹, María Concepción López Fernández², Ana María Serrano Bedia²

¹Tecnológico de Monterrey, México; ²Universidad de Cantabria, España

Relator: Ismael Segundo Barros Contreras, Universidad Austral de Chile

Resumen/Abstract:

OBJETIVOS: The objective of this study is to explore whether factors related to the focus of both the CEO and the company on innovation and entrepreneurship can determine the decision to enter into CV in Mexican family firms. Besides, we will consider the moderating effect of family members' willingness to change.

MARCO TEÓRICO: in order to explore the proposed relationships, a cross-disciplinary theoretical framework that encompasses arguments from the Resource-Based-View, the Knowledge-Based View and the Upper-Echelons Theory is used.

METODOLOGÍA: To test our hypotheses, we conducted a study among top managers in Mexican family firms of all sizes and performed a binomial logistic regression analysis based on a sample of 156 companies across all sectors.

RESULTADOS/IMPLICACIONES: The results obtained indicate that individual and firm variables are highly significant, unaffected by the type of family business. All the variables except organizational learning demonstrated positive effects, and this variable, in addition, is the only one moderated by the willingness to change.

LA FAMILIARIDAD DINÁMICA: ESTUDIO DE CASO APLICADO A UNA EMPRESA FAMILIAR EN CHILE

Ismael Segundo Barros Contreras, Ángel Fernando Vargas Olavarría, Fabián Alejandro Muñoz Arancibia

Universidad Austral de Chile, Chile

Relator: Fernando Enrique Reyes Reina, Universidad de Salamanca

Resumen/Abstract:

OBJETIVOS: Contrastar el modelo de familiaridad dinámica en el contexto chileno y aportar evidencia acerca de su aplicación.

MARCO TEÓRICO: El modelo de familiaridad dinámica ha sido desarrollado recientemente, se fundamenta a partir de la influencia de la familia en la empresa y en sus dos enfoques de análisis – participación y esencia – y su impacto en la generación de rutinas organizativas familiares. En este sentido, el modelo permite estudiar la generación de capacidades dinámicas a partir del proceso idiosincrásico de gestión del conocimiento que se manifiesta en la empresa familiar.

METODOLOGIA: De acuerdo con el estado de desarrollo teórico de la literatura que fundamenta el modelo de investigación, se aplica la metodología de estudio de caso a una empresa familiar representativa en el contexto chileno.

RESULTADOS: El estudio proporciona evidencia relevante para contrastar el modelo de investigación en el contexto chileno. En este sentido, los resultados obtenidos permiten analizar en perspectiva como la influencia familiar impacta en el desarrollo de capacidades, haciendo que la empresa se proyecte a través de las generaciones.

IMPLICACIONES: Esta investigación permite ampliar la evidencia sobre el alcance de la familiaridad dinámica en el contexto tanto teórico como de gestión de la empresa familiar.

Lunes, 25/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (III)

COMUNICACIONES ORALES GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO (II)

Aula Rey Felipe II

Presidente: Isabel Díez-Vial, Complutense University of Madrid

LEARNING ABOUT BUSINESS FAILURE: INTERNAL AND EXTERNAL KNOWLEDGE CAPABILITIES

Ferdaous Zouaghi¹, Teresa García Marco¹, Marian García Martínez²

¹Public University of Navarra, Spain; ²University of Kent, UK

Relator: Laura Avellaneda Rivera, Universidad de Castilla La Mancha

Resumen/Abstract: This paper contributes to the debate on the determinants of business failure and helps to clarify the effects of internal and external knowledge sources in a hazard rate model of firm exit. Using panel data of manufacturing and service firms in Spain for the period 2009-2015, our findings show that the financial crisis increased the probability of business failure, however firms with high levels of human capital are better positioned to survive under uncertain financial conditions. Additional, we present evidence that cooperation with vertical partners reduces the effect of failure in manufacturing sectors.

INTERNAL NETWORKING AND INNOVATION AMBIDEXTERITY: THE ROLE OF KNOWLEDGE MANAGEMENT PROCESSES IN UNIVERSITY RESEARCH GROUPS

Dainelis Cabeza Pullés¹, Virginia Fernández Pérez¹, María Isabel Roldán Bravo², Araceli Rojo Gallego-Burín¹

¹Universidad de Granada, España; ²Universidad Politécnica de Madrid, España

Relator: María Luisa Flor Peris, Universitat Jaume I

Resumen/Abstract:

Purpose The purpose of this study is to investigate whether knowledge management processes encourage innovation ambidexterity (IA) through internal networks in the university investigation groups public. To achieve these goals, we analyse, first, the relationship of internal networking to knowledge transfer (KT) and knowledge absorption (KA); and, second, the relationship of KT and KA to innovation ambidexterity (IA) in public university investigation groups Spanish.

INTERNAL DETERMINANTS OF A FIRM'S ABSORPTIVE CAPACITY: THE ROLE OF ENTREPRENEURIAL ORIENTATION

María Luisa Flor Peris¹, María José Oltra Mestre¹, Sarah Yvonne Cooper²

¹Universitat Jaume I, España; ²University of Edinburgh, Reino Unido

Relator: Teresa García Marco, Universidad Pública de Navarra

Resumen/Abstract: In this research we focus on the relationship between the entrepreneurial orientation (EO) of a company and its absorptive capacity (AC). We suggest that the OE constitutes an antecedent of AC. We propose that, to the extent that the company initiates change, actively seeks to anticipate and is willing to take risks, it will invest intensely in processes aimed at examining and understanding the environment to then transform the new knowledge and exploit it. The study is developed on a sample of Spanish companies belonging to low and medium-technology sectors. EO is represented by the dimensions of innovativeness, proactiveness and risk taking. To represent CA, we distinguish between potential AC and realized AC. Our results show the positive effect of EO on both dimensions of AC, with a stronger effect on potential AC than on realized AC. We fill a gap in the AC literature, as we identify EO as one of the firm's internal factors that influence its CA and examine empirically the differential effect it may have on CA dimensions. We also contribute in the entrepreneurship field, since we find that EO is fundamental to favor external knowledge identification and exploitation processes.

LA BÚSQUEDA DEL CONOCIMIENTO EXTERNO PARA ECO-INNOVAR. ANÁLISIS EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN ESPAÑA

Laura Avellaneda Rivera, Francisco José Sáez Martínez, Angela González Moreno

Universidad de Castilla La Mancha, España

Relator: Araceli Rojo Gallego-Burín, Universidad de Granada

Resumen/Abstract: Las investigaciones sobre búsqueda de oportunidades innovadoras a través de estrategias abiertas de cooperación sugieren que es necesario el intercambio de conocimiento para poder sostener una ventaja competitiva. De esta nueva visión surge el paradigma de la Innovación

Abierta que conlleva un cambio en la organización de recursos, la filtración de información y una rápida absorción del conocimiento. La conciencia por los problemas climáticos y las presiones externas de la sociedad pueden incentivar a las empresas a la creación de nuevas tecnologías y nuevas formas de cooperación para evitar el deterioro ambiental. Las Pymes en busca de soluciones y mejoras medioambientales se plantean la apertura de sus redes de confianza para solventar esa carencia de conocimiento. Basado en un estudio empírico a través de PITEC realizada a empresas agroalimentarias españolas, encontramos que una mayor profundidad en las relaciones de cooperación incide positivamente en el desarrollo de mejoras ambientales pero que esta relación es de U invertida. Esta investigación implica la importancia del estudio de la fortaleza de las relaciones con fuentes externas con fines medioambientales obteniendo diferentes conclusiones según el sector analizado.

Lunes, 25/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (III)

COMUNICACIONES ORALES OTROS: REALIDADES ESPECÍFICAS

Aula Dr. Luis de Mercado

Presidente: José Emilio Navas López, Universidad Complutense de Madrid

EMPIRICAL ANALYSIS OF EQUASS IMPLEMENTATION: MOTIVATIONS AND BENEFITS

Ramón Bastida Vialcanet¹, Frederic Marimon Viadiu¹, Nuno Melao²

¹Universitat Internacional de Catalunya, Spain; ²Instituto Politécnico de Viseu, Portugal

Relator: Víctor Manuel Martín Pérez, Universidad de Valladolid

Resumen/Abstract:

Objectives: the aim of this paper is threefold: (i) to analyze the composition of the benefits that social service providers may achieve with the implementation of the EQUASS standard; (ii) to analyze the impact of both internal and external motivations on the overall benefits of the EQUASS standard; and (iii) to analyze the mediation effect of the implementation process of the standard between the motivations and the benefits perceived by social service providers.

Theoretical framework: Many social service providers have been implementing quality management systems based on certifiable standards. Moreover, extant literature argues that motivation to implement and the implementation process in itself are antecedents of the benefits of this implementation.

Methodology: It uses a survey of 196 European social service providers and employs structural equation modeling to test the research model.

Results & implication: Results reveal that internal motivations are the main antecedent of the overall benefits achieved by the EQUASS standard, whereas external motivations do not play a significant role. Moreover, it confirms that the way the standard is implemented has a significant role as a mediator between internal motivations and benefits.

DEEPENING THE CONSEQUENCES OF MULTIDISCIPLINARITY ON RESEARCH: THE MODERATING ROLE OF SOCIAL CAPITAL

Marta Ruiz Martínez, Gonzalo Sánchez Gardey

Universidad de Cádiz, España

Relator: Ramón Bastida Vialcanet, Universitat Internacional de Catalunya

Resumen/Abstract:

Purpose - This paper aims to discuss the relationship between multidisciplinary (disciplinary diversity) and researchers performance (measured by h-index) in academic context. The paper contributes to explain internal processes within multidisciplinary research units and how they affect scientific performance of researchers. Furthermore, it explores the potential moderating role of social capital of research groups, and how relational dynamics can mitigate the potential problems associated with disciplinary diversity.

Design/Methodology/Approach – Based on the theoretical arguments and the empirical evidence found in the review of diversity and social capital literature a model is built. To test the hypotheses proposed in this paper, we performed a quantitative study based on a sample of scholars in the field of management. A self-questionnaire was delivered to researchers to measure social capital. Multiple regression analysis was used in the empirical analysis.

Findings – The findings suggest that exist a positive relationship between researchers performance and multidisciplinary. This relationship is moderated by social capital of research groups. The results suggest

that a greater internal social capital with researchers in the same discipline positively affects the performance of researchers. For the rest of social capital dimensions there is no evidence of significant effects.

UN ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO SOBRE DATOS ABIERTOS

Diego Corrales Garay, Marta Ortiz de Urbina Criado, Eva María Mora Valentín

Universidad Rey Juan Carlos, España

Relator: Marta Ruiz Martínez, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo es contribuir a un mejor entendimiento de la literatura que estudia el tema de los Datos Abiertos. Para ello, se ha definido un protocolo de búsqueda que nos permita identificar los términos principales sobre esta temática presentes en la base de datos de Web of Science. A continuación se ha realizado un análisis descriptivo que pone de manifiesto un crecimiento exponencial de la temática, destacando en las revistas los ámbitos de las tecnologías de la información y la informática. Janssen y Zuidewijk son los autores con mayores tasas de publicación. Por último, se ha realizado un análisis de co-palabras dividiendo el total de la muestra analizada en tres periodos de tiempo. Los resultados nos han permitido identificar seis diagramas estratégicos que permiten concluir que es un tema multidisciplinar y de carácter dinámico, que se está desarrollando de forma creciente en los últimos años.

INFLUENCIA DE LA TRANSPARENCIA ONLINE SOBRE LA EFICIENCIA. ANÁLISIS DE LAS ONGD ESPAÑOLAS

Víctor Manuel Martín Pérez¹, Natalia Martín Cruz²

¹Universidad de Valladolid, España; ²Universidad de Valladolid, España

Relator: Diego Corrales Garay, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract:

OBJETIVOS

Valorar, en primer lugar, si las ONGD que cuentan con un sello de transparencia divulgan información relevante para sus stakeholders en su página web. Además, analizar si el nivel de transparencia influye sobre la eficiencia.

MARCO TEÓRICO

Para mejorar la transparencia, se han creado una serie de sellos emitidos por organismos externos que certifican si una organización cumple con los principios básicos de transparencia. Las nuevas tecnologías facilitan divulgar información de forma rápida y económica, obligando a las organizaciones a mejorar la eficiencia si quieren seguir contando con el apoyo de la sociedad.

METODOLOGÍA

Se utilizó el DEA para valorar la eficiencia utilizando una orientación a los inputs. Para determinar la transparencia online se revisaron las web de las ONGD de la muestra verificando la disponibilidad de información relevante. La relación transparencia-eficiencia se analizó por medio de un análisis de regresión por mínimos cuadrados ordinarios.

RESULTADOS/IMPLICACIONES

La transparencia de las ONGD en sus web es bastante mejorable lo que debe llevar a los gestores a hacer un esfuerzo por mejorarla ya que influye de forma significativa sobre la eficiencia, al permitir conocer las mejores prácticas y aumentar la competencia en la obtención de financiación y respaldo de la sociedad.

Lunes, 25/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (III)

MESA INTERACTIVA GOBIERNO CORPORATIVO (I)

Aula Calixto Valverde

Presidente: Alfredo Martínez-Bobillo, Universidad de Valladolid

CROSS-DISCIPLINARY AND CROSS-COUNTRY BIBLIOMETRIC ANALYSIS ON GENDER QUOTAS ON BOARDS: DOES THE DISCIPLINE AND THE LOCATION MATTER?

Elies Seguí-Mas¹, Cynthia Clark², Irene Jiménez-Arribas¹, Guillermina Tormo-Carbó¹

¹Universitat Politècnica de Valencia, Spain; ²Bentley University, US

Resumen/Abstract: In recent years, gender quotas on boards are expanding worldwide implying an exponential focus on diversity. Accordingly, research into this phenomenon has been also rising: contributions have skyrocketed, including increasingly complex and sophisticated analytical frameworks and empirical studies from many disciplines and locations.

This investigation aims at offering, through bibliometric analysis, a comprehensive picture of empirical research on gender quotas published in Web of Science journals over the 1991-2017 period. Bibliometric analysis allows us to identify topics, trends and impacts that contribute to the progress of the literature on gender quotas on boards. On one hand, this analysis shows that Business category is the most productive discipline in the field, despite there are also significant contributions using ethical or legal approaches. On the other hand, the study presents how country location matters in terms of academic research into gender quotas.

¿QUÉ ES UN BUEN GOBIERNO CORPORATIVO? ESTUDIO COMPARATIVO DE LA DEFINICIÓN DE LA CALIDAD DE LA GOBERNANZA Y DE LAS METODOLOGÍAS DE MEDICIÓN

Alberto Redondo Miró, Paloma Bilbao Calabuig

Universidad Pontificia de Comillas, España

Resumen/Abstract: Una de las cuestiones que más desencuentros ha provocado en el estudio de la gobernanza es determinar qué se entiende por “buen” gobierno corporativo y cómo se mide esta “calidad”. Haciendo uso del método comparativo, en este artículo discutimos sobre cómo se ha definido la calidad de la gobernanza de acuerdo a los diferentes enfoques teóricos, las soluciones que se han alcanzado en la medición de la gobernanza y sus correspondientes limitaciones. La conclusión que alcanzamos es que aún no se ha logrado una solución definitiva a la definición de qué es un “buen” gobierno corporativo y a qué métricas utilizar para determinar dicha la calidad de la gobernanza.

EQUILIBRIUM IN CORPORATE GOVERNANCE

Sonia Marcos, Luis Ángel Castrillo

Universidad De Burgos, Spain

Resumen/Abstract:

Objectives: For years, a large body of empirical research suggests that certain corporate governance structures have an effect on firm value and drive improved performance (Shleifer and Vishny, 1986; McConnell and Servaes, 1990). Their conclusions are based on statistically significant results. But, empirical corporate governance research has serious issues with different categories of endogeneity. Agrawal and Knoeber (1996) show that each firm selects a mix of governance mechanisms that maximizes value. This study analyzes the interdependentness among corporate governance mechanisms.

Theoretical background: Stakeholder–agency approach.

Method: Following this guideline, we use a dynamic panel data to evidence the equilibrium phenomenon based on a sample of 306 European firms for the period 2003-2008 previous to financial crisis.

Results and implications: Results show no statistically significant relationships among corporate governance mechanisms and firm performance. It doesn't mean that the mechanisms are ineffective, but this mix of governance mechanisms is chosen optimally, in equilibrium.

Lunes, 25/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (III)

COMUNICACIONES ORALES INNOVACIÓN DOCENTE (I)

Aula Duque de Lerma

Presidente: Mercedes Segarra Ciprés, Universitat Jaume I

TEACHERS' AND STUDENTS' PERCEPTIONS ABOUT THE E-LEARNING SYSTEM

Nadia H. Jiménez, Paula Rodríguez-Torrico, Sonia San Martín

Universidad de Burgos, Spain

Relator: Sara Catalán, Universidad de Zaragoza

Resumen/Abstract:

Purpose. - This paper aims to identify which factors of electronic learning (e-learning) systems contribute to enhance users' continuance commitment and to elaborate a research model that integrates the perspective of teachers and students.

Framework. - The Information Systems Continuance Model, the Information System Impact Model, and SERVQUAL approaches are employed to study factors that affect participants of e-learning systems commitment with an innovative educational model (e-learning).

Methodology. - The model was estimated and tested by using partial least squares (PLS) with the information collected with the collaboration of 146 online students and 124 online teachers.

Results. - The results suggest that system quality is one of the most important characteristics for both actors, as it triggers organizational impact and continuance commitment at higher education institutions. Institutional support for the initiatives is found to be essential to create a positive organizational impact in the university and to enhance students and teachers' continuance commitment with the e-learning programs.

ENCOURAGING INTRINSIC MOTIVATION IN MANAGEMENT TRAINING: THE USE OF BUSINESS SIMULATION GAMES

Isabel Buil Carrasco, Sara Catalán Gil, Eva Martínez Salinas

Universidad de Zaragoza, Spain

Relator: José Alberto Andrés Lacasta, Universidad de Zaragoza

Resumen/Abstract:

• **PURPOSE:** Business simulation games are a motivational tool for management training. This study seeks to understand which factors promote intrinsic motivation of players.

• **THEORETICAL FRAMEWORK:** Based on self-determination theory, we propose that satisfaction of the needs for competence, autonomy, and relatedness influences players' intrinsic motivation, which in turn facilitates engagement. This study also explores the impact of intrinsic motivation and engagement on the development of generic skills and perceived learning.

• **METHODOLOGY:** Data from 360 undergraduate business students who used a business simulation game was analyzed. Structural equation modelling with PLS was used to test the research model.

• **FINDINGS/IMPLICATIONS:** The results reveal that need satisfaction significantly influences intrinsic motivation to play business simulation games. Results also show that the greater the intrinsic motivation, the greater the engagement. Finally, results reveal that both intrinsic motivation and engagement significantly influence the development of skills and the perceptions of learning.

ERASMUS: ¿UNA DIFERENCIA EN EL MERCADO DE TRABAJO? O ¿UNA DIFERENCIA COMPETENCIAL?

José Alberto Andrés Lacasta, Raquel Ortega Lapiedra, Macarena Pascual Sebastián

Universidad de Zaragoza, España

Relator: Paula Rodríguez-Torrico, Universidad De Burgos

Resumen/Abstract: El objetivo de este estudio es evaluar el impacto en el mercado laboral de los estudiantes que acceden al programa Erasmus en términos de desarrollo de competencias laborales, en comparación con el obtenido por los estudiantes que realizan sus estudios en su país de origen, y no participan en dicho programa. Se ha considerado pertinente comprobar si el destino elegido afecta a la tasa de empleo, por lo que se analiza la situación laboral segregada por grupos de países y universidad de destino.

El ámbito del caso estudiado se ha circunscrito a los alumnos egresados del Grado de ADE de Universidad Zaragoza en un periodo de cuatro años, siendo la encuesta la principal herramienta de análisis. Los indicadores principales de la investigación se han centrado en el análisis y proyección de la situación laboral desde la finalización de los estudios, y la influencia en la capacidad de empleabilidad que determina la Universidad de destino de los estudiantes. Como conclusión principal aunque efectivamente la inserción de los estudiantes Erasmus es más significativa que la de aquellos que no han participado, la diferencia es escasamente relevante a pesar del aporte de competencias profesionales directas y transversales que el programa conlleva son importantes.

Lunes, 25/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (III)

MESA INTERACTIVA

GOBIERNO CORPORATIVO Y RSC (II)

Aula Escultores Tomé

Presidente: Fernando Tejerina Gaité, Universidad de Valladolid

ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO DE LA PRODUCCIÓN CIENTÍFICA EN EL ÁMBITO DE LA REPUTACIÓN CORPORATIVA

José María Sansegundo Encinar¹, Juan José Nájera Sánchez², Antonio Montero Navarro²

¹MERCO; ²Universidad Rey Juan Carlos, Spain

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo es realizar un análisis de la estructura de conocimiento del ámbito de la reputación corporativa. Para ello se ha realizado un análisis bibliométrico utilizando la técnica del análisis de co-palabras. Se estudia la evolución, a partir de la división en tres periodos entre 1997 y 2015 de la producción científica vinculada al concepto considerado. Los resultados muestran un campo de estudio relativamente inmaduro en el que predomina una fuerte red temática en torno al propio concepto de reputación corporativa y en torno a la cuál giran otras redes de menor intensidad, en las que se aprecia claramente el carácter multidisciplinar de este campo de estudio. Concretamente, pueden observarse con nitidez las influencias del campo de la dirección estratégica, de ámbito del marketing y del área de la comunicación empresarial, si bien, la tendencia muestra una clara preponderancia en el estudio de la primera. Estos resultados muestran similitudes con revisiones literarias previas, si bien enfatizan la importancia de las áreas de conocimiento citadas en el estudio de la reputación corporativa, e identifican la evolución de las principales temáticas tratadas por la literatura.

LA GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL: UN ANÁLISIS DE CO-PALABRAS

Eva María Mora Valentín, Pablo Moura Díez, Juan José Nájera Sánchez, Marta Ortiz de Urbina Criado

Universidad Rey Juan Carlos, Spain

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo es realizar un análisis de la literatura sobre gestión medioambiental. Para ello, se ha utilizado una técnica de análisis bibliométrico denominada análisis de co-palabras, que permite estudiar la estructura conceptual de esta línea de investigación así como la evolución de los conceptos y temáticas. Los resultados han permitido identificar las siguientes temáticas: verde/medioambiente, gestión, resultados, responsabilidad social corporativa y gestión de la calidad. La evolución en esta línea de investigación pone de manifiesto un avance en la disciplina que se inicia con la dimensión verde o medioambiental y su efecto sobre los resultados, hasta otros aspectos más centrados en la gestión de la calidad y en la responsabilidad social corporativa. Este análisis sirve de punto de referencia para futuras investigaciones y puede ayudar a las empresas a tomar conciencia sobre la importancia que tienen los temas medioambientales en la formulación e implantación de las estrategias.

CORPORATE SOCIAL PERFORMANCE, CORPORATE REPUTATION AND THE PRISM OF THE CULTURE

Clara Pérez Cornejo, Esther de Quevedo Puente, Juan Bautista Delgado García

Universidad de Burgos, Spain

Resumen/Abstract:

Objectives: Corporate reputation (CR) is considered one of the most important intangible assets of the company. This has led to an increasing interest about studying the factors that can affect it. Furthermore, CR is based on perceptions and expectations of different stakeholders about the company's ability to satisfy their interests. In this sense demonstrating a high degree of corporate social performance (CSP) shows that the firm is going to behave in accordance with different groups of stakeholders' expectations. However, there are several institutional factors that may affect the way that stakeholders perceive company's CSP. Drawing on institutional theory, the aim of our study is to analyze if regional cultural differences moderate the relation between CSP and CR.

Theoretical background: Stakeholder approach and institutional theory.

Method: Results are based on a sample of a sample of 3566 reputation-firm-year observations from the period late 2010 to 2016. We estimate the results based on OLS regression. To compare the predictive power of the independent and moderator variables over the control variables, we use a hierarchical multiple regression analysis.

Results and implications: The paper confirms these relationships and helps to understand how CSP is perceived differently by stakeholders across countries.

LA REPUTACIÓN PERCIBIDA POR LOS CLIENTES DE LAS AUDITORAS ESPAÑOLAS. ANTECEDENTES Y CONSECUENCIAS

Isabel Olmedo-Cifuentes, Inocencia M. Martínez-León
Universidad Politécnica de Cartagena, Spain

Resumen/Abstract:

OBJETIVOS. Estudiar la reputación percibida por los clientes de empresas de auditoría de cuentas, analizando sus antecedentes y consecuencias, para contrastar si las relaciones verificadas en investigaciones previas se mantienen en el sector examinado.

MARCO TEÓRICO. La reputación corporativa es un activo intangible que favorece la creación de ventajas competitivas, siendo los clientes un grupo fundamental en su configuración y gestión. La reputación percibida por los clientes es un constructo multidimensional, estableciéndose como sus antecedentes la satisfacción del cliente y la confianza, y como resultados la lealtad y el boca a boca.

METODOLOGÍA. Se ha realizado un análisis path a una muestra de 112 empresas clientes de auditoras, en base a unas escalas validadas de reputación percibida de los clientes, sus antecedentes y consecuencias.

RESULTADOS/IMPLICACIONES. La satisfacción y confianza del cliente son antecedentes de su reputación percibida, mientras que el boca a boca sería consecuencia de dicha reputación, pero no la lealtad. Esto se debe a que la satisfacción y confianza inciden directamente en lealtad, reduciendo el efecto de la reputación, que sí que media la relación satisfacción-boca a boca. La confianza en las empresas de auditoría se muestra como un aspecto básico para el sector analizado.

Lunes, 25/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (III)

SESIÓN ESPECIAL ***Paraninfo (2ª planta)***

GENERATING VALUABLE KNOWLEDGE FOR ...

Peter V.D. Sijde
Vrije Universiteit Amsterdam, Netherlands

A DISTORTED MIRROR: EXAMINING THE ANTECEDENTS AND THE CONSEQUENCES OF NATION-WIDE PERFORMANCE MEASUREMENT SYSTEMS IN HIGHER EDUCATION

Mónica Franco Santos
Cranfield School of Management, UK

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

COMUNICACIONES ORALES

FINANZAS (III): AUDITORÍA Y PROPIEDAD

Aula Claudio Moyano

Presidente: M. Teresa Tascón Fernández, Universidad de León

“QUE TU MANO DERECHA NO SEPA LO QUE HACE LA IZQUIERDA”: ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO DE LA LITERATURA SOBRE INDEPENDENCIA DEL AUDITOR Y HONORARIOS POR SERVICIOS DISTINTOS A LA AUDITORÍA

Elies Seguí Mas, Patricia Llatas Polo, Guillermina Tormo-Carbó

Universitat Politècnica de València, Spain

Relator: Isabel Feito Ruiz, Universidad de León

Resumen/Abstract: La independencia es consustancial a la profesión de auditor, aunque desde hace décadas existe un debate recurrente en relación a los factores potenciales que la pueden afectar. La última crisis económica y sus escándalos financieros han puesto de relieve el impacto de la independencia. Uno de esos factores potenciales se refiere a los honorarios de auditoría, y especialmente aquellos derivados de otras actividades distintas.

Este trabajo tiene como objetivo analizar exhaustivamente la relación entre la independencia de los auditores y su relación con los honorarios facturados por trabajos distintos al de auditoría a través de un análisis bibliométrico. Los resultados exploran la estructura de la literatura internacional con el objetivo de extraer conclusiones sobre la relación entre ambos conceptos.

THE EFFECT OF AUDITOR QUALITY AND OWNERSHIP STRUCTURE ON THE DEBT MATURITY OF AIM FIRMS

Isabel Feito Ruiz¹, Clara Cardone Riportella², Elisa Ughetto³

¹Universidad de León, Spain; ²Universidad Pablo de Olavide, Spain; ³Politecnico di Torino, Italy

Relator: Inmaculada Aguiar Díaz, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Resumen/Abstract: The aim of this paper is to analyze the effect of two corporate governance mechanisms that might affect the debt maturity structure of listed firms on the Alternative Investment Market (AIM): the use of the services provided by a Big 4 auditor and the firms' ownership structure. Analyzing a sample of 330 firms during the period 1998-2016 and applying both cross-sectional and panel data estimations, we find that: i) there is a positive and significant relationship between being audited by a Big 4 auditor and debt maturity, which is reflecting lower agency conflicts within these firms; ii) firms with more ownership concentration have a higher fraction of long term debt in their capital structure; iii) while family firms are, on average, associated with shorter debt maturities, when they are audited by a Big4 their debt maturity lengthens. In the paper we discuss this complementarity effect of Big4 auditor and ownership structure. Results are robust when we control for the possible endogeneity problem of the Big 4 auditor choice. We also find that the effect of Big 4 auditor and the ownership structure on debt maturity is conditioned by firm size.

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD Y RENTABILIDAD EN EMPRESAS NO COTIZADAS. EL CASO DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PORTUARIOS ESPAÑOLAS

Inmaculada Aguiar Díaz, M. Victoria Ruiz Mallorquí, Lourdes Trujillo Castellano

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España

Relator: Manuel Humberto de la Garza, Universidad Autónoma de Tamaulipas

Resumen/Abstract: El presente trabajo se centra en analizar la incidencia de la estructura de propiedad, y en particular el carácter familiar, en la rentabilidad de las empresas no cotizadas españolas, utilizando para ello una muestra de empresas de servicios portuarios. Más del 80% de estas empresas cuenta con un accionista dominante, con capacidad y motivación para controlar las decisiones, y más del 60% están en manos de una familia la cual en la mayoría de los casos es el único accionista. En cuanto a la relación propiedad-resultados, los resultados permiten concluir que son más rentables las empresas con un accionista dominante, así como en las que este es el único accionista. No obstante, la rentabilidad se ve reducida cuando el único accionista de la empresa es una familia. Por último, las empresas en las que la familia propietaria se encuentra en segunda o sucesivas generaciones presentan mejor rentabilidad que las de primera generación. Estos resultados sugieren que la existencia de otros accionistas no familiares contribuye a reducir la negativa influencia de la familia en la empresa, y que el presumible mayor grado de profesionalización de los directivos en segunda y sucesivas generaciones contribuyen a mejorar los resultados de las empresas familiares.

EMPRESAS ZOMBIS EN MÉXICO, UNA VISIÓN DE COMPETITIVIDAD

Manuel Humberto De la Garza, Yesenia Sánchez Tovar, Mariana Zerón Félix

Universidad Autónoma de Tamaulipas, México

Relator: Elies Seguí Mas, Universitat Politècnica de València

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo consiste en profundizar en la presencia de empresas zombis en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y los factores que inciden en su existencia. Para ello, a través del método CHK se determinó la presencia de empresas con característica zombis. Posteriormente se plantea un modelo de regresión logística partiendo de la premisa de que la falta de competitividad empresarial predice la posibilidad de la existencia de empresas zombis. La base de datos utilizada está integrada por 102 empresas inscritas en el mercado de valores de México en el año 2015. Los resultados permitieron identificar la presencia de 18 empresas con características zombis. En tanto que al revisar la competitividad a través de la competitividad y la cuota de mercado, se encontró que altos niveles de rentabilidad disminuye la probabilidad de que una empresa caiga en situación de incumplimiento de obligaciones. Mientras que, una alta concentración en el mercado podría estar asociado con la presencia de estas empresas en los distintos mercados.

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

COMUNICACIONES ORALES

ESTRATEGIA (II): CLUSTERS

Aula José Zorrilla

Presidente: Juan Pablo Maicas López, Universidad de Zaragoza

DISRUPTIVE TECHNOLOGY ADOPTION, PARTICULARITIES FOR THE CLUSTERED FIRMS

Francesc Xavier Molina-Morales, Luís Martínez-Cháfer, David Valiente-Bordanova

Universitat Jaume I, Spain

Relator: Dioni Elche, Universidad de Castilla-La Mancha

Resumen/Abstract: This paper investigates, under a clustered firm perspective, how disruptive innovations are developed and introduced in clusters. The internal attributes of the clustered firms will condition the process of adoption of new technologies by the companies themselves, therefore the development of these casual relations are analysed using the Absorptive Capacity model. While scholars have studied the association between individual firm attributes and the exploration and exploitation of new technologies, we have specifically determined by logistic regression analysis how potential (exploring domain) and realized (exploiting domain) absorptive capacity determines the adoption of a disruptive innovation introduced in the Spanish Ceramic cluster in recent years. Our results show the relevance of the Exploitation dimension of the absorptive capacity for a clustered firm regarding its capability to adopt a new technology early. On the contrary, the rest of dimensions (Acquisition, Assimilation and Transformation) do not seem to have an important role when it comes to adopting the technology earlier than others. Findings in conclusion, highlight the uneven effect of the exploring and exploiting domains of the absorptive capacity model over clustered firm disruptive innovative dynamics contrary to expected regarding to non-clustered organization dynamics.

NEITHER CLUSTERS, NOR NETWORKS – THE RELATIONAL DYNAMIC OF HOTEL COMPANIES IN BRAZILIAN DESTINATIONS

Daniel Pires Vieira, Valmir Emil Hoffmann, Edgar Reyes Junior

Universidade de Brasília, Brazil

Relator: Ángela Martínez Pérez, Universidad de Castilla La Mancha

Resumen/Abstract: Tourism is a clustered economic activity usually organized in networks. This study aims to evaluate the influence of different types of inter-organizational relationships on performance of hotel sector companies. Whereas such relationships are important for company performance, it is still necessary to identify which relationships matter, specially in a competitive environment in which many relationships occur simultaneously. Nine hypotheses were proposed and tested using structural equations modeling. Results indicate that only the relationships with other hotel companies had a positive effect on performance. In contrast, competition had a negative effect on firm's performance as well as on horizontal relationships. Relationships with support organizations have not presented a significant effect on firm

performance, but have influenced relationship formation between firms. Results also suggest that the relational dynamics of the hotel companies studied are different from the theoretical perspectives provided by cluster and network approaches, resulting in questions about whether the unrestricted application of these approaches is appropriate for the analysis of inter-organizational relations in tourism destinations.

INNOVATION IN BIOTECH INDUSTRY: DO REGIONAL CLUSTERS REALLY MATTER?

Vesna Vlasisavljevic, Carmen Cabello Medina

Universidad Pablo de Olavide, Spain

Relator: Valmir Emil Hoffmann, University of Brasilia

Resumen/Abstract: While the cluster provides access to a large stock of knowledge, this does not necessarily imply that knowledge sharing will take place, so the attention has to be given to the impact that certain variables at the cluster level have on formation of effective partnerships between different actors. In fact, collaboration between industry, science and government is a necessary precondition for the long-term growth of the cluster and has to be increased to ensure the creation of innovation. Therefore, it is imperative that within the cluster certain factors are present to facilitate the exchange of knowledge which will lead to technology developments. We propose and analyze three factors as enablers of knowledge exchange for innovation: supporting, scientific and industrial driving forces. By conducting qualitative research we explain differences in these driving forces within Spanish biotech clusters after which we perform exploratory analysis to test those relationships on technological performance of 92 SMEs. Our in depth case study analysis combined with preliminary empirical evidences allow us to conclude how cluster can enable the innovation of small and medium biotech firms.

PIONEERING ORIENTATION OF CLUSTERED FIRMS: ENVIRONMENTAL AND RELATIONAL ANTECEDENTS

Pedro M. García-Villaverde, Dioni Elche, Ángela Martínez-Pérez

Universidad de Castilla-La Mancha, España

Relator: Carmen Cabello Medina, Universidad Pablo de Olavide

Resumen/Abstract: The study addresses the antecedents of the pioneering orientation from population ecology approach, connecting relational factors of the perspective of social capital with environmental factors. These topics means a novelty in the clusters field. The aim of the paper is to study how closed ties and diverse ties moderate the curvilinear relationship between market dynamism and the pioneering orientation of the clustered firms. The empirical analysis was carried out on a sample of 215 firms belonging to the World Heritage Cities of Spain, which are considered as tourism clusters. Various models of hierarchical linear regression were used to contrast the model. The results show a curvilinear U-shaped relationship between market dynamism and pioneering orientation. In addition, this curvilinear relationship is accentuated with higher closed ties and attenuated with higher diverse ties. As recommendation, managers should pay attention to changes of consumers needs to identify first-mover opportunities.. Furthermore, clustered firms might benefit from developing social capital, specifically, managers should strengthen their closed ties when market dynamism is high; and their diverse ties as soon as changes in the market are identified.

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

COMUNICACIONES ORALES RECURSOS HUMANOS (III)

Aula Rey Felipe II

Presidente: Gregorio Sánchez Marín, Universidad de Murcia

CEO SERVANT LEADERSHIP AND FIRM INNOVATIVENESS IN HOTELS: A MULTIPLE MEDIATION MODEL OF ENCOURAGEMENT OF PARTICIPATION AND EMPLOYEES' VOICE

Felipe Hernández-Perlines, Pablo Ruiz-Palomino, Pedro Jiménez-Estévez, Santiago Gutiérrez-Broncano

Universidad de Castilla La Mancha, España

Relator: Rafael Lapiedra Alcamí, Universitat Jaume I

Resumen/Abstract: Drawing on the theory of servant leadership, this paper aims to highlight the mechanisms through which CEO servant leadership enhances firm innovativeness in hotels. This investigation aims to test a multiple mediation model by considering the mediating role of encouragement of participation (EoPART)—a high-performance human resource practice (HPPHRP)—and employees'

voice (EVOICE) in sequence. Data was collected from human resource (HR) managers of 34 hotels in the hospitality industry in Spain, which represents an important international tourist destination. Two methods of rigorous data analysis were utilized (partial least squares, PLS, structural equation modeling and fuzzy-set qualitative comparative analysis, fs/QCA), which enable robust findings to be produced with minimal sample size requirements. CEO servant leadership had a positive indirect effect on firm innovativeness in hotels, via the sequential application of EoPART and EVOICE. The findings provide new HR-related insights to encourage firm innovativeness in hotels: by developing EoPART systems, which in turn favor EVOICE, CEOs can boost innovativeness in their hotels. This is one of the first studies to analyze whether CEO servant leadership shapes innovativeness in hotels. Moreover, this study is the first to show the mechanisms (EoPART, EVOICE) through which CEO servant leadership encourages hotel innovativeness.

EL CICLO ECONÓMICO DE LOS RECURSOS HUMANOS

Vicente Roca-Puig, Juan Carlos Bou-Llugar, Inmaculada Beltrán-Martín, Beatriz García-Juan

Universitat Jaume I, Spain

Relator: Dara Hernández Roque, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract: En esta investigación se propone un modelo dinámico de realimentación positiva entre la inversión en recursos humanos y el resultado económico de las empresas. El modelo propugna que la inversión en recursos humanos incrementa, vía productividad laboral, la rentabilidad empresarial y, al mismo tiempo, la rentabilidad empresarial mejora, vía recursos financieros ociosos, la inversión en recursos humanos. A partir del análisis de una muestra representativa de empresas industriales españolas durante el periodo 2005-2011, nuestros resultados evidencian la existencia de este ciclo económico en el tiempo. No obstante, se constata que con la aparición de la crisis económica en el año 2008 el ciclo económico de los recursos humanos se ha quebrado, siendo el eslabón débil de esa cadena causal la relación entre recursos financieros ociosos e inversión en recursos humanos. Las implicaciones teóricas y prácticas de estos resultados se revelan en este estudio.

PROACTIVE BEHAVIOR AND INNOVATION: THE INFLUENCE OF PERCEIVED SUPPORT FOR INNOVATION AND INNOVATION PROCESS FORMALIZATION

Mercedes Segarra Ciprés, Ana Belén Escrig Tena, Beatriz García Juan

Universitat Jaume I, España

Relator: Vicente Roca Puig, Universitat Jaume I

Resumen/Abstract:

Objectives. This paper aims to analyze to what degree the proactive behavior of employees contributes to innovation performance in firms operating in high technology sectors. Further, from the contextual perspective we explore the extent to which the work environment can facilitate the positive outcomes of proactive behaviors.

Theoretical background. Based on organizational behavior and the innovation literature, we examine the link between employee proactivity and innovation performance, two traditionally separate research streams.

Design/methodology/approach. This is a quantitative study of 173 Spanish firms from chemical manufacturing and information technology service sectors. Based on a survey and structural equation modeling, the influence of proactive behavior on innovation performance is examined. The moderating effects of perceived support for innovation and formalization of innovation process on the former relationship are also investigated.

Findings. Results reveal a positive and significant influence of proactive behaviors on product and process innovation performance. Moreover, rather than inhibiting innovation performance, innovation process formalization has a positive association with product and process innovation. The same positive association was shown in the case of perceived support for innovation. Both contextual aspects positively moderate the association between proactive behavior and product innovation, but no moderating role was found for process innovation.

EXPLORING THE ROLE OF SERVANT LEADERSHIP AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS ANTECEDENTS OF FIRM INNOVATIVENESS

Fermín Mallén¹, Emilio Domínguez¹, Ricardo Chiva¹, Rafael Lapiedra¹, Simón Ireland²

¹Universitat Jaume I, Spain; ²Salford University, UK

Relator: Mercedes Segarra Ciprés, Universitat Jaume I

Resumen/Abstract:

Purpose: The purpose of this paper is to investigate the relationship between servant leadership, firm innovativeness and corporate social responsibility to employees.

Theoretical frame: Prior to the hypotheses development, the authors reviewed servant leadership and corporate social responsibility literature.

Methodology: An empirical study was conducted and a total of 300 firms took part in it. The authors used structural equations modelling to test the significance of the proposed relationships.

Results: Results suggest that servant leadership has a positive relationship with firm innovativeness and this relationship is fully mediated by corporate social responsibility to employees.

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

COMUNICACIONES ORALES

INNOVATION MANAGEMENT (II): OPEN INNOVATION AND COLLABORATION (ENGLISH)

Room Dr. Luis de Mercado

Session Chair: María Jesús Nieto Sánchez, Universidad Carlos III de Madrid

OPEN INNOVATION ADOPTION IN LOW- AND MEDIUM-TECHNOLOGY INDUSTRIES: AN EMPIRICAL ANALYSIS OF SPANISH FIRMS

María Luisa Flor Peris¹, María José Oltra Mestre¹, Elena Sanjurjo San Martín²

¹Universitat Jaume I, España; ²Universidad de Navarra, España

Discussant: Alicia Rodríguez Márquez, Universidad Carlos III de Madrid

Resumen/Abstract: This paper aims to provide an analysis on how firms in low- and medium-technology (LMT) industries develop their open innovation (OI) strategy. In doing so, we adopt a configuration approach and seek to identify patterns by focusing on how firms jointly implement different inbound, outbound and coupled OI practices. Also, we examine whether there are differences among companies that adopt a specific pattern in their OI strategy in terms of product, process and organizational innovation. The study is carried out on a sample of 242 Spanish innovating companies with more than 50 employees belonging to low- and medium-technology sectors. We identify three groups of firms which show a different behavior with regard to the level of importance of OI practices in their innovation process. Our results illustrate that highly involved OI firms have a higher performance in product and organizational innovation, which suggests that being more committed in OI adoption in LMT industries can be an excellent way to enhance a firms' competitiveness. This research contributes to the OI literature by enriching our understanding of OI in a specific context not previously studied in depth—LMT industries—.

FORMALIZATION AND TRUST IN NPD COLLABORATION. COMPLEMENTARY OR COUNTERPRODUCTIVE INFLUENCE ON PERFORMANCE?

María Pemartín¹, Ana Isabel Rodríguez-Escudero²

¹Universidad de Murcia, Spain; ²Universidad de Valladolid, Spain

Discussant: María Luisa Flor Peris, Universitat Jaume I

Resumen/Abstract: Although new product development (NPD) collaborations with external partners has become the next generation in NPD practice, they face high coordination costs and substantial risks of opportunistic behavior. Formalization seems to be an effective mechanism to mitigate those costs and risks, but the question of whether formalization can really encourage or impede NPD collaboration outcomes remains topical. Based on a sample of 207 NPD collaboration projects of innovative firms, this study empirically analyzes its direct impact on NPD collaboration performance as well as the interaction effects between formalization and trust. Findings indicate that formalization boosts the quality and novelty of the new product developed in collaboration. Furthermore, trust buffers the dysfunctional effects of

formalization, confirming a complementary relationship between both constructs and giving rise to important managerial implications.

TECHNOLOGICAL PROXIMITY AND THE INTENSITY OF COLLABORATION ALONG THE INNOVATION FUNNEL: DIRECT AND JOINT EFFECTS ON INNOVATIVE PERFORMANCE

Paula Anzola Román, Cristina Bayona Sáez, Teresa García Marco

Universidad Pública de Navarra, España;

Discussant: María Pemartín, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: This work aims to advance the understanding regarding the profiting of collaborative innovation practices, focusing particularly on how the intensity of collaboration along the innovation process and the relatedness between the partners' technological bases affect the outcomes of such process, in terms of efficiency and generation of technological innovations. Drawing on the results from causal models and the estimation of average marginal effects, this research analyses the direct and joint effect of technological proximity and intensity of collaboration in the early and late phases of the process. The finding suggest that there is a positive unconditional relationship between the aforementioned aspects and innovative performance, and that the joint effects diverge depending on the stage of the process; i.e., while in the early phase, collaborating intensely with close partners seems to be advisable, this circumstance proves to be problematic in the late phase of the innovation process.

EXPLAINING TECHNOLOGICAL INNOVATION OF THE CLUSTERED FIRMS: INTERNAL AND RELATIONAL FACTORS.

Luis Martínez-Cháfer, F. Xavier Molina-Morales, Norat Roig-Tierno

Universitat Jaume I, Spain

Discussant: Paula Anzola Román, Universidad Pública de Navarra

Resumen/Abstract: The main objective of this research is to investigate the combinations of internal and external factors that conduct cluster companies to innovate. The study follows a complex causality approach using the Qualitative Comparative Analysis (QCA) technique with a sample of 166 companies that belong to the ceramic tile cluster, differentiating between final firms and specialized industrial firms. The results show how the two groups benefit from different factors when it comes to technological innovations. Final firms benefit from vertical relationships with providers, the absence of horizontal relationships with competitors, the interaction with supporting organizations like universities and research centres and a high level of R&D investments. Moreover, specialized industrial firms benefit from all the vertical relationships considered, the absence of horizontal relationships, the presence and absence of some supporting organizations and, above all, a high R&D investment.

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

TALLER DOCTORAL (III)

Aula Chancillería

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y RECURSOS HUMANOS

Presidente: Juan Manuel Maqueira Marín, Universidad de Jaén (trabajo 1)

ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA DE LA TRANSFERENCIA DE LAS OTRIS A TRAVÉS DE ESTUDIOS DE CASO

Tamara Rodríguez González, María De La Luz Fernández Alles, Mercedes Villanueva Flores

Universidad De Cádiz, España

Resumen/Abstract:

- **OBJETIVOS.** Investigar los factores que inciden en la eficiencia de las OTRIs. Se estudiará cómo la estructura ambidiestra de las OTRIs, el perfil de sus trabajadores, el papel que juegan las distintas prácticas de recursos humanos, y otros factores, influyen en su eficiencia.
- **MARCO TEÓRICO.** La literatura analizada revela que no existe un conocimiento muy profundo sobre los factores que inciden en la eficiencia de las OTRIs.
- **METODOLOGÍA.** Se utilizará la metodología del estudio de casos. Con ello, se pretende ofrecer una descripción de lo que se quiere estudiar, testar una teoría, y avanzar en la literatura contribuyendo con la generación de una teoría nueva.

- **RESULTADOS/IMPLICACIONES.** De la triangulación de las diferentes fuentes de evidencia, y su contrastación con la literatura, se llevará a cabo la discusión que derivará unas proposiciones, y que constituirá un relevante punto de partida para futuras investigaciones más cuantitativas que, con un número de evidencias más grandes y una mayor representatividad estadística, puedan testar dichas proposiciones en modo de hipótesis contrastables, que considerando, serán las futuras líneas de investigación. Se propondrán indicadores de medida de la eficiencia de estas unidades.

RECURSOS HUMANOS Y EMPRESA FAMILIAR

Presidente: María José Sánchez Bueno, Universidad Carlos III de Madrid (trabajos 2 y 3)

LA INCIDENCIA DEL CAPITAL PSICOLÓGICO DEL EMPRENDEDOR ACADÉMICO EN EL DESEMPEÑO DE LAS SPIN-OFFS ACADÉMICAS

Dara Hernández Roque, María De La Luz Fernández Alles, Mercedes Villanueva Flores
Universidad de Cádiz, España

Resumen/Abstract: Se persigue investigar la influencia del capital psicológico del emprendedor académico en la creación de las spin-offs académicas (SOAs) y en su desarrollo y desempeño. Así como analizar la relación entre el capital financiero, social y humano con el capital psicológico. El estudio de las SOAs ha adquirido un creciente interés debido a que es una de las herramientas más importantes que poseen las universidades para transferir el conocimiento y la innovación al mercado. En la literatura se ha estudiado extensamente como el capital humano, social y financiero son fuente de ventaja competitiva y existen estudios que los relacionan con las SOAs. Se diseñará un cuestionario destinado a los emprendedores académicos de las spin-offs españolas y se procederá al tratamiento de la información mediante el uso de estadísticos y modelos de ecuaciones estructurales para contrastar las relaciones causales. El emprendedor académico presenta ciertas deficiencias en su capital social, financiero y humano. Por ello, el capital psicológico del emprendedor puede compensar estas carencias e incidir en la creación, desarrollo y desempeño de las SOAs

THE EFFECT OF FAMILY AND NON-FAMILY MEMBERS' EXPECTATIONS ON THE FAMILY FIRM CONTINUITY

Paula Martínez-Sanchís
Deusto Business School, Spain

Resumen/Abstract:

OBJECTIVES

Continuity is one of the intrinsic characteristics of family firms. It is, in fact, the result of a process involving multi-stakeholders. We aim to provide insights in the study of how the succession process may be influenced by familiar and non-familiar stakeholders' expectations towards the successor. Two main dimensions are examined: the longitudinal and the multi-stakeholder dimension.

THEORETICAL FRAMEWORK

We place this research in the FB field, namely in the social exchange perspective as a useful framework to deepen on how the succession process of a FB should be developed and the influence of different stakeholders on it.

METHODOLOGY

We propose a qualitative multi-case study where we explore the case of three FBs for which succession has become a critical issue. For that purpose, we develop in-depth interviews when collecting the information, and we argue the use of in vivo coding and Key Word In Context (KWIC) techniques.

EXPECTED RESULTS/IMPLICATIONS

We expect to confirm that the manner in which family and non-family members influence the successor path during the nurturing and handoff stages produces positive expectations towards the successor, which in turn, will increase the likelihood of ending up with a successful succession.

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

COMUNICACIONES ORALES ENTREPRENEURSHIP III (ENGLISH)

Room Calixto Valverde

Session Chair: Isidre March Chordà, Innova Avant

THE MEDIATOR ROLE OF ENTREPRENEURIAL ORIENTATION (EO) BETWEEN ADHD SYMPTOMS AND FIRM PERFORMANCE

Ana Pérez-Luño Robledo¹, Wei Yu², Johan Wiklund²

¹Universidad Pablo de Olavide, Spain; ²Syracuse University, US

Discussant: Iñaki Peña Legazkue, Universidad de Deusto

Resumen/Abstract: Inspired by anecdotal evidence of successful entrepreneurs with attention deficit hyperactive disorder (ADHD), scholars have started to investigate the relationship between ADHD and entrepreneurship. However, there is limited understanding of whether or not ADHD symptoms of entrepreneurs are functional in terms of firm performance. Drawing on a sample of 242 entrepreneurs we found that impulsive and hyperactive symptoms of ADHD are conducive to firm performance while inattention symptoms are not. Further, the positive relationship between ADHD symptoms and firm performance is fully mediated by Entrepreneurial Orientation (EO). We discuss the implications of our findings for entrepreneurship literature.

ECONOMIC DOWNTURN AND ENTREPRENEURSHIP: EVIDENCE FROM SPANISH REGIONS (2007-2010)

Iñaki Peña Legazkue¹, José Luis González Pernía¹, Maribel Guerrero¹, Andrés Jung²

¹Universidad de Deusto, Spain; ²Universidad Católica, Uruguay

Discussant: Ana Pérez-Luño Robledo, Universidad Pablo De Olavide

Resumen/Abstract: This article aims to gain a better understanding of the relationship between economic recession and entrepreneurship. The process of entrepreneurship, rather than the action itself, is a complex phenomenon, and such complexity surfaces when local context conditions worsen after a recession-driven economic shake-out. This paper addresses the issue of how the likelihood of individuals to engage in the creation of new firms is affected by a recessionary climate. Furthermore, the study focuses on how the recession-driven shake-out effect varies across different local contexts (i.e., sub-national regions). The case of Spain in the critical period of 2007 to 2010 is examined by using multilevel logistic mediation models on individual-level and sub-national region-level panel data. The results show that entrepreneurship shrinks during a period of economic downturn, suggesting a pro-cyclical trend. A weaker perception of business opportunities under adverse economic conditions explains, to a large extent, the lower propensity to create firms during economic recessions.

DO YOU NEED TO BE RISK-TOLERANT TO BECOME AN ENTREPRENEUR? THE IMPORTANCE OF THE STARTING POINT

Lucio Fuentelsaz¹, Juan P. Maicas¹, Javier Montero²

¹Universidad de Zaragoza; ²Universidad de Deusto

Discussant: Isidre March Chordà, Innova Avant

Resumen/Abstract: The creation of new ventures involves a great deal of risk and uncertainty. However, research has been theoretically divergent and empirically inconclusive about the influence of individuals' risk tolerance on entrepreneurial entry. In this paper, we argue that this relationship is contingent on the starting point of individuals, taking into account the human capital and the opportunity cost of individuals when they decide to start a venture. This approach allows us to clarify some of the previous mixed results in the literature. We use a sample of almost 700,000 individuals from 88 countries that have participated in the GEM project between 2010 and 2014. Our results show that individuals with previous experience as entrepreneurs do not need to be so risk-tolerant to set up their own venture, while individuals with a job and/or a high educational level need to be especially risk-tolerant to become entrepreneurs.

PERFORMANCE AND PROSPECTS OF SPANISH START-UPS IN SILICON VALLEY

Isidre March Chordà, Rosa María Yagüe Perales

Universitat De Valencia

Discussant: Javier Montero Villacampa, Universidad De Zaragoza

Resumen/Abstract: This paper offers a comprehensive diagnose about the Silicon Valley entrepreneurial ecosystem (SV), based on a broad empirical study on the field, conducted in 2014-2015 to a survey of 54 Spanish entrepreneurs, all of them founders of start-ups located in SV.

The study brings an updated diagnose about the SV ecosystem itself and is pioneer in presenting the key features of the emerging group of start-ups originated in Spain that are landing in SV since 2011.

Application of descriptive and multivariate statistical techniques leads to a series of findings of great interest, and reveals remarkable clues and keys to be met by the Spanish entrepreneurs in order to successfully close investment rounds in SV over 1 million \$ in the hypercompetitive environment of SV.

The study reveals the low impact of the founder's profile as driver of external investment. A key conclusion states that Venture Capitalists and Business Angels in the top-ranked entrepreneurial ecosystem are primarily led by some factors linked to the competitive environment and the product development process, along with the traditional performance indicators: revenues and profitability.

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

COMUNICACIONES ORALES

CORPORATE GOVERNANCE (II): CSR AND ENVIROMENTAL ISSUES (ENGLISH / SPANISH)

Room Duque de Lerma

Session Chair: Laura Cabeza García, Universidad de León

THE INFLUENCE OF INSTITUTIONAL PRESSURES ON ENVIRONMENTAL INNOVATIONS IN IT-INTENSIVE CONTEXTS (SPANISH)

J. Alberto Aragón Correa¹, Natalia Ortiz de Mandojana¹, Alfred Marcus², Javier Delgado Ceballos¹

¹Universidad de Granada, España; ²Universidad de Minnesota, EEUU

Discussant: Ángeles Montoro-Sánchez, Complutense University of Madrid

Resumen/Abstract: Institutional theory has been extensively used to explain firms' adoption of environmental practices; however, information technologies' effects on institutional pressures have received limited attention. Some contend that IT-intensive contexts provide firms with more opportunities to absorb external knowledge and amplify social agents' messages. Meanwhile, some others highlight that IT-intensive contexts increase the risks of the institutional pressures being diluted in a muddle of heterogeneous and contradictory voices. Our empirical analysis is based on an assessment of the environmental innovations of 2,955 firms in 54 countries and 21 business activities from 2012 to 2016. The results confirm the positive influence of coercive and normative environmental pressures on firms' environmental innovations; however, they also show that in a high intensity IT context, the influence of normative institutional pressures on environmental innovations increase, while those of coercive pressures go down. These findings have important practical and theoretical implications.

FIRST-MOVER ADVANTAGES IN GREEN INNOVATION - OPPORTUNITIES AND THREATS FOR FINANCIAL PERFORMANCE. A LONGITUDINAL ANALYSIS (ENGLISH)

Wojciech Przychodzen¹, Dante I. Leyva de la Hiz², Justyna Przychodzen³

¹University of Deusto, Spain; ²Montpellier Business School, France; ³University of Liverpool, UK

Discussant: Daniel Alonso Martínez, Universidad de León

Resumen/Abstract: While the analysis of the relation between green innovative activism and financial performance is a popular topic, the existing literature has rarely addressed the tangible benefits that companies may enjoy if they engage in green innovations more than their competitors. This study tries to fill the above gap on the basis of an empirical analysis of a panel data set of the Standard & Poor's (S&P) 500 companies over the years 1999-2016. We find that high green innovative activism, measured by patent data, only harms current financial performance if it is not carried out in conjunction with other types of innovative activism. In addition, we find that being the most active in green innovation in absolute terms results in significant positive lagged gains in stock market valuations. However, too much concentration on

green innovation relative to other types of innovative activism has a negative influence on both accounting and stock market performance.

INFLUENCE OF CSR ON EXPOSURE TO AIR POLLUTION: ANALYSIS OF LEGISLATION AND ECO-INNOVATIONS EFFECTS (ENGLISH)

Beatriz Jiménez-Parra, Daniel Alonso Martínez, José Luis Godos-Díez

Universidad de León, Spain

Discussant: Dante I. Leyva de la Hiz, Montpellier Business School

Resumen/Abstract: Air pollution is one of the most serious environmental problems affecting the general population's health and wellbeing. This article analyses the role played by companies and public-sector institutions in reducing air pollution. Corporations are motivated by a lasting social commitment and the need to improve their productive processes, while public bodies endeavour to reduce air pollution to improve citizens' quality of life. This paper drills down into the impact of eco-innovation as a mechanism for companies to achieve this dual aim. The study looks at a set of 31 countries between 2006 and 2013, using fixed-effects OLS panel data methodology. The results corroborate the positive influence of socially responsible firms on reducing air pollution. Furthermore, this influence is particularly reinforced when environmental legislation is developed. Finally, we see that eco-innovations have a mediating effect on the relationship between sustainable firms and a reduction in atmospheric contamination.

TAXONOMÍA DE POLÍTICAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: UN ESTUDIO EXPLORATORIO DESDE LA TEORÍA NEOINSTITUCIONAL (SPANISH)

Carmen Lescano¹, Antonio Revilla², Ángeles Montoro-Sánchez³

¹Universidad San Ignacio de Loyola, Perú; ²Bath Spa University, Reino Unido; ³Universidad Complutense de Madrid, España

Discussant: Natalia Ortiz de Mandojana, Universidad de Granada

Resumen/Abstract: Este estudio contribuye a la literatura de Estrategia y Teoría Institucional sobre el rol de las acciones sociales en el proceso de legitimidad de la empresa, mediante la investigación de las acciones sociales, el tamaño, la innovación y los resultados se logró determinar una taxonomía. El modelo teórico se basa en la conceptualización neo institucional que se contrapone a la teoría económica clásica, fundamenta que las organizaciones responden a presiones sociales y simbólicas en mayor grado que la búsqueda de resultados económicos con la finalidad de lograr legitimidad. Se aplicó un diseño empírico de conglomerados para determinar la taxonomía y posteriormente describir las características de las empresas que encuadran en cada grupo. Se utilizó las bases de datos CSRHub y Osiris para una muestra de 2,600 empresas a nivel mundial. Los resultados muestran la conformación de cuatro grupos, los cuales priorizan la orientación de sus acciones sociales en temas de medioambiente y políticas laborales y de bienestar de sus trabajadores.

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

MESA INTERACTIVA

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN Y EMPRESA FAMILIAR

Aula Escultores Tomé

Presidente: Fernando E. García Muiña, Universidad Rey Juan Carlos

LINKING ONLINE FORMAL LEARNING AND ONLINE LEARNING COMMUNITIES TO APPLIED KNOWLEDGE IN HIGH EDUCATION

Silvia Martelo-Landroguez¹, Aurora Martínez-Martínez², Gabriel Cepeda-Carrión¹, Juan Gabriel Cegarra-Navarro²

¹Universidad de Sevilla, Spain; ²Universidad Politécnica de Cartagena, Spain

Resumen/Abstract:

OBJECTIVE: This research aims to study the influence of online formal learning and online learning communities on students applied knowledge in an online high education context in Spain.

FRAMEWORK: After a review of the literature, we have found theoretical and quantitative research on formal learning and on informal learning, but separately. However, there is a scarcity of research that offers empirical evidence on the possible connection between formal and informal learning.

METHODOLOGY: Data was obtained from different online grades and online master's degrees in Spain. A total of 164 students from five countries responded to the survey. The age of the students ranges from 19 to 63 years. The data analysis technique used was partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM).

RESULTS/IMPLICATIONS: Our results show that a partial mediation exists in which online formal learning exerts an indirect positive effect through online learning communities on students applied knowledge.

¿CÓMO MOTIVAR PARA INNOVAR? EL VALOR DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Lucía Muñoz Pascual, Jesús Galende

Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME), Universidad de Salamanca, España

Resumen/Abstract: El estudio analiza la motivación ambidiestra de los empleados sobre el desarrollo de la innovación de producto. Sugiere que si la organización contribuye al desarrollo de la motivación extrínseca e intrínseca, será más fácil conseguir nuevos productos. Se sugiere que la creatividad individual es una antecesora de la innovación de producto. En la misma línea, para dar luz sobre cuáles son las causas intangibles que hacen que unas empresas desarrollen más productos, se plantea a la inteligencia emocional como el activo estrella que deben tener los empleados para potenciar su motivación sobre el desarrollo de nuevos productos. La comprobación empírica se realiza mediante un modelo de ecuaciones estructurales, con una recogida de información mediante cuestionario on-line, recopilando 245 empresas españolas en catorce industrias. Los resultados muestran que la motivación ambidiestra desarrolla la creatividad que, a su vez, aumenta la innovación de producto. Los datos también revelan que la relación entre la motivación intrínseca y el desarrollo de nuevos productos es la más potente. Asimismo, las relaciones entre ambos tipos de motivación, la creatividad y la innovación de producto parecen ser más fuertes en organizaciones que tienen empleados con alta inteligencia emocional.

RESEARCH, DEVELOPMENT AND GROWTH IN STATE OWNER ENTERPRISES: EMPIRICAL EVIDENCE FROM ECUADOR.

Anderson Argothy², Nuria González Álvarez¹

¹Universidad de León, España; ²Universidad Técnica del Norte, Ecuador

Resumen/Abstract: Investment in R&D is essential for the survival and growth of organizations. Recent literature has focused on study of effects of R&D on the growth of private companies. However, there are no studies that study the effects of R&D on the growth of Latin American public companies. This paper estimates by an endogenous growth model the effect of investments in R&D in sales growth in public enterprises of Ecuador. Data corresponding to a sample of 86 public companies have been taken from the Survey of Activities of Science and Technology (ACTI) of Ecuador for the period 2012 to 2014. These data are estimated by OLS. The results show that there is a statistically significant positive relation between investment in research and development and the growth of sales in public companies.

OBJETIVOS NO FINANCIEROS EN LA EMPRESA FAMILIAR. EL ROL DE LA PARTICIPACIÓN, ESENCIA E IDENTIDAD

Álvaro Rojas Vázquez¹, Daniel Lorenzo Gómez²

¹Universidad de Cádiz; ²Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract: Este documento analiza el papel que juegan las tres perspectivas de la influencia familiar: esencia, identidad y participación, como antecedentes de los objetivos no financieros. Desde la nueva teoría de sistemas y la teoría de la identidad social analizamos como la orientación transgeneracional y la participación de la familia en la propiedad, gestión y control de la empresa son mediados por la identidad de la familia empresaria. Las premisas de decisión influenciadas por la familia afectan al establecimiento de los objetivos no financieros, actuando como mediador la identidad de la familia.

Los datos obtenidos de una muestra de 106 empresas familiares y su análisis a través de modelos de ecuaciones estructurales basados en la varianza apoyan las hipótesis, salvo la de participación. Este resultado puede arrojar luz sobre cómo los objetivos no financieros pueden variar dentro de las empresas familiares, en función de la intensidad de su influencia familiar explicando la heterogeneidad que puede encontrarse dentro de las propias empresas familiares. También proporciona nuevas evidencias sobre la aplicación de la nueva teoría de sistemas a las empresas familiares.

LAS CAPACIDADES DINÁMICAS EN LA EMPRESA FAMILIAR

César Camisón-Zornoza¹, Beatriz Forés-Julián², Alba Puig-Denia², Montserrat Boronat Navarro²

¹Universitat de València, Spain; ²Universitat Jaume I, Spain

Resumen/Abstract: Este trabajo tiene como objetivo analizar qué influencia tienen determinadas características de la empresa familiar en el desarrollo de las capacidades dinámicas. Estas capacidades son cruciales para la competitividad de la empresa en un entorno tan complejo como el actual, tal y como se ha demostrado en la literatura estratégica. No obstante, su estudio en el colectivo de la empresa familiar ha sido limitado hasta el momento. Tras un análisis de regresión lineal, los resultados confirman una relación positiva de la existencia de un comité de dirección así como de otros mecanismos relacionados con la empresa familiar como son el consejo y el protocolo de familia. Sin embargo, el mayor grado de capital social en manos de la familia y la unificación de la propiedad y dirección se relacionan negativamente con las capacidades dinámicas. Por tanto, se concluye que una mayor formalización y objetividad de los aspectos relacionados con la familia en su gestión de la empresa, así como una mayor participación no familiar, tanto en el capital como en la dirección, contribuye de manera positiva al desarrollo de la empresa.

Lunes, 25/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (IV)

COMUNICACIONES ORALES

DIR. DE OPERACIONES (III): SOCIAL MEDIA

Salón de Actos de la Escuela de Doctorado

Presidente: Víctor Manuel Martín Pérez, Universidad de Valladolid

INFLUENCE OF SOCIAL MEDIA TECHNOLOGIES ON ORGANIZATIONAL PERFORMANCE THROUGH TECHNOLOGICAL KNOWLEDGE COMPETENCIES AND INNOVATION CAPABILITY

Víctor Jesús García Morales¹, Rodrigo Martín Rojas¹, María Esmeralda Lardón-López², Aurora Garrido Moreno³

¹Universidad de Granada, Spain; ²Universidad Internacional de La Rioja, Spain; ³Universidad de Málaga, Spain

Relator: Jéssica Braojos Gómez, Universidad Politécnica de Valencia

Resumen/Abstract:

PURPOSE: This study aims to show how social media technologies (SMT) make the firm proficient to act on business opportunities and reconfigure business resources by encouraging networks to routinize the firm's knowledge and innovation competencies.

THEORETICAL FRAMEWORK: Drawing on complexity science, we develop a conceptual framework to explain how social media, as emergent IS phenomena, help firms to create business value, leveraging network effects and knowledge flows, and increasing innovative capability.

METHODOLOGY: The article analyzes data obtained from a sample of 201 technological firms located in Spain. Structural Equation Modeling with Lisrel is used to test the hypotheses.

FINDINGS/IMPLICATIONS: This paper contributes to the literature by reflecting empirically how social media technologies drive technological knowledge competencies to improve organizational performance directly and indirectly by leveraging processes of innovation capability in the firm.

Some implications for managers emerge regarding social media technologies. They both enable an emergent participatory culture through ubiquitous digital devices and social networks, and balance constant connectivity afforded by digital devices.

SOCIAL MEDIA CAPABILITY AND NEW PRODUCT DEVELOPMENT PERFORMANCE: AN EMPIRICAL INVESTIGATION

José Benítez¹, Jéssica Braojos², Paul A. Pavlou³, F. Javier Llorens²

¹Rennes School of Business, France; ²University of Granada, Spain; ³Fox School of Business, US

Relator: Micaela Martínez Costa, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: Failures in new product development (NPD) can be attributed to failures in matching products to customers' needs. Social media users can interact with the firm giving feedback that can help to create products that better match customers' needs. This study conceptualizes social media capability as the firm's proficiency in leveraging internal and external social media to support NPD activities, and it examines its role in NPD performance. Drawing on the information technology (IT)-enabled organizational capabilities perspective, we propose an indirect role of social media capability in NPD performance through the mediating role of dynamic capabilities (market orientation, coordination capability, absorptive

capacity, collective mind, and business flexibility). The research model was tested using partial least squares path modelling on a sample of 151 large Spanish firms. We find that social media capability improves NPD performance by helping firms to develop a portfolio of dynamic capabilities. This study theoretically develops and empirically captures the social media capability construct, and it contributes to the IT strategy and the business value of IT literatures by demonstrating the indirect role of social media capability in NPD performance through dynamic capabilities.

THE ROLE OF CORPORATE SOCIAL ACTIVITIES AND SOCIAL MEDIA CAPABILITY ON EMPLOYER REPUTATION

José Benítez^{1,2}, Laura Ruiz², Javier Llorens¹, Ana Castillo¹

¹University of Granada, Spain; ²Rennes School of Business, France

Relator: Antonio Sartal Rodríguez, Universidad de Vigo

Resumen/Abstract: This study theorizes that firms engaging in socially responsible activities are more likely to be perceived as a more attractive employer, and that this positive relationship may be amplified if firms have proficiency in leveraging social media. This amplifier role may be explained through the greater social visibility and exposure/credibility enabled by social media. The empirical analysis supports our theory. This paper contributes to Information Systems research by theorizing and empirically demonstrating that social media capability creates business value by maximizing the positive impact of corporate social responsibility activities on the firm's employer reputation.

Keywords: Corporate social responsibility, employer reputation, social media capability, business value of information technology, complementary resources.

EL PAPEL DE LA CULTURA Y LAS HERRAMIENTAS EN LAS TRANSFORMACIONES LEAN: SÍNTESIS DE PERSPECTIVAS PARA VALIDAR LA SECUENCIA Y EL RITMO ÓPTIMOS

Antonio Sartal^{1,2}, Xosé H. Vázquez¹

¹Universidad de Vigo, Spain; ²Universidade Nova de Lisboa

Relator: Rodrigo Martín Rojas, Universidad de Granada

Resumen/Abstract: El artículo aborda la interacción entre la cultura y herramientas asociadas al Lean Manufacturing (LM). Tras constatar la ambigüedad existente en la literatura, se sintetizan tres modelos alternativos que reflejan las distintas percepciones de los procesos de transformación lean. Estos tres modelos se someten a un test empírico en 1.692 empresas manufactureras (NAICS 311-339), confirmando la perspectiva que sugiere una mediación total de la cultura entre la aplicación de herramientas y el rendimiento industrial. Nuestros hallazgos no solo permiten integrar la perspectiva occidental y japonesa (una más centrada en las herramientas y la segunda con mayor énfasis en la cultura), sino que incorporan además dos elementos clave en cualquier proceso de despliegue lean: el ritmo y la secuencia. Así, en lugar de enfatizar el cambio cultural como condición previa a cualquier resultado, sugerimos que las herramientas tienen un papel clave como instrumentos de socialización. Permiten que los trabajadores aprendan a resolver problemas a través de patrones estables que, en la medida en que se demuestran útiles, se vuelven tácitos y terminan por conformar la identidad cultural de la organización.

Martes, 26/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (V)

COMUNICACIONES ORALES

FINANZAS (IV): DEUDA CORPORATIVA Y RIESGO

Aula Claudio Moyano

Presidente: Susana Álvarez-Otero, Universidad de Oviedo

INFLUENCE OF FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS ON DEBT CONDITIONS

Celia Álvarez Botas, Víctor González Méndez

Universidad de Oviedo, Spain

Relator: Mauricio Jara Bertín, Universidad de Chile

Resumen/Abstract: This paper analyses the effect of formal and informal institutions on debt conditions for a sample of 37 countries over the period 2001-2012. The econometric methodology that we have used is panel data with fixed effects. The results show that greater legal enforcement, efficient institutions and greater trust tend to reduce the cost of debt and increase maturity. Moreover, this analysis has been carried out considering the degree of economic development and the joint effect of formal and informal

institutions. Regarding with the degree of economic development, the results show that both formal and informal institutions has a greater influence in countries with a lower degree of economic development. As far as the joint effect of formal and informal institutions are concerned, our results support the view that formal and informal institutions act as substitutes in improving debt conditions.

THE BOOM OF CORPORATE DEBT IN EMERGING MARKETS: CARRY TRADE OR INVESTMENT?

Mauricio Jara Bertín, José De Gregorio

Universidad de Chile, Chile

Relator: Rafael Rodríguez, Universidad Pontificia de Comillas

Resumen/Abstract:

Previous research shows that due to a decline in international yields following the recent global crises corporations in emerging markets are issuing more debt in the international markets (offshore debt). Some evidence suggests that lower international interest rates encourage firms to accumulate cash holdings as a means to increase carry trade activities rather than to accumulate precautionary savings. Using a sample of nonfinancial listed firms for fifteen emerging markets countries, we analyze the relation between aggregated offshore debt, cash holdings, and investment. We find evidence in line with prior research that companies accumulate more cash when carry trade is more favorable. However, we also find that this increase in cash holding is consistent with the precautionary savings argument. Offshore debt impacts next-period investment significantly as well as current investment. This result is robust and heterogeneous. We include other country-specific variables and check the robustness of our findings, and the main results hold.

A COMPREHENSIVE APPROACH TO CAPITAL STRUCTURE DETERMINANTS WITH A FOCUS ON SUPPLY FACTORS

Rafael Rodríguez, Santiago Budría

Universidad Pontificia de Comillas, Spain

Relator: María del Carmen González Velasco, Universidad de León

Resumen/Abstract: This paper studies publicly traded Spanish firms with the objective to determine which demand and supply factors are significant determinants of leverage. The case of Spain has been selected because the intense restructuring of its banking sector between 2009 and 2012 provides an ideal setting to test the impact of supply-side variables. Based on a 8-year panel dataset, a linear regression model is proposed and the problem of cross-sectional correlation is tackled by resorting to Panel Corrected Standard Errors (PCSE) and Driscoll and Kraay methods, in addition to the traditional Rogers or clustered standard errors. Asset tangibility, operating profitability, credit conditions and access to public debt markets turn out to be significant determinants of leverage.

DO GOOGLE TRENDS HELP FORECAST SOVEREIGN RISK IN EUROPE?

Marcos González Fernández, Carmen González Velasco

Universidad de León, España

Relator: Celia Álvarez Botas, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: The aim of this paper is to analyze whether internet activity, as measured through Google data, influences the evolution of sovereign bond yields. For this purpose, we focus on 27 European countries. We run panel data regressions and perform VAR models and Granger causality tests between the Google Search Volume Index (GSVI) for keywords related to the sovereign debt crisis and 10-yr sovereign bond yields. The panel data results reveal a positive relationship between Google data and sovereign yields for the whole sample. The VAR models and the causality tests for five core and five peripheral countries suggest that in the latter, especially Greece, Google data have had the highest positive impact on sovereign yields.

Martes, 26/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (V)

COMUNICACIONES ORALES

GOBIERNO CORPORATIVO (III): REPUTACIÓN Y RSC

Aula José Zorrilla

Presidente: Rafel Crespi Cladera, Universitat de Les Illes Balears

WHAT MATTERS TO BE WELL CORPORATE REPUTED? WELL REPUTED FIRMS MUST NOT JUST BE SOCIALLY RESPONSIBLE, BUT MUST GIVE ACCOUNT OF IT

Clara Pérez Cornejo, Esther de Quevedo Puente, Juan Bautista Delgado García
Universidad de Burgos, España

Relator: Jennifer Martínez Ferrero, Universidad de Salamanca

Objectives: Corporate social performance (CSP) is one of most important drivers of corporate reputation. Corporate social responsibility (CSR) accountability enhances the credibility of the firm by increasing transparency and the visibility of CSP and thus plays an important role in corporate reputation. This study analyzes the impact of CSP on corporate reputation and examines the moderating role of CSR reporting on the relation between CSP and corporate reputation.

Theoretical background: Stakeholder–agency approach.

Method: We use a dynamic panel data analysis based on a sample of 133 companies from nine different countries for a period of six years between 2011 to 2016.

Results and implications: Results show that CSP and each of its dimensions (social, environmental, and economic performance) positively affect corporate reputation. We also find that CSR reporting quality increases the intensity of the environmental and social performance effect on corporate reputation. These results provide a new perspective for the effect of CSR reporting on corporate reputation and confirms that CSR accountability enhances the impact that CSP has on corporate reputation.

CORPORATE SOCIAL STRATEGIES UNDER HOSTILE ENVIRONMENTAL CONDITIONS

Isabel-María García-Sánchez, Jennifer Martínez Ferrero

Universidad de Salamanca, España

Relator: María Manuela Palacios González, Universidad de Extremadura

Resumen/Abstract: This research examines whether the relationship between hostility as environmental condition and socially responsible commitment is contingent on family business for an international sample from 2006 to 2014. Applying several Tobit regressions, this paper supports that, in hostile contexts characterized by a lower availability of resources, firms are less focused on engaging in socially responsible strategies, except in family firms. Family firms show greater orientation towards socially responsible strategies in order to ensure the preservation of social-emotional endowment and the firms' survival under hostile environmental conditions. This compromise is particularly greater on social and environmental dimensions associated with internal stakeholders.

LA INTENCIÓN DE INVERTIR SOCIALMENTE RESPONSABLE: UN ESTUDIO DE SUS FACTORES EXPLICATIVOS

María Manuela Palacios González, Antonio Chamorro Mera

Universidad de Extremadura, Spain

Relator: María Iborra Juan, Universitat de València

Resumen/Abstract: Este trabajo pretende identificar los factores explicativos de la intención de invertir socialmente responsable. Esta inversión consiste en que el inversor a la hora de tomar una decisión de ahorro e inversión considera tanto los tradicionales aspectos financieros (rentabilidad, liquidez y riesgo) como sus preocupaciones hacia las cuestiones sociales y medioambientales. Por ello, su estudio se puede encuadrar dentro del comportamiento socialmente responsable del consumidor.

Los informes recientes publicados por organismos internacionales señalan el crecimiento de esta inversión tanto a nivel global como en nuestro país. Sin embargo, los trabajos que la analizan desde la perspectiva del comportamiento del inversor son todavía escasos, tal como refleja la revisión de la literatura realizada. A partir de estos estudios se ha diseñado un modelo de ecuaciones estructurales.

Nuestros resultados indican que la intención se encuentra determinada por el comportamiento socialmente responsable que tiene el inversor como consumidor, la percepción de la eficacia atribuida a la inversión socialmente responsable y la percepción del beneficio personal generado por dicha inversión.

La principal implicación es proporcionar información relevante de cara a la elaboración de estrategias por parte de las instituciones que fomentan la inversión socialmente responsable (entidades financieras e instituciones de inversión colectiva).

DEFINING GRAY ZONES OR THE BORDERLINES BETWEEN CSR AND CSIR

Marta Riera Esteve¹, María Iborra Juan¹, Cynthia E. Clark²

¹Universitat de València, España; ²Bentley University, US

Relator: Esther de Quevedo Puente, Universidad de Burgos

Resumen/Abstract: Being able to understand and define which corporate behaviors are responsible or irresponsible ones is a key issue for managers, practitioners and society. However, considering scholars' definitions of both CSR and CSIR, we show that the boundaries between what is a responsible act and what is an irresponsible act are not clear, creating what we call gray zones. In this theoretical study, we present an in-depth analysis of these gray zones that emanate from the lack of specificity about several key areas: 1) the difference between harm and benefit, 2) the context in which the behavior is taking place (i.e. sharing values, morality, social values), 3) the observers who perceive the behavior and determine whether it is socially responsible or not, 4) the conduct of the actor (i.e. knowledge of the possible harm, intention of doing harm or not) and finally, 5) from the role of rectification.

Martes, 26/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (V)

COMUNICACIONES ORALES RECURSOS HUMANOS (IV)

Aula Rey Felipe II

Presidente: Petra De Saá Pérez, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

DEVELOPING A MEASUREMENT INSTRUMENT OF THE SUSTAINABLE MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES

Rosalía Díaz Carrión, Macarena López Fernández, Pedro M. Romero Fernández

Universidad de Cádiz, Spain

Relator: Mónica Santana Hernández, Universidad Pablo de Olavide

Resumen/Abstract: Nowadays, corporate social responsibility (CSR) becomes a central topic for academics and practitioners due to the increasing demands of society for companies to mitigate the negative effects of their operations. The focus on CSR actions in the field of human resource management (HRM) is gaining importance in the last few decades. This research attempts to explore the relationship between CSR and HRM by developing an indicator to measure the level of engagement of organisations with sustainable HRM. To do that, first, we identify a set of HRM practices with a social orientation through a review of: the common literature between CSR and HRM; 194 sustainability reports of European listed companies; and the main international CSR standards in the field of employees' management. Next, we implement a Delphi study to validate and assess the relevance of those practices. Finally, based on them, we develop a CSR indicator and a sustainability index in HRM by grouping practices into HRM policies and CSR dimensions and establishing compliance thresholds. The research contributes by providing a tool for objectively evaluating the level of commitment of an organization with the implementation of a socially responsible and a sustainable management of its employees.

FUTURE OF WORK: A SCIENCE MAPPING APPROACH

Mónica Santana Hernández¹, Manuel Jesús Cobo Martín²

¹University of Pablo de Olavide, Spain; ²University of Cadiz, Spain

Relator: Anielson Barbosa da Silva, Universidade Federal da Paraíba, Brasil

Resumen/Abstract:

• PURPOSE

The aim of this study is to offer a systematic review of the Future of Work field, highlighting the major themes. This study presents a science mapping approach to analyzing the Future of Work thematic.

• THEORETICAL FRAMEWORK

The concept bibliometrics concerns to the statistical and mathematical study of patterns that arise in the publication and use of documents. Bibliometric methods have been used to explore the impact of a

research field, a set of researchers, or a particular paper. There are two main bibliometric procedures: performance analysis and science mapping.

- **METHODOLOGY**

We used SciMAT as a powerful tool to conduct science mapping analysis. A conceptual science mapping analysis based on co-words bibliographic networks was developed. The analysis was carried out in three stages: 1) Detection of the research themes; 2) Visualizing research themes and thematic network; and 3) Performance analysis. We used the Web of Science databases for article identification and retrieval.

- **FINDINGS**

From 2013-2017, an amount of 403 documents were retrieved from the Web of Science. The major themes in the Future of Work field, "Job polarization", "e-HRM", "physical activity", "digital labor" or "industrial relations" stand out due to their highest impact rates.

THE 'FACES' AND CONSEQUENCES OF THE ACADEMIC PRODUCTIVISM IN THE LIFE OF PROFESSORS IN GRADUATE PROGRAMS IN MANAGEMENT

Anielson Barbosa da Silva

Universidade Federal da Paraíba, Brasil

Relator: Dioni Elche, Universidad de Castilla La Mancha

'This essay aims to analyze the faces and consequences of the academic productivism in the life of professors in graduate programs in management. The academic productivism is a phenomenon also known as 'publish or perish', characterized by its precariousness of the workload at universities in consequence of the competition and the search of higher scientific productivity, internationalization of research, teaching in graduate and undergraduate programs, institutional policies to accreditation and maintenance of the graduate programs, and other management or operational activities. The academic productivism has been provoking consequences in the health and well-being of professors, as well as it has been affecting the self-efficacy in relationships. We assume that the social and emotional competences are a pathway to learn how to manage the academic productivism impact. Regarding a theoretical background, a framework is proposed to analyze the relation among the academic productivism, the social and emotional competences, the subjective well-being and the interpersonal self-efficacy of professors. The framework and hypothesis are the main contribution of this essay concerning the discussion of the academic productivism implications in the life of professors, and adding a new perspective to understand this phenomenon.

LIDERAZGO SERVIDOR Y COMPORTAMIENTO CÍVICO: EL EFECTO MEDIADOR DE LA EMPATÍA Y EL CLIMA DE SERVICIO

Dioni Elche, Pablo Ruiz-Palomino, Jorge Linuesa-Langreo

Universidad de Castilla La Mancha

Relator: Macarena López Fernández, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo es estudiar la influencia del liderazgo servidor del supervisor sobre la empatía, el clima de servicio y el comportamiento cívico del trabajador. Para analizar estas relaciones planteamos un modelo a partir de la teoría del intercambio social (Blau, 1964), la teoría del aprendizaje social (Bandura, 1977) y la teoría de la acción razonada (Ajzen y Fishbein, 1977). Los datos se recogieron mediante una encuesta realizada a 171 hoteles localizados en ciudades históricas de España, la muestra consta de 343 grupos de trabajo y 835 trabajadores. Realizamos un análisis de ecuaciones estructurales multinivel cuyos resultados revelan que el clima de servicio -nivel grupal- y la empatía -nivel individual- median la relación entre el liderazgo servidor del supervisor del grupo de trabajo y el comportamiento cívico del trabajador. El trabajo también recoge una serie de implicaciones prácticas y teóricas, así como líneas futuras de investigación.

Martes, 26/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (V)

COMUNICACIONES ORALES GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN (III)

Aula Dr. Luis de Mercado

Presidente: Joaquín Alegre Vidal, Universitat de Valencia

CLIMA DE INNOVACIÓN ABIERTA EN LAS PYMES Y SU EFECTO SOBRE LA INNOVACIÓN

Ledian Valle Mestre, M. Isabel Barba Aragón, Micaela Martínez Costa

Universidad de Murcia, España

Relator: Gabriela Barrere, Universidad Católica Del Uruguay

Resumen/Abstract: La innovación abierta es un tema que en los últimos años ha despertado un gran interés. Sin embargo, existen pocos estudios empíricos sobre la misma en el ámbito de las Pymes. Por ello, el objetivo de este trabajo es comprobar el efecto que tiene un clima de innovación abierto sobre la innovación de productos y sobre la innovación oculta en las Pymes. Usando una muestra de 213 pymes españolas se analizan estas relaciones. Los resultados demuestran que un clima de innovación abierta en las Pymes influye favorablemente sobre la innovación de productos (tanto incremental como radical) y que también tiene un efecto positivo sobre la innovación oculta. Asimismo, se obtiene que la innovación oculta mejora la innovación de productos en las Pymes.

INTERNATIONAL AND DOMESTIC EXTERNAL KNOWLEDGE IN THE INNOVATION PERFORMANCE OF FIRMS FROM TRANSITION ECONOMIES: THE ROLE OF INSTITUTIONS

Alicia Rodríguez Márquez, Virginia Hernández, María Jesús Nieto

Universidad Carlos III de Madrid, Spain

Relator: Raquel Sanz Valle, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: In this study, we analyze how international and domestic external knowledge acquisition contribute to the innovation performance of firms in transition economies and how the institutional conditions of the home country may affect this relation. First, we suggest that in transition economies international external knowledge has a greater effect on innovation performance than domestic external knowledge. Second, we propose that higher levels of governance imperfections in transition countries reinforce the greater positive impact of international external knowledge on innovation performance. We test our arguments using a nineteen-country sample of 913 firms from The Enterprise Surveys in 2012. Our findings show that both domestic and international external knowledge acquisition contribute positively to the innovation performance of firms in transition economies. Our results also show, however, that when the origin context presents higher levels of governance imperfections, significant differences exist between the effects of domestic and international external knowledge, with the latter exerting a greater impact on innovation performance. These findings lead us to conclude that the institutional conditions of transition countries are relevant for the innovation performance of firms. Managers in these countries should be aware of the institutional context when designing strategies of external knowledge acquisition to innovate.

INNOVATION MANAGEMENT SYSTEM AND INTELLECTUAL CAPITAL AS ANTECEDENTS OF PRODUCT INNOVATION

Daniel Jiménez Jiménez¹, Raquel Sanz Valle¹, Luis Alberto Villalobos Álvarez²

¹Universidad de Murcia, España; ²Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México

Relator: M. Isabel Barba Aragón, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: This paper examines the relationships between product innovation, the adoption of an innovation management system, and intellectual capital. In particular, this paper suggest that the two later variables are determinants of product innovation and, in addition, that intellectual capital may also help in the implementation of an innovation management system. This research focus on a specific innovation management system, the one that follows the guidelines proposed by the UNE166002, a certifiable standardized innovation system developed in Spain, and one of the first one in the world. After reviewing previous literature on the relationships between the three variables mentioned before, this paper proposes a theoretical model, then, tests it using a sample of 200 Spanish firms. Our findings provide support to the hypotheses proposed. Contributions to the literature and implications for practitioners of our findings are discussed.

ON STRATEGIC CHOICES FACED BY LARGE PHARMACEUTICAL LABORATORIES AND THEIR EFFECT ON INNOVATION RISK UNDER FUZZY CONDITIONS

Javier Puente¹, Fernando Gascón¹, Borja Ponte², David de la Fuente¹

¹Universidad de Oviedo, Spain; ²Cardiff University, UK

Relator: M. Elena Romero-Merino, Universidad de Burgos

Resumen/Abstract: The aim of this paper is to develop an evaluation model that will be useful for analyzing innovation risk when managing portfolios of new promising drugs. In order to quantify innovation risk in large pharmaceutical laboratories, we analyze four relevant factors and use them to build the evaluation model (R&D expenditure, number of financial transactions (NFTs), authorized new chemical entities (NCEs) and clinical trials (CTs)). We then use three sequential fuzzy inference systems to develop the model and evaluate the overall innovation risk associated with a given laboratory. Each fuzzy subsystem returns a risk value based on two factors. The first subsystem mainly captures the financial side of innovation risk, while the second approximates its pipeline side. We link information on NCEs and CTs with information on the probability of success of drugs in different phases to approximate pipeline risk. Based on the risk values obtained in the two previous subsystems, the third subsystem captures the overall innovation risk associated with each laboratory. In this third subsystem, we allow for two different perspectives, those of the Chief Financial Officer (CFO) and the Chief Innovation Officer (CIO).

Martes, 26/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (V)

COMUNICACIONES ORALES

MARKETING (II)

Aula Chancillería

Presidente: Miguel Ángel Moliner Tena, Universitat Jaume I

RELATIONSHIP QUALITY AND VALUE CO-CREATION: IMPLICATIONS FOR CUSTOMER MANAGEMENT

Jesús Cambra Fierro¹, Iguácel Melero Polo², F. Javier Sese²

¹Universidad Pablo de Olavide, Spain; ²Universidad de Zaragoza, Spain

Relator: Antonio L. Leal-Rodríguez, Universidad de Sevilla

Resumen/Abstract:

- **OBJECTIVES:** We aim to analyze how the relationship life cycle influences the strength with which relationship quality promotes customer value co-creation.
- **THEORETICAL FRAMEWORK:** Drawing from the theory of relationship dynamics, this study investigates how the relationship life cycle moderates the link between relationship quality and customer value co-creation. As customer-firm relationships pass through different stages (exploration, buildup, maturity, and decline) characterized by distinct customer behaviors, this study proposes a dynamic conceptual framework.
- **METHODOLOGY:** A questionnaire was administered in financial services firms. The final valid sample comprised 2,000 individuals. Subjective customer information from the questionnaire was combined with objective data that the financial entity provided.
- **FINDINGS AND IMPLICATIONS:** The results demonstrate that the relationship life cycle plays a key moderating role, revealing that, in the buildup and maturity stages, the influence of relationship quality on customer value co-creation is stronger than in the decline stage. However, for customers in the exploration stage, relationship quality does not lead to customer value co-creation behaviors. As customer relationship stages are constantly evolving, this study provides companies with additional interesting tools to personalize business strategies and to adapt marketing investments to the specific situation of customers.

THE OMNICHANNEL SEAMLESS EXPERIENCE: A KEY TO ACHIEVE SME FOR THE OMNI-CONSUMER

Paula Rodríguez-Torrico¹, Lauren Trabold², Sonia San Martín Gutiérrez¹, Rebeca San José Cabezano³

¹Universidad de Burgos, España; ²Manhattan College, United States; ³Universidad de Valladolid, España

Relator: Iguácel Melero Polo, Universidad de Zaragoza

Resumen/Abstract:

PURPOSE: In the omnichannel context, although literature has made a significant contribution, there is a lack of research which analyzes empirically the role of the omnichannel seamless experience in the consumer behavior and also the social media as crucial touch point. Therefore, the aim of the current research is twofold: first, to investigate empirically the concept of omnichannel seamless experience (OSE); and second, to include the social media as an important touch point in this omnichannel landscape.

THEORETICAL BACKGROUND: Following the omnichannel literature and the consumer engagement framework this study proposes, on the one hand, three components of the OSE, namely consistency, freedom in channel selection and synchronization; and, on the other hand, the social media engagement (SME) as an important outcome of the omnichannel seamless experience.

METHODOLOGY: 140 surveys were collected through Amazon MTurk. A confirmatory factorial analysis and PLS path modelling were used to analyze the data. In addition, the conditional process analysis was run to test a mediating effect.

RESULTS: First, results confirm the multidimensionality of the OSE concept, composed by the three dimensions. Second, the findings show that the OSE improves the consumer satisfaction with the omnichannel interaction, which in turn increases the SME.

LAS CONSECUENCIAS DEL COMPORTAMIENTO OMNICAL DESDE UN ENFOQUE COGNITIVO-AFECTIVO

Nuria Viejo Fernández, María José Sanzo Pérez, Rodolfo Vázquez-Casielles

Universidad de Oviedo, España

Relator: Rebeca San José Cabezano, Universidad de Valladolid

Resumen/Abstract: Este trabajo analiza el efecto del comportamiento de compra omnicanal sobre las emociones, el valor percibido y la satisfacción de los consumidores, así como en qué medida la intensidad de los vínculos entre esas variables cognitivas-afectivas se ve influida por los dos tipos principales de conductas omnicanal, webrooming y showrooming. El estudio consistió en la realización de una encuesta a 636 usuarios de teléfonos móviles. Los resultados obtenidos a partir de la aplicación de una técnica de ecuaciones estructurales muestran que las emociones tanto positivas como negativas se ven potenciadas cuando el consumidor desarrolla un comportamiento omnicanal. Por su parte, el impacto del comportamiento omnicanal sobre el valor percibido y la satisfacción es indirecto, a través de su efecto en las emociones. El análisis del efecto moderador de cada una de las tipologías concretas de comportamiento omnicanal evidencia que en el caso del webrooming las emociones negativas tienen un efecto negativo sobre el valor percibido y la satisfacción más intenso que en el caso del showrooming.

A BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF THE SCIENTIFIC LITERATURE INVOLVING THE USE OF PARTIAL LEAST SQUARES (PLS) PATH-MODELING WITHIN THE FIELDS OF BUSINESS, MANAGEMENT AND ECONOMICS

Antonio L. Leal-Rodríguez¹, Gema Albort-Morant², José L. Roldán¹, Carlos Sanchís-Pedregosa¹

¹Universidad de Sevilla, Spain; ²Centro Universitario San Isidro, Spain

Relator: Nuria Viejo Fernández, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: STRUCTURED ABSTRACT

¥ **OBJECTIVES:** The aim of this paper is to provide guidance and insight to those academics that are currently starting or developing their research applying the PLS-SEM technique. Thus, this paper presents a general overview of scientific papers that both apply or develop the PLS-SEM technique within the specific research fields of business, management and economics.

¥ **THEORETICAL FRAMEWORK:** Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) stands out as a variance-based technique to estimate composite-based path models. Its reliance and dissemination has been experiencing a remarkably increase among multiple social sciences disciplines – especially in the fields of business, management and economics–.

¥ **METHOD:** Bibliometrics is a branch of the scientometrics discipline that assesses bibliographic material from a quantitative angle. It is certainly helpful while classifying information regarding scientific research.

¥ RESULTS/IMPLICATIONS: this study provides several bibliographic indicators with the purpose of guiding academics and practitioners and expanding their knowledge.

Martes, 26/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (V)

COMUNICACIONES ORALES

ENTREPRENEURSHIP (IV): INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP (ENGLISH/SPANISH)

Room Calixto Valverde

Session Chair: Iñaki Peña Legazkue, Universidad de Deusto

DOES INTERNATIONAL ENTREPRENEURIAL ORIENTATION FOSTER INNOVATION PERFORMANCE? THE MEDIATING ROLE OF SOCIAL MEDIA AND OPEN INNOVATION (ENGLISH)

Jéssica Braojos Gómez¹, Joan Freixanet², Alex Rialp³, Josep Rialp³

¹Universidad de Granada, España; ²GSOM-University of St. Petersburg, Russia; ³Universitat Autònoma Barcelona, España

Discussant: José Alberto Martínez González, Universidad de La Laguna

Resumen/Abstract: This study seeks to investigate the relationship between international entrepreneurial orientation (IEO) and innovation performance. Taking into account the importance of innovation in firm performance, it is of paramount importance to study what drives it. This paper analyzes IEO as a key antecedent of innovation performance by considering the underlying effects of open innovation and social media ambidexterity. The hypothesized relationships are tested by performing partial least squares (PLS) analysis for the data collected from a survey sample of 128 medium-sized Spanish firms. Results demonstrate that open innovation mediates the relationship between IEO and innovation performance. Social media ambidexterity does not mediate this relationship, but it does mediate the relationship between IEO and open innovation. This study contributes to the entrepreneurial and innovation literature by highlighting the reasons why some international entrepreneurial-oriented firms are more innovative than others. The results also have relevant management and public policy implications.

OPENNESS STRATEGIES AND THE SUCCESS OF INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP (ENGLISH)

Elena Giménez Fernández, Francesco Sandulli, José Fernández Menéndez

Universidad Rey Juan Carlos, España

Discussant: Sebastián Aparicio, Durham University

Resumen/Abstract: The aim of this paper is to determine the impact of new international ventures on knowledge creation and value appropriation in international markets. New international ventures are created with an international perspective from inception, breaking the gradual learning process to enter into foreign markets. Building on international entrepreneurship literature, and using a sample of startups from the Spanish Technological Innovation Panel database (PITEC), we test the moderator role of new international venture on the relationship between startup's cooperation breadth and its exports, as well as between startup's appropriation strategy and its exports. We find significant and positive that moderator role. New international ventures enjoy an international entrepreneurial orientation that is combined with the resources and commercial channels of their partners to enhance the international market performance. The lack of reputation, international knowledge and the risks of opportunistic behavior advise these firms to have an appropriation strategy.

CONTEXTUALISING EXPORT-ORIENTED ENTREPRENEURSHIP TO FOSTER ECONOMIC GROWTH ACROSS COUNTRIES: AN INSTITUTIONAL APPROACH (SPANISH)

Sebastián Aparicio¹, David Audretsch², David Urbano³

¹Durham University, Reino Unido; ²Indiana University, US; ³Universitat Autònoma de Barcelona, España

Discussant: Jéssica Braojos Gómez, Universidad de Granada

Resumen/Abstract: This article investigates how export-oriented entrepreneurship affects economic growth under different institutional contexts. Basically, we focus our attention on the differences between developed and developing countries through interaction effects that allow to test for differential validity. Using simultaneous-equation panel data models for a sample of 43 countries over the period 2004–2012, we suggest the existence of directional causality running from institutions to the different levels of export-oriented entrepreneurship, which are linked to economic growth. Policy implications for both developed

and developing countries are suggested to enhance national economic performance through export-oriented entrepreneurial activity.

UN ESTUDIO DEL EMPRENDIMIENTO A NIVEL DE PAÍS MEDIANTE EL USO DE LOS DATOS DEL GEM Y EL MODELO DE RASCH (SPANISH)

José Alberto Martínez González, Carmen Inés Ruiz De La Rosa, Francisco J. García Rodríguez

Universidad de La Laguna, Spain

Discussant: Francesco Sandulli, Universidad Complutense de Madrid

Resumen/Abstract: Este trabajo tiene por objeto el estudio del emprendimiento en un contexto de país. Utilizando los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y la metodología del modelo de Rasch se lleva a cabo un análisis de las variables personales y contextuales asociadas al proceso de crear una empresa. Mediante una aproximación descriptiva, discriminante y predictiva los resultados obtenidos permiten comprender mejor el papel que juegan las variables personales y contextuales asociadas al emprendimiento en el conjunto de países que han sido objeto de estudio, así como en cada uno de los países estudiados. Así mismo, se estudian en el trabajo las diferencias temporales vinculadas al emprendimiento y se concluye que son las variables personales y en menor medida las variables contextuales las que permiten predecir el comportamiento emprendedor (TAE). No se han hallado diferencias significativas entre países con alto y bajo TAE respecto a las variables personales y contextuales.

Martes, 26/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (V)

MESA INTERACTIVA INNOVACIÓN DOCENTE

Aula Escultores Tomé

Presidente: María José Ruiz Ortega, Universidad de Castilla La Mancha

THE IMPORTANCE OF SELF-ASSESSMENT ACTIVITIES IN STUDENT LEARNING OUTCOMES

Antonio José Carrasco Hernández, Gabriel Lozano Reina, María Encarnación Lucas Pérez, Catalina Nicolás Martínez

Universidad de Murcia, España

Resumen/Abstract: In the European Higher Education Area, students assume responsibility for their own learning. Using self-assessment activities (carried out on virtual platforms), students increase their autonomy, responsibility, communication and flexibility in their learning process. This study uses a sample of 356 students during the academic year 2016/2017. The results show a positive impact between student participation in self-assessment activities and their learning outcomes. Individual and academic factors as well as attitude towards the subject influence students' participation in self-assessment activities.

APLICACIÓN DEL MODELO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE BASADO EN LA CLASE INVERTIDA EN DIFERENTES NIVELES EDUCATIVOS

Carmen González Velasco¹, Isabel Feito Ruiz¹, Marcos González Fernández¹, Laura Valdunciel Bustos¹, José Luis Álvarez Arenal², Nicolás Sarmiento Alonso³

¹Universidad de León, Spain; ²Instituto de Educación Secundaria "Legio VII", León, Spain; ³Colegio de Formación Profesional "María Auxiliadora", León, Spain

Resumen/Abstract: El objetivo de esta experiencia de innovación docente ha sido aplicar la metodología de enseñanza-aprendizaje basada en la clase invertida en diferentes niveles educativos con el fin de comparar los resultados académicos obtenidos por los alumnos en dos bloques temáticos de cada una de las asignaturas implicadas en la experiencia, uno evaluado con la metodología tradicional y otro en el que se ha aplicado la clase invertida, así como las valoraciones de los alumnos sobre esta metodología activa de enseñanza-aprendizaje y el uso de recursos TIC. Para ello se ha llevado a cabo un análisis estadístico descriptivo, así como un análisis de tablas de contingencia para detectar el grado de asociación entre el nivel educativo y la metodología de enseñanza-aprendizaje aplicada para la evaluación de los alumnos, así como la valoración de los alumnos sobre la metodología basada en la clase invertida. Se obtiene evidencia de que los alumnos universitarios obtienen mejores resultados académicos con la metodología tradicional mientras que los no universitarios logran mejores calificaciones con la metodología basada en la clase invertida. Sin embargo, la valoración de los alumnos

sobre la metodología basada en la clase invertida ha sido muy positiva, independientemente del nivel educativo al que pertenecen.

“CONECTANDO LOS PUNTOS” PARA EMPRENDER DESDE EL AULA: DE LO QUE SÉ HACER A LO QUE PUEDO LLEGAR A HACER

Mercedes Segarra Ciprés, Óscar Belmonte Fernández, Reyes Grangel Seguer
Universitat Jaume I, España

Resumen/Abstract:

Objetivos. El principal objetivo de la experiencia docente descrita en este papel es generar un entorno de aprendizaje dirigido a mostrar a los estudiantes cómo emprender sus propios proyectos de creación de empresas de base tecnológica durante su formación académica en la universidad. **Marco teórico.** El Modelo de la Cuádruple Hélice recoge la colaboración entre cuatro ejes como son la universidad, la industria, las instituciones y la sociedad, como base para fomentar la innovación y el crecimiento económico de las regiones. En la experiencia docente que presentamos aplicamos este modelo en el ámbito de la educación en emprendimiento y nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). **Metodología.** Se basa en la exposición de un caso de éxito de uno de los proyectos desarrollados. **Resultados/Implicaciones.** A partir de las acciones piloto llevadas a cabo durante el curso 2015-2016 y de la experiencia docente del curso 2016-2017, se ha generado un entorno de emprendimiento dentro de la formación académica universitaria que permite a los alumnos desarrollar sus proyectos de creación de empresas de base tecnológica, facilitando que las empresas del sector TIC y alumnos de otras especialidades colaboren en el desarrollo y evaluación de los proyectos.

THE IMPACT OF FLIPPED CLASSROOM ON THE MOTIVATION OF STUDENTS IN STRATEGIC MANAGEMENT

Rocío Aguilar Caro, Mónica Santana Hernández, Barbara Larrañeta Gómez-Caminero
Universidad Pablo de Olavide, España

Resumen/Abstract:

• PURPOSE

This study aims to understand student achievements using flipped learning techniques combining a valid motivation measure together with exams' results.

• THEORETICAL FRAMEWORK

Flipped or inverse learning technique is considered as an effective pedagogical method to generate an active learning environment; it proposes a change of tendency characterized by the assimilation of concepts before going to class with the objective of dedicating class time to the realization of activities. Despite the new methodologies' popularity, neither a consistent understanding nor reliable evidence of their effectiveness exists.

• METHODOLOGY

To measure the learning motivation we will use the Motivated Strategies for Learning Questionnaire (MSLQ) (Pintrich et al., 1993). 81 under-graduated students from three different Degrees of the Pablo de Olavide University enrolled in Strategic Management participated. To measure student content learning, students completed several examinations distinguishing a control and experimental groups. Besides, the experimental groups also completed the Motivated Strategies for Learning Questionnaire (MSLQ), a measuring instrument 31 items that measures the level of student's motivation.

• FINDINGS

As preliminary findings we have detected differences in the motivation items between flipped and traditional students, as well as differences in preference for flipped or traditional method between both of groups.

Martes, 26/06/2018: 8:30 - 10:00 SESIONES PARALELAS (V)

SESIÓN ESPECIAL

Salón de Actos de la Escuela de Doctorado

CEDRO: PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS USOS SECUNDARIOS DE TUS PUBLICACIONES

Noemí Plaza Guerra
CEDRO

CREATIVE COMMONS: GESTIONANDO LOS DERECHOS DE AUTOR DE MANERA CREATIVA

Ignasi Labastida i Juan
Universitat de Barcelona

Martes, 26/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (VI)

COMUNICACIONES ORALES

FINANZAS (V): FINANZAS Y PYMES

Aula Claudio Moyano

Presidente: Susana Menéndez Requejo, Universidad de Oviedo

COULD LEASING FINANCING FILL THE FINANCIAL GAPS OF CREDIT CONSTRAINED FIRMS? NEW INTERNATIONAL EVIDENCE FOR EUROPEAN SMEs

Ana Mol-Gómez-Vázquez¹, Ginés Hernández-Cánovas², Johanna Köeter-Kant³

¹Universidad de Almería, Spain; ²Universidad Politécnica de Cartagena, Spain; ³VU University Amsterdam, Netherlands

Relator: Francisco Javier Canto Cuevas, Universidad de Sevilla

Resumen/Abstract: Severe informational asymmetries, reduced dimension, short track records, unreliable financial statements, lack of collateral and weak institutional environments hamper the access of SMEs to traditional sources of debt financing. We use a survey data set of 4348 SMEs from 25 European countries to analyze whether the use of leasing as a form of SME financing is less influenced by these drawbacks and could fill the financing gap of constrained SMEs. We do so analyzing whether the use of leasing by SMEs is triggered by the existence of financial restrictions. Our findings indicate that after controlling for firm and country-specific characteristics the likelihood of using leasing increases for firms which are subject to financing restrictions. We therefore believe that leasing might be an alternative source to complement the financing requirements of SMEs when more traditional sources of financing are restricted. We also find that smaller firms and those operating in less developed countries are more financially restricted but at the same time, they are less likely to use leasing as an alternative source of financing.

FOREIGN OWNERSHIP OF BANKS IN THE EUROPEAN CREDIT MARKET: EFFECT ON THE INTENSITY OF BORROWER DISCOURAGEMENT FOR SMES

Ana Mol-Gómez-Vázquez¹, Ginés Hernández-Cánovas², Johanna Köeter-Kant³

¹Universidad de Almería, Spain; ²Universidad Politécnica de Cartagena, Spain; ³VU University Amsterdam, Netherlands

Relator: Pedro Martínez Solano, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: Significant foreign bank entry could result in a less friendly banking framework which hampers SME access to finance. This paper contributes to shed additional light into this problem by analyzing the association between borrower discouragement and the foreign ownership of banks using a sample of SMEs from 25 European countries. Using a zero-truncated Poisson count model regression, we find that borrower discouragement increases with foreign bank entry, but only for those firms operating in economies with a high share of foreign-owned banks. In addition, when taking the economic development of the country into account, it turns out that those SMEs operating in poor economies might end up being more discouraged and having more limited access to bank financing as a consequence of foreign entry in the banking market.

TRADE CREDIT VERSUS BANK CREDIT IN EU SMEs

María José Palacín Sánchez, Francisco Javier Canto Cuevas, Filippo di Pietro
Universidad de Sevilla, Spain

Relator: Ana Mol-Gómez-Vázquez, Universidad de Almería

Resumen/Abstract: The study of the relationship between trade credit and bank credit is characterised by the absence of a universal theory. In order to shed light on this absence, this paper, first and foremost, explores the complementary or substitutive relationship between trade credit and bank credit by considering the joint determination of both resources on European small and medium-sized enterprises (SMEs), and second, it analyses how the country institutional factors affect these two resources. Specifically, we introduce the efficiency of the legal system and the development of the financial sector. For the empirical analysis, we use a simultaneous equations model across a sample of 64,466 SMEs operating in 12 European Union countries over the period 2008–2014. The results suggest that two resources, trade credit and short-term bank credit, are simultaneously determined and negatively related in SMEs. Moreover, we confirm this substitution effect in the majority of countries and for every year considered. The results also suggest that trade credit and bank credit depends on country institutional factors.

BANK DEBT IN PRIVATE FAMILY FIRMS

Nieves Lidia Díaz-Díaz¹, Pedro J. García-Teruel², Pedro Martínez-Solano²

¹Universidad Las Palmas de Gran Canaria, Spain; ²Universidad de Murcia, Spain

Relator: Ana Mol-Gómez-Vázquez, Universidad de Almería

Resumen/Abstract: This paper studies the effect of family control on private firms' access to bank debt. The hypotheses focus on the assumption that family firms present lower agency conflict and information asymmetries in the borrower–lender relationship. The results of this research are based on a unique, hand-collected dataset made up of more than 4,000 private Spanish firms for the period 2004–2013. We find statistical and economic evidence that firms controlled by a family shareholder have better access to bank debt. Moreover, we show that family firms in the first generation use more bank debt than those in the second and subsequent generations. Finally, in line with previous studies, we find that private firms use more bank debt when they have fewer growth opportunities, higher collateral and are more leveraged.

Martes, 26/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (VI)

COMUNICACIONES ORALES

EMPRESA FAMILIAR (III)

Aula José Zorrilla

Presidente: Juan Hernangómez Barahona, Universidad de Valladolid

BOUNDARIES IN INNOVATION AND PATH DEPENDENCE IN FAMILY BUSINESS

José Daniel Lorenzo Gómez¹, Pedro Núñez-Cacho Utrilla², Naveed Akhter³, Francesco Chirico³

¹Universidad de Cádiz, España; ²Universidad de Jaén, España; ³Jönköping University, Suecia

Relator: María Concepción López Fernández, Universidad de Cantabria

Resumen/Abstract: Despite scholars have recognized the importance of innovation in family firms, the literature on family firm innovation is still inconclusive and have produced mixed results. Drawing on the path dependence theory, the present study focuses on whether past limits family firm innovation and what family specific barriers work against innovation in family firms. To do so, we follow a qualitative theory building approach due to the limited amount of extant theory, and study a sample of four family businesses with their head offices in Spain and Uruguay. Our study makes three contributions: 1) a process innovation model, which advances our understanding of family firms' ability and willingness to innovate; 2) we shed light on the path dependence and the important of history and past for family firms; 3) identification of specific barriers to innovation which may be extended to business organizations characterized by strong social structures. Finally, limitations and future research direction are shared in the concluding section.

¿AFECTAN LAS POLÍTICAS DE APOYO A LA INNOVACIÓN AL EMPRENDIMIENTO CORPORATIVO DE LAS EMPRESAS? UN ESTUDIO BAJO EL ENFOQUE DE ADICIONALIDAD EN MÉXICO

Yenira Tlacuilo-Parra¹, María Concepción López-Fernández²

¹Tecnológico de Monterrey (Campus Guadalajara), México; ²Universidad de Cantabria, España

Relator: Gustavo Lannelongue, Universidad de Salamanca

Resumen/Abstract: El artículo identifica el efecto de las adicionalidad de entrada y de resultados en el emprendimiento corporativo. Además, se analiza el efecto moderador del carácter familiar de las empresas sobre tales efectos. El estudio se realizará empleando los resultados de una encuesta a 122 empresas mexicanas que recibieron ayudas procedentes de diferentes programas. Los resultados del análisis de regresión jerárquico realizado confirman que ambos tipos de adicionalidad afectan positivamente al emprendimiento corporativo de las empresas que recibieron los apoyos a la innovación, así como el efecto moderador del carácter familiar de las empresas sobre ambos efectos.

DO ENVIRONMENTAL STRATEGIES REALLY PAY OFF? EMPIRICAL EVIDENCE FROM EUROPEAN FAMILY FIRMS

Gustavo Lannelongue¹, Fernando Muñoz-Bullón², Ignacio Requejo¹, María José Sánchez-Bueno²

¹Universidad de Salamanca, Spain; ²Universidad Carlos III de Madrid, Spain

Relator: José Daniel Lorenzo Gómez, Universidad de Cádiz

Resumen/Abstract: We analyze whether the relationship between corporate environmental performance (CEP) and corporate financial performance (CFP) differs between family and nonfamily firms. Using a dataset of European companies for the period 2009-2014, our results show that there is a nonlinear (specifically, U-shaped) relationship between CEP and CFP. Therefore, a reduction in emissions is only beneficial in terms of financial profitability for high levels of CEP. In addition, several dimensions of family involvement in the company (the presence of family members in the board and the generation in charge) moderate the effect of CEP on CFP. Family firms with presence of family members in the board and under the influence of the first generation are more sensitive to environmentally sustainable practices, and changes in CEP affect their CFP more strongly.

Martes, 26/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (VI)

COMUNICACIONES ORALES GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO (III)

Aula Rey Felipe II

Presidente: Gabriel Cepeda Carrión, Universidad de Sevilla

INDICADORES ECONÓMICOS Y CULTURA CIENTÍFICA COMO DETERMINANTES DE LA I+D EMPRESARIAL

M. Isabel González Bravo³, Irene López Navarro¹², Jesús Rey Rocha¹

¹Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Instituto de Filosofía, Spain; ²Instituto de Estudios de la Ciencia y la Tecnología, Universidad de Salamanca, Spain; ³Universidad de Salamanca, Spain

Relator: Petra de Saá Pérez, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Resumen/Abstract: El estudio tiene como objetivo evidenciar cómo la percepción de la ciencia puede incorporarse como variable en los modelos explicativos tradicionales de los comportamientos investigadores e innovadores de las empresas.

El modelo planteado incluye tanto los factores económicos de la empresa como la predisposición hacia la ciencia de sus directivos, a la hora de explicar la probabilidad de invertir (o no) en I+D. Se ha realizado una encuesta sobre 'Cultura científica empresarial', a una muestra representativa sobre 707 empresas españolas.

Se observa que, junto con las variables económicas, la percepción y la valoración sobre el proceso científico son también condicionantes de la forma en la que las empresas se enfrentan a la I+D y la innovación.

El enfoque sociológico que incluye opiniones, actitudes, motivaciones y expectativas del sector empresarial permite comprender mejor la relación entre investigación y empresa y ayudar a plantear políticas de incentivo a la I+D empresarial más eficaces.

¿QUÉ HACE QUE LOS INVESTIGADORES DE UN PROYECTO COMPARTAN SU CONOCIMIENTO? ¿SU MOTIVACIÓN O EL LIDERAZGO DEL COORDINADOR?

José Luis Ballesteros Rodríguez¹, Petra De Saá Pérez¹, Natalia García Carbonell², Fernando Martín Alcázar²,
Gonzalo Sánchez Gardey²

¹Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Spain; ²Universidad de Cádiz, Spain

Relator: Jesús Rey-Rocha, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo es estudiar si los investigadores de un proyecto competitivo comparten su conocimiento por iniciativa propia o por influencia del líder del proyecto. Para ello, se ha realizado una encuesta a 678 investigadores académicos que formaron parte de algún equipo de investigación encargado de desarrollar un proyecto de investigación correspondiente a las convocatorias competitivas del plan nacional durante un período de tres años. Los resultados demuestran que cuando se analiza sólo el efecto de la motivación sobre compartir conocimiento, es la motivación intrínseca de los investigadores la que influye positivamente para que se comparta conocimiento entre los miembros del equipo asociados al proyecto de investigación. No obstante, los resultados reflejan que la influencia del líder es mucho mayor, llegando a anular el efecto significativo de la motivación intrínseca y surgiendo un efecto negativo de la motivación extrínseca. En tal sentido, la existencia de un coordinador con un liderazgo orientado al conocimiento se revela como uno de los aspectos fundamentales para que se comparta conocimiento. Estos últimos resultados se mantienen con ligeras variantes si se tienen en cuenta las diferentes áreas de conocimiento en las que se desarrolla la actividad investigadora en el contexto académico.

Martes, 26/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (VI)

COMUNICACIONES ORALES RECURSOS HUMANOS (V)

Aula Dr. Luis de Mercado

Presidente: Álvaro López Cabrales, Universidad Pablo de Olavide

UNDERSTANDING TALENT MANAGEMENT THROUGH A PLURAL THEORETICAL FRAMEWORK

Carmen De la Calle Durán¹, Mariluz Fernández Alles², Ramón Valle Cabrera³

¹Universidad Rey Juan Carlos, España; ²Universidad de Cádiz, España; ³Universidad Pablo de Olavide, España

Relator: José Vicente Pascual Ivars, Universitat de Valencia

Resumen/Abstract: Talent Management (TM) research is characterised by a still scant theoretical development that restricts our understanding of the phenomenon and its operationalisation. The goal of the paper is to provide a plural theoretical framework to support TM research and practice to get a better understanding about how and why firms implement TM. Through case study research we derive a series of propositions related to the identification, implementation, and development of talent and conclude the relevance of three theories: (i) neo-institutionalism to explain institutional objectives and pressures to implement TM, and the existence of isomorphism in the practices that lead to talent identification and development in three talent pool; (ii) the configurational approach for the identification of talented employees, and its grouping in talent pools; (iii) the dynamic capabilities theory to explain the competitive reasons that lead a firm to implement TM, but also to explain talent development through developmental pathways.

DO NOT RETAIN TALENT, LET IT FLOW

José Vicente Pascual Ivars, José Manuel Comeche Martínez
Universitat de Valencia, España

Relator: Juan Manuel Maqueira Marín, Universidad de Jaén

Resumen/Abstract: The main objective of this article is to analyse the actual situation of talent in companies and the future taking into account the role that talented workers will have in the companies. We conclude that companies should not retain talent and even more they should let it flow and fly.

TALENT MANAGEMENT AND BEST PERFORMANCE. LEARNING FROM CHAMPIONS: MODELS FC BARCELONA VS REAL MADRID CF

Juan Manuel Maqueira Marín, Sebastián Bruque Cámara, Akos Uhrin
Universidad de Jaén, España

Relator: Carmen De la Calle Durán, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: This paper spotlights the characteristic Talent Management (TM) models of FC Barcelona and Real Madrid FC. Via an explanatory case analysis, it is revealed that the two antagonistic

TM models offer equally effective financial and operational performance outcomes. It is found that FC Barcelona manages their talent via a technique referred to as Internal Talent Development Model, while the characteristic TM tool used by Real Madrid CF is called External Talent Capture Model. The conclusions indicate that the internal talent development model would be more useful for companies whose competitive advantage is achieved through differentiation through teamwork, being possible to seek the balance between both models. However, companies that do not achieve a clear differentiation through teamwork should opt for the external talent capture model. These findings, when applied to the business world, suggest that knowledge intensive firms (KIFs) could develop talents internally to form efficient teams and also opt for purchasing successful startups as to capture groups of talents externally, thus, combining both models. This research contributes to the effort of the establishment of an adequate TM model, which is part of a recently growing research interest.

SESIÓN ESPECIAL

Salón de Actos de la Escuela de Doctorado

APLICACIONES DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL A LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES (MESA REDONDA)

Pablo Muñoz¹ (moderador), Rubén Sánchez², Roberto López³, Manuel Martín⁴

¹Universidad de Salamanca, España; ²CEO & CoFounder Beonprice; ³CEO & CoFounder Artelnic; ⁴Director Indra Software Labs

Martes, 26/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (VI)

COMUNICACIONES ORALES

GOBIERNO CORPORATIVO (IV): CONSEJOS, PROPIEDAD Y VÍNCULOS POLÍTICOS

Aula Duque de Lerma

Presidente: Esther de Quevedo Puente, Universidad de Burgos

POLITICIANS IN DISGUISE AND FINANCIAL EXPERTS IN THE BOARDS OF THE SPANISH SAVINGS BANKS

Pablo de Andrés¹, Íñigo García Rodríguez^{1,2}, M. Elena Romero Merino², Marcos Santamaría Mariscal²

¹Universidad Autónoma de Madrid, Spain; ²Universidad de Burgos, Spain

Relator: Domingo Javier Santana Martin, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Resumen/Abstract:

Objectives: Our goal is to extend the analysis of the board professionalization to all the directors -not only the chairman- as well as to delve deeper into the evaluation of board politicization by introducing the concept of politicians in disguise so as to better explain the influence of both these factors on the Spanish savings banks (SSBs)' performance.

Theoretical background: Prior literature supports the positive effect of the professionalization of SSBs' boards. However, the analyses of the impact of the board politicization on the SSBs' performance are not conclusive.

Methodology: Our research analyzes the effect of board financial expertise and politicization on the performance of the 45 SSBs during 2004-2010. To do so, we use an original hand-collected database with the directors' biography.

Results/Implications: We find that the boards' level of politicization exceeded the regulated one since there were directors with political connections who formally represented other groups of stakeholders (politicians in disguise). We also support that directors' financial experience favors performance but politicians in disguise hurt it. Finally, we study the convergence of both expertise and politicization in the same director and we find that only those experts without political connections maintain their positive influence on performance.

THE RELATION BETWEEN FIRM OWNERSHIP STRUCTURE AND BOARD OF DIRECTOR INDEPENDENCE: AN INTERNATIONAL META-ANALYSIS

Leticia Pérez-Calero, José Manuel Hurtado

Universidad Pablo de Olavide, Spain

Relator: María Sacristán Navarro, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: Many studies have examined the relationship between firm ownership structure and board of director independence. This research has been conducted in a variety of international settings and has led to mixed results. Given the divergence in the results, we meta-analyze 127 studies in order to summarize such disperse evidence. We find that ownership concentration has a weak but significant negative relation with board independence. This relation is stronger in common law countries, and when firms are under managerial or family control. In contrast, the relation is positive for firms in civil law countries or for firms owned by institutional investors. Based on agency theory, this study aims to clarify the existing mixed empirical findings regarding the effects that ownership concentration and types of owners have on board independence. Therefore, this work reveals differences for these relationships based on the fact that all the works analyzed do not take into account the institutional context in which the company is immersed. Our research has practical implications for practitioners and policy makers alike, and seeks to provide them with certain guidelines aimed at achieving the most suitable corporate governance mechanisms.

THE ROLE OF POLITICAL TIES AND POLICY UNCERTAINTY ON CORPORATE INNOVATION

Nieves Lidia Díaz Díaz¹, Félix López Iturriaga², Domingo Javier Santana Martín¹

¹Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Spain; ²Universidad de Valladolid, Spain

Relator: M. Elena Romero Merino, Universidad de Burgos

Resumen/Abstract: We analyse the effect of political connections on the investment in innovation of Spanish firms between 2003 and 2014. Coherently with much research, we consider the presence of politicians on the firm's board of directors as a proxy of political connections. Our results reveal an interesting effect of political connections on firm innovation. We use two different metrics of investment in innovation: The R&D intensity (an input measure) and the patent applications (an output measure). We find that firms with former politicians in their board of directors invest less in R&D than their counterpart firms. However, the results show that the presence of former politicians on the board is positive and significantly associated with the number of firms' patent applications. It seems that political connections, although decreasing the amount of resources devote to R&D activities, increase the effectiveness of such investment. We also find a U shaped and a U-inverted shaped relationship between the number of politicians on the board and R&D intensity and patents, respectively. On the other hand, the results reflect that policy uncertainty negatively affects innovation activities (R&D intensity and patents) during election years. Results are robust to alternative definitions of the variables and specifications of the models.

IT'S ALSO ABOUT CULTURE! THE EFFECT OF FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONAL CONTEXT ON OWNERSHIP CONCENTRATION ACROSS EUROPEAN UNION

María Sacristán Navarro¹, Laura Cabeza García², Rodrigo Basco³, Silvia Gómez Ansón⁴

¹Universidad Rey Juan Carlos, España; ²Universidad de León, España; ³American University of Sharjah, UAE;

⁴Universidad de Oviedo, España

Relator: Leticia Pérez-Calero Sánchez, Universidad Pablo de Olavide

Resumen/Abstract: Following the institutional theory, institutions matter for ownership concentration. While most research has focused on the formal institutional context (quality of the legal environment), the informal institutional context (cultural aspects) have also a role to play. This paper considers formal and informal institutional contexts to explain the level of ownership concentration. Based on firm-level observations of the largest 600 listed firms in Europe (19 countries) with over 3.400 observations between 2009-2015, our results confirm that formal institutional context matters for ownership concentration, and that informal institutional context, also does. We found that the formal institutional context is significantly related to ownership concentration. However, formal context impact may not be that important when considering cultural dimensions.

Martes, 26/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (VI)

**MESA INTERACTIVA
CREACION DE EMPRESAS**

Aula Escultores Tomé

Presidente: Natalia Martín Cruz, Universidad de Valladolid

LA INNOVACIÓN EN LOS EMPRENDIMIENTOS POR OPORTUNIDAD Y NECESIDAD

Manuel Sosa¹, Belén Usero²

¹Universidad ESAN, Perú; ²Universidad Carlos III de Madrid, España

Resumen/Abstract: La innovación es un componente estratégico en los emprendimientos, pero su estudio ha sido sinuoso por el uso de aproximaciones que la han distraído. Uno de los principales sesgos es el extendido uso de la categorización del emprendimiento por oportunidad-necesidad como proxy de la distinción de emprendimientos innovadores-imitadores. Esta investigación analiza la relación estadística entre ambas categorizaciones y explora las diferencias en las lógicas que siguen los emprendedores por oportunidades y por necesidades al momento de innovar. Se analizó estadísticamente mediante los datos del GEM para 70 países en el periodo 2011-2015.

Se encontró que ambas categorías tienen una relación significativa pero débil (menor al 80% de coincidencia), por lo tanto, se valida que existe un vínculo teórico, pero en el terreno metodológico deben tratarse diferenciadamente. Las innovaciones de los emprendedores por oportunidad se caracterizan por depender más de sus marcos cognitivos para planificar, las redes de contacto y los recursos económicos. Por el contrario, las innovaciones en los emprendedores por necesidad usan en menor medida sus marcos cognitivos usualmente para rescatar lecciones de ensayo-error, pero su principal recurso es el emocional a través de sus rasgos de personalidad emprendedores. Ambas categorizaciones deben diferenciarse, pero no aislarse pues son complementarios.

EFFECTOS DE LA MISIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE LAS ORGANIZACIONES EN LA INNOVACIÓN SOCIAL

Ledian Valle Mestre¹, Daniel Jiménez Jiménez¹, Domingo A. Manzanares Martínez¹, Gabriel Cepeda Carrión²

¹Universidad de Murcia, España; ²Universidad de Sevilla, España

Resumen/Abstract:

- **OBJETIVOS:** El trabajo se centra en las motivaciones del emprendimiento social para el desarrollo de la innovación social. Este estudio analiza empíricamente el efecto de la misión social y económica sobre el emprendimiento social y la innovación social, como mecanismos para la mejora de su competitividad.
- **MARCO TEÓRICO:** La innovación social surge como un mecanismo de respuesta a las necesidades sociales del entorno. Sin embargo, no es una tarea sencilla ya que debe ser impulsada por comportamiento emprendedor sensible a este tipo de aspectos sociales. Si bien el comportamiento emprendedor de la empresa y directivos no es fácil de mantener en la empresa, en el ámbito de la Economía Social la motivación de los directivos de empresas no solo debe basarse en el impulso económico sino que deben combinarlo con valores sociales.
- **METODOLOGÍA:** Se utilizó la metodología de ecuaciones estructurales para verificar las hipótesis de investigación con una muestra de 213 empresas de Economía Social.
- **RESULTADOS/IMPLICACIONES:** Los resultados obtenidos muestran que la misión organizativa tiene un efecto positivo en el emprendimiento social, así como de éste sobre la innovación social, lo cual asegura la obtención de los resultados para las empresas de economía social.

RELACIÓN ENTRE FASES DE DESARROLLO DE LA STARTUP Y CONCEPTOS DERIVADOS DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

Juan David Jaramillo Cifuentes, Vicente Sabater Sempere

Universidad de Alicante, España

Resumen/Abstract:

Objetivo: Relacionar cualitativamente las fases de desarrollo de la startup y los conceptos derivados de gestión del conocimiento.

Marco teórico: Los primeros tres capítulos de este trabajo hacen parte del marco teórico, generando tres grupos de definiciones. En el primer grupo, se realizan definiciones relacionadas con la gestión del conocimiento: Conocimiento, aprendizaje, gestión, dirección, tipos de conocimiento, organizaciones

ambidiestras y capacidades dinámicas. En el segundo grupo, se realizan definiciones relacionadas con los conceptos de Nueva economía y Startups. En el tercer grupo, aparecen definidas las etapas de la startup: Ideación, Conceptualización, arranque, validación, escala y establecimiento. Posteriormente, se realiza una discusión en la que se relacionan conceptos del primer grupo con las fases de la startup, que forman parte del tercer grupo.

Metodología: Se realiza un proceso intencional no aleatorio, que genera una ponderación cualitativa de los conceptos en cada una de las fases, siendo el objetivo de este estudio.

Resultados/Implicaciones: En la discusión se logra establecer una relación entre cada una de las fases de desarrollo de la startup, y los conceptos expuestos derivados de la gestión del conocimiento.

THE INFLUENCE OF THE STRUCTURE AND NATURE OF SOCIAL CAPITAL IN CLUSTER SECTOR OF INFORMATION TECHNOLOGY IN BRAZIL AND SPAIN

Flávio Manoel Coelho Borges Cardoso², Valmir Emil Hoffmann³, M. Teresa Martínez Fernández¹

¹Universitat Jaume I, Spain; ²Goiano Federal Institute, Brazil; ³University of Brasília, Brazil

Resumen/Abstract: A growing interest in interorganizational relationships rests on different perspectives. Thus, this work seeks to integrate four areas for business competitiveness: networks, social capital, spin-off and innovation. The objective of this research is to determine how the proximity between organizations promotes the intensity of relations and facilitates the exchange of information and knowledge in the relationship between the parent company and spin-off and its influence on organizational performance. This study was carried out in two clusters of information and communication technology located in Brazil and Spain. As for the methodology, descriptive statistics and modeling of structural equations were applied. The main conclusions were that the proximity between organizations promotes the intensity of the relations and facilitates the exchange of knowledge between the parent company and the spin-off, but it cannot be said that it means more innovation for the parent company. However, the fact that the parent company relates to its spin-off did not perform better than non-parent companies with other firms. This study improves understanding for companies that are in a business cluster as well as it is believed that the results can have both institutional and business implications in the ICT sector.

Martes, 26/06/2018: 10:00 - 11:30 SESIONES PARALELAS (VI)

Taller Doctoral (IV)

Salón de Actos de la Escuela de Doctorado FINANZAS

Presidente: Oscar López-De-Foronda, University ff Burgos (trabajos 1 y 2)

BAIL-IN COMO MÉTODO DE RESOLUCIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS. ANÁLISIS DEL IMPACTO EN LA ECONOMÍA REAL

Marc Sánchez Roger, María Dolores Oliver Alfonso, Carlos Sanchís Pedregosa

Universidad de Sevilla, España

Resumen/Abstract: El objetivo de este proyecto de tesis es obtener conclusiones relevantes sobre los impactos en la economía real de los requisitos de absorción de pérdidas impuestos al sector bancario. Para ello, se propone encontrar el nivel óptimo de absorción de pérdidas y evaluar los costes e impactos en la economía derivados del mismo. Se pretende demostrar que a pesar de los costes asociados, el uso del bail-in es socialmente preferible al uso de rescates bancarios empleando dinero público. Los rescates bancarios (bailout) han sido tradicionalmente el método predefinido para resolver crisis bancarias. La nueva regulación restringe el uso del bailout como respuesta a la quiebra de una entidad financiera, proponiendo los auto-rescates (bail-in) como método estándar. Entender los impactos de este cambio de paradigma es fundamental para asegurar el éxito y la correcta implementación de la nueva regulación bancaria. La metodología empleada en este proyecto se apoya en los paralelismos existentes entre los requisitos de capital y los de absorción de pérdidas. Se espera que los resultados y conclusiones derivados de este proyecto sean de especial interés tanto para el sector bancario como para reguladores y gobiernos, permitiéndoles anticipar y ajustar las políticas relacionadas con la regulación bancaria.

LA INFLUENCIA DE LAS DIFERENCIAS INSTITUCIONALES SOBRE LAS ANOMALÍAS DE LAS OPIs EN EL CONTEXTO EUROPEO

Manuel Agustín Albuérne-Gutiérrez, Susana Álvarez-Otero
Universidad de Oviedo, España

Resumen/Abstract: El principal objetivo de esta investigación ha sido la elaboración de un análisis empírico que permita identificar y medir la incidencia que poseen los factores institucionales y/o macroeconómicos (Producto Interno Bruto, Sistema legal, Control de Corrupción, Transparencia en políticas, Libertad de Voz, Reglas de las leyes, Calidad de la Gestión, entre otras) sobre la performance en el momento de la emisión, corto (primer año), mediano (primer trienio) y largo plazo (primer lustro) de empresas cotizadas, cuyas emisiones se dieron a partir de Ofertas Públicas Iniciales en 18 países miembros de la Unión Europea (1995-2013). El estudio parte de la identificación de aquellas OPIs que han sido lanzadas desde países Europeos, donde se toma como referente geográfico 18 países miembros de la Unión Europea, 16 de ellos se ubican en Europa continental y 2 en Europa Insular (Irlanda y Reino Unido) con el objeto de identificar la posible influencia de las variables institucionales sobre las anomalías de las OPIs.

RECURSOS HUMANOS Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES

Presidente: José Luis Gascó Gascó, Universidad de Alicante (trabajos 3 y 4)

ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EJECUCIÓN, PERCEPCIÓN Y ATRIBUCIÓN EN LA IMPLANTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE RRHH

Alejandro Salvador Gómez
Universidad Jaume I, España

Resumen/Abstract: La investigación sobre el proceso de implantación de la estrategia de recursos, así como las distintas variables mediadoras, es un tema de creciente interés desde el trabajo seminal de Bowen & Ostroff (2004). En su desarrollo, la literatura sugiere que la discrepancia entre las prácticas de recursos humanos (PRH) intencionadas por la organización y las PRH ejecutadas por los gerentes de primera línea son esenciales para entender las posteriores percepciones de los empleados y las consiguientes reacciones a la GRH (Wright & Nishii, 2013). De hecho, aunque se evidencia la existencia de tales discrepancias, las razones por las cuales se producen han sido poco exploradas. A través de un estudio cuantitativo en el sector cerámico de Castellón, de carácter multinivel, el proyecto de tesis pretende abordar el gap de investigación identificado. La investigación proporcionará nuevos puntos de vista sobre las distintas etapas identificadas en el proceso (ejecución, percepción y atribución), así como futuras recomendaciones de gestión para las empresas de sectores afines.

INTEGRATION PRACTICES IN SUPPLY CHAIN AND PERFORMANCE ORGANIZATIONAL

Hannah de Oliveira Santos, Gustavo Lannelongue, Javier González Benito
University of Salamanca, Spain

Resumen/Abstract: After a bibliometric analysis of the literature on supply chain management and performance it was possible to identify the gaps that still exist in the empirical analysis on organizational performance and integration, we decided to individually analyze each area within the organization and the corresponding integration practices, and verify if they impact on organizational performance. Three sub-models are used to facilitate the understanding of our arguments. The first sub-model refers to the drivers that lead organizations to adopt integration practices. The second deals with the main interface of this work: adoption of integration practices and their impact on the organizational performance. In the third model, we define the moderating variables that can intensify the relationship between integration practices and organizational performance. This work investigates the integration practices of suppliers and customers in a sample of 139 manufacturers in Brazil.

Martes, 26/06/2018: 12:00 - 12:45 SESIÓN PLENARIA (II)

Paraninfo (Planta 2)

HUMAN CAPITAL AND FIRM GROWTH

Florencio López de Silanes

SKEMA Business School, France

Martes, 26/06/2018: 12:45 - 13:30 SESIÓN PLENARIA (III)

Paraninfo (Planta 2)

THE MEDIA (STILL) IS THE MESSAGE: HOW ECONOMIC AND TECHNOLOGICAL DISRUPTIONS AFFECT MEDIA CHOICES IN SPAIN

Wagner A. Kamakura

Jones Graduate School of Business, US

Martes, 26/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (VII)

COMUNICACIONES ORALES

FINANCE (VI): BANKING (ENGLISH)

Room Claudio Moyano

Session Chair: Francisco González, Universidad de Oviedo

EXPLORING THE INFLUENCE OF EBA RISK INDICATORS ON EUROPEAN BANKS' PROBABILITY OF DEFAULT

Purificación Parrado-Martínez, Pilar Gómez Fernández-Aguado, Antonio Partal Ureña

Universidad de Jaén, España

Discussant: Marc Sánchez Roger, Universidad de Sevilla

Resumen/Abstract: This paper analyses the relationships between European Banking Authority (EBA) bank risk profile indicators and a new measure of banks' probability of default that considers the Basel regulatory framework. First, based on the SYstemic Model of Bank Originated Losses (SYMBOL), we calculate the individual probabilities of default (PD) of a representative sample of European credit institutions during the period of 2011-2016. Then, dynamic panel data regressions are estimated to explore the influence of EBA risk indicators on the PD. Our findings on the European banking system could be important to regulatory and supervisory authorities. First, the PD based on the SYMBOL model could be considered as a new proxy of bank risk from a regulatory approach. Second, the results might be useful for designing new regulations focused on the key factors that affect the banks' probability of default.

MÉTODOS DE PREVENCIÓN Y RESOLUCIÓN BANCARIA, ¿EXISTE SUFICIENTE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA AL RESPECTO?

Marc Sánchez Roger, María Dolores Oliver Alfonso, Carlos Sanchís Pedregosa

Universidad de Sevilla, España

Discussant: Nuria Suárez, Universidad Autónoma De Madrid

Resumen/Abstract: Este trabajo estudia el estado actual de la literatura académica sobre la prevención y resolución de crisis bancarias y su impacto en la economía real. El objetivo es detectar vacíos en la literatura académica que puedan ser objeto de nuevas líneas de investigación. Los rescates bancarios (bailout) han sido tradicionalmente el método predefinido para resolver crisis bancarias. La nueva regulación restringe el uso del bailout como respuesta a la quiebra de una entidad financiera, proponiendo los auto-rescates (bail-in) como método estándar. Entender los impactos de este cambio de paradigma es fundamental para asegurar el éxito y la correcta implementación de la nueva regulación bancaria. El desarrollo del trabajo se ha realizado mediante la utilización de la metodología ProKnow-C, contribuyendo al desarrollo de la misma mediante la propuesta y utilización de un módulo adicional. Los resultados obtenidos corroboran la hipótesis de que la investigación académica sigue centrada en determinar el impacto de los requisitos de solvencia, mientras que la industria bancaria se encuentra implementando requisitos de absorción de pérdidas.

BANK MARKET POWER AND LENDING DURING THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Elena Cubillas¹, Nuria Suárez²

¹Universidad de Oviedo, España; ²Universidad Autónoma de Madrid, España

Discussant: Purificación Parrado-Martínez, Universidad de Jaén

Resumen/Abstract: This paper examines how the Global Financial Crisis (2007/2008) affected banks' supply of credit, not only in a direct way but also indirectly through changes in bank market power. We use a sample of 735 banks from 17 countries during the 2003–2012 period. We find that the direct negative impact of the GFC on banks' supply of loans is counteracted by an indirect effect through the increased level of bank market power in the years after the onset of the crisis. This result is particularly relevant in countries with less stringent restrictions on bank activities and less supervisory power.

Martes, 26/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (VII)

COMUNICACIONES ORALES

ESTRATEGIA (III)

Aula José Zorrilla

Presidente: Luis Ángel Guerras Martín, Universidad Rey Juan Carlos

IS THE MECHANISM OF GOVERNANCE RELEVANT FOR HOTEL CHAINS? EVALUATING ITS IMPACT ON QUALITY PERFORMANCE

Marta Fernández Barcala, Manuel González Díaz, Susana López Bayón, Vanesa Solís Rodríguez

Universidad de Oviedo, España

Relator: Eva María Pertusa Ortega, Universidad de Alicante

Resumen/Abstract: This paper explores whether and why the guests' perceived quality of a hotel is affected by the hotel modal choice. Following Transaction Costs Economics, we hypothesize that if the mechanism of governance fits the hotel features quality improves. Using a two-step switching regression model, we test the determining factors of the modal choice and the organizational fit argument in a sample of 255 hotels of six important hotel chains operating in Spain. Results confirm, first, that governance choice depends on the features of the hotel, presumably because they affect monitoring and coordination costs. Particularly, vertical integration is more likely for the oldest, largest and lowest-category (3 stars) hotels and when the hotel chain operates more hotels in the same geographical area. Second, when we look at the performance of these choices, results show an excessive tendency towards vertical integration, showing that hybrid mechanisms would offer better results. Specifically, management contracts better fits with luxury, larger, and older hotels, which suggests that monitoring problems have been systematically undervalued in relation to coordination problems in such large chains. Finally, some chains get better performance with some mechanism of governance than with others, suggesting that they develop competences in applying particular governance forms.

WHAT EXPLAINS THE SUPERIOR RESILIENCE IN MEs? AMBIDEXTERITY, CONSISTENCY & FAMILY OWNERSHIP

María Iborra, Vicente Safón, Consuelo Dolz

Universitat de València, Spain

Relator: Vanesa Solís Rodríguez, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: The ability to be resilient, to recover and bounce back, during a disturbing and extenuating external event, as the last world financial and economic crisis, has become an important issue in strategic management research specifically relevant for medium sized enterprises (MEs). Researchers have made efforts for understanding resilience antecedents offering contradictory propositions. Some studies propose some capabilities or resources that strengthen experimentation while other researchers emphasize antecedents in support of reliability. Our study seeks to address this gap relying on upper echelons theory, because the MEs' elite shape organizational attitudes, intentions and behaviors. We propose antecedents that in MEs rely on management capabilities, organizational ambidexterity, ambidexterity consistency, and capability for using slack resources and one owners' characteristic, the family ownership that allow building experimentation and reliability. We test our hypotheses on a data set of 3020 MEs. Our findings provide strong evidence supporting that organizational ambidexterity, ambidexterity consistency, the family nature of ownership and slack resources play an important role in MEs resilience.

IMPACTO DE LAS CAPACIDADES DINÁMICAS, ALIANZAS E INNOVACIÓN SOBRE EL DESEMPEÑO EMPRESARIAL

Esteban López-Zapata, Faber Mauricio Ramírez-Lora

Universidad de Antioquia, Colombia

Relator: María Iborra Juan, Universitat de València

Resumen/Abstract:

OBJETIVOS: El objetivo de este estudio es analizar la relación existente entre las capacidades dinámicas, la capacidad de alianzas, la capacidad de innovación y el desempeño de las empresas.

MARCO TEÓRICO: A partir de la teoría de las capacidades dinámicas se argumenta que este tipo de capacidades (detección de oportunidades, aprendizaje, integración, coordinación) favorecen la capacidad de las empresas para gestionar sus alianzas estratégicas (proactividad de alianzas, gobernanza relacional, coordinación del portafolio de alianzas) y su capacidad de innovación, las cuales influyen finalmente sobre el desempeño empresarial.

METODOLOGÍA: A partir de una encuesta realizada a 149 directivos de empresas colombianas, se analizó un modelo de ecuaciones estructurales utilizando la metodología de mínimos cuadrados parciales (SEM-PLS).

RESULTADOS/IMPLICACIONES: Dentro de los resultados empíricos se destaca el rol mediador que ejercen las alianzas y la innovación sobre la relación existente entre las capacidades dinámicas y el desempeño. Ante la escasez de estudios empíricos sobre estrategia y capacidades dinámicas en contextos de economías emergentes como Colombia, este trabajo contribuye a la disciplina con sus hallazgos e implicaciones teóricas y prácticas sobre la importancia de la capacidad de alianzas y la innovación para la competitividad en estos contextos.

INDIVIDUAL AMBIDEXTERITY: A SYSTEMATIC REVIEW OF THE MICROFOUNDATIONS OF ORGANIZATIONAL AMBIDEXTERITY

Eva María Pertusa Ortega, José Francisco Molina Azorín, Jorge Pereira Moliner, María Dolores López Gamero, Juan José Tarí

Universidad de Alicante, España

Relator: Esteban López-Zapata, Universidad de Antioquia

Resumen/Abstract:

OBJECTIVES: The purpose of this paper is to examine the main characteristics of ambidexterity at the individual level (individual ambidexterity) as microfoundations of organizational ambidexterity.

THEORY: The main general ideas about organizational ambidexterity are described together with some brief insights about the movement of microfoundations to understand the microfoundations of ambidexterity.

METHODOLOGY: An electronic search in the Web of Science database was conducted to identify the relevant literature on individual ambidexterity. Then we performed a systematic review of this literature.

RESULTS/IMPLICATIONS: This paper examines characteristics of ambidextrous individuals (managers, leaders, employees) along with antecedents and consequences that have been studied, and give suggestions for future research that may create additional progress. This review of individual ambidexterity literature may help to open the black box of organizational ambidexterity and to advance research on this topic

Martes, 26/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (VII)

**COMUNICACIONES ORALES
INTERNATIONALIZATION (II) (ENGLISH)**

Room Rey Felipe II

Session Chair: Marisa Ramírez Alesón, Universidad de Zaragoza

FIRM'S IMPORTING ACTIVITIES AND INNOVATION: EMPIRICAL EVIDENCE FROM SPAIN

Marisa Ramírez Alesón, Marta Fernández Olmos

Universidad de Zaragoza, Spain

Discussant: Cristina Villar García, Universitat de Valencia

Resumen/Abstract: A large literature has provided evidence on a positive effect of international trade activities on firm's innovation. Compared with exporting activities, the link between importing activities and firm's innovation has been less studied. The present work contributes to the literature by providing the first evidence on the role of the imported intermediate inputs incorporated to the production process into the innovation process of firms located in Spain. We extend previous literature by analyzing the effect of importing on the results of innovation depending on the source of these intermediate inputs (from subsidiaries or from foreign suppliers). We rely on a much larger sample of firms (around 500 firms) than previous studies and for an actual period (2006-2015). The results show that importing activities (intermediate goods) are important channels for innovation, being the most important effect of those that come from foreign suppliers. The results have important managerial and policy implications.

FDI SPILLOVERS: CHANNELS AND EFFECTS ON LATIN AMERICAN MULTINATIONAL ENTERPRISES

Cristina Villar García¹, Ramón Javier Mesa Callejas², José Pla Barber³

¹Universitat de Valencia, España; ²Universidad de Antioquia, Colombia; ³Universidad de Valencia, España

Discussant: Isabel Díez-Vial, Complutense University of Madrid

Resumen/Abstract: In this study we analyze the impact of Foreign Direct Investment (FDI) in Colombian Multinational Enterprises. Through a qualitative study, we attempt to investigate the perception of managers of top Colombian Multinationals about the channels and the effects that the presence of multinationals has had for their companies not only in terms of productivity, but also for innovation and internationalization. We adopt a novel approach as we differentiate the "channels" or mechanism that permit the transmission of the benefits from the real "effects" of spillovers. In doing this, we stress the role of FDI spillovers as a key element in the international expansion of Multinationals. Our findings suggest that the co-existence with foreign multinationals seem to exert an important influence: in some cases pressure, yet in other cases an incentive to improve their productivity, expand markets and develop innovation and technical change programs.

NETWORK DYNAMICS BETWEEN CO-LOCATED AGENTS IN THE INTERNATIONALIZATION OF SPANISH HOTEL COMPANIES

Elena San Román¹, Isabel Díez-Vial¹, Sarah Jack², Águeda Gil López³

¹Complutense University of Madrid, Spain; ²Lancaster University, UK; ³Francisco de Vitoria University, Spain

Discussant: Marta Fernández Olmos, Universidad de Zaragoza

Resumen/Abstract: Based on the international entrepreneurship literature and a network perspective we build on theory to establish which network dynamics explain firms' internationalization success. We undertake a qualitative and inductive research study in four world leading hotel entrepreneurs from their beginnings in Majorca to their first foreign direct investment. We have obtained the following conclusions: firms' capacity to replicate domestic networks in international contexts increases the success of internationalization and previous international firms play a key role as gatekeepers of the rest of domestic competitors.

Martes, 26/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (VII)

COMUNICACIONES ORALES
INNOVATION MANAGEMENT (IV) (ENGLISH)

Room Dr. Luis de Mercado

Session Chair: Teresa García Marco, Universidad Pública de Navarra

**THE IMPACT OF PRODUCT INNOVATION ON FIRM GROWTH USING A MULTI-STAGE MODEL:
EVIDENCE IN A PERIOD OF ECONOMIC CRISIS**

Pablo Garrido Prada¹, María Jesús Delgado Rodríguez², Desiderio Romero Jordán²

¹Universidad Autónoma de Madrid, Spain; ²Universidad Rey Juan Carlos, Spain

Discussant: Pilar Bernal Ansón, Universidad de Zaragoza

Resumen/Abstract: The period of economic crisis started in late 2008 meant a change in the conditions of the environment, reducing the number of innovative companies as well as investment in innovation. An adverse macroeconomic environment can also determine the outputs of innovation and its effect on firm growth. The objective of the article is therefore (i) to analyze the determinants of innovation output and (ii) to examine how these outputs influences firm growth during a period of economic crisis. For this purpose, we used a panel of Spanish firms during the period 2005-2013, employing a sequential multi stage approach. The results confirm that for the period of economic crisis, investment in innovation remains decisive for generating innovations outputs, albeit with a slightly smaller effect. In contractive periods, both previous experience and continuous activities of intramural R&D are two fundamental factors to generate outputs from innovations. In any case, the positive effect of innovation outputs on firm growth is reduced by half in times of crisis. The results imply that companies must recalculate the opportunity cost of innovation, given that both previous experience in innovation and a continued effort in R&D can reduce the negative effects of contractionary macroeconomic periods on innovation.

THE IMPORTANCE OF KNOWLEDGE SPILLOVERS IN THE CHOICE FOR R&D PARTNERSHIPS

Pilar Bernal Ansón¹, Boris Lokshin², Martin Carree²

¹Universidad de Zaragoza, Spain; ²Maastricht University, Netherlands

Discussant: Juana María Ferrús Pérez, Universitat de València

Resumen/Abstract: Collaborative agreements are often described as a mechanism that firms use to access to new resources and skills that cannot be produced internally. However, it is particularly surprising that collaboration strategies have only been analyzed from a static perspective, although they are increasingly recognized as strategies that tend to change over time, a fact that has lead us to have a limited understanding of collaboration. In this paper, we examine collaboration strategies from a dynamic point of view and we specifically focus on knowledge spillovers, as they are recognized as one of the main antecedents of collaboration identified by the literature. We consider collaboration strategies that include different partnership types (competitor, customer, supplier, university/research institute). Our findings provide substantial support for our prediction using a large panel of Spanish innovating firms for the period 2004-2013.

**STUDY OF R&D GROUPS IN PUBLIC RESEARCH ORGANIZATIONS: SUCCESS FACTORS IN
FUNDING ACQUISITION THROUGH COMPETITIVE PROJECTS CALLS**

Juana María Ferrús Pérez¹, Alejandro Escribá Esteve¹, Pilar Fidel Criado²

¹Universitat de València, Spain; ²Centro Universitario EDEM, Spain

Discussant: Pablo Garrido-Prada, Universidad Autónoma de Madrid

Resumen/Abstract: This study aims to identify which factors have influence on how successful are R&D groups in getting funds for research. Our study focuses on public research institutions in Health and Biomedicine fields, and analyses the impact of the characteristics of Research Management Offices (RMO) and R&D&i teams.

We propose a model based on Attention Based View (i.e. considering the effect of priorities of Heads of R&D Areas) and Self Determination Theory (i.e. studying incentives and workload of RMO) to explain the level of proactivity of research groups and their efficacy to get funds in international competitive calls. Our results reveal that priorities and workload are significantly associated with proactivity and efficacy, and incentives are significantly associated with proactivity.

This study may help research public entities to improve their R&D&i strategy, allocating their resources more efficiently in order to become more successful in international funds acquisition. Specifically, results

may be useful to redefine the role of project management offices role and their interaction with research groups.

Martes, 26/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (VII)

TALLER DOCTORAL (V)

Aula Chancillería

CREACIÓN DE EMPRESAS

Presidente: Antonio Rafael Ramos-Rodríguez, Universidad de Cádiz (trabajos 1 y 2)

INFLUENCIA DE LAS EMOCIONES EN LA IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE OPORTUNIDADES POR LOS EMPRENDEDORES. PARTICULARIDADES DE LA INDUSTRIA CULTURAL Y CREATIVA

Celia Díaz Portugal

Universidad de Burgos, España

Resumen/Abstract: El trabajo de investigación planteado contribuye al creciente interés de la literatura en el papel de las emociones en el emprendimiento. Analiza, así, el papel de las emociones en la fase de identificación y de evaluación de oportunidades por los emprendedores y su influencia en los niveles de creatividad y de atractivo de la oportunidad.

Este estudio profundiza, asimismo, en el conocimiento de la industria cultural y creativa, un sector que pese a ser clave en el desarrollo de la innovación, ha recibido escasa atención por parte de la literatura en materia de empresa y emprendimiento. Para ello, compara la importancia relativa de la influencia de las emociones y de otras características de los emprendedores de la industria cultural y creativa respecto a los emprendedores del resto de sectores.

Dicha influencia será próximamente testada en una muestra obtenida en viveros especializados en industria cultural y viveros del resto de industrias, lo que, sumado a la colaboración periódica establecida con dichos viveros, fomentará una retroalimentación para un mejor desarrollo de los programas de emprendimiento.

BIG DATA ANALYTICS Y RENDIMIENTO EMPRESARIAL

Manuel Alejandro Morales-Serazzi

Universidad de Salamanca, España

Resumen/Abstract: El objetivo es medir los efectos de la capacidad de analítica de Big Data en el rendimiento de firmas que operarán con Big Data. Hemos recopilado literatura relacionada al Big Data, el “estado del arte”, desde distintas dimensiones de las organizaciones. Todos los constructos identificados en el modelo, poseen sustento teórico. Se han utilizado las teorías basadas en recursos, sistemas de información y conocimiento. La metodología aplicada es de enfoque cuantitativo, con diseño no experimental transversal y alcance descriptivo, se procederá a levantar la información necesaria desde cuestionarios válidamente emitidos, con una escala Likert, y dirigidos a gerentes de tecnologías de la información. Se aplicará el modelo de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM). Presumimos impactos en la analítica de datos, en el valor entregado al cliente, y en el valor captado por la firma. Hemos identificado que el alineamiento estratégico y la estructura organizacional favorecen, moderan, la analítica de datos de la firma. Datos, procedimientos, tecnologías, talentos y la cultura, los consideramos como los principales recursos para generar capacidad de analítica de Big Data. La obtención de conocimiento y el apalancamiento para toma de decisiones fueron detectados como las principales subdimensiones de BDA para la generación de valor o rendimiento empresarial.

MARKETING

Presidente: Jesús Gutiérrez Cillán, Universidad de Valladolid (trabajo 3)

EL IMPACTO DE LOS PRECIOS “TERMINADOS EN 9 (NUEVE)” Y LOS PRECIOS “NÚMEROS REDONDOS 0 (CERO)”, EN LA DEMANDA REAL DE LOS CONSUMIDORES FINALES EN EL COMERCIO MINORISTA ON LINE PARA EL MERCADO DE PRODUCTOS DE GRAN CONSUMO EN ESPAÑA.

Marcial López Pastor

Universidad Complutense Madrid, España

Resumen/Abstract:

• OBJETIVOS

Analizar las condiciones que influyen en la estrategia de fijación de precios “terminados en 9” y de precios “números redondos 0”, en el comercio minorista multicanal (off line y on line) de productos de gran consumo.

• MARCO TEÓRICO

Se han encontrado investigaciones con resultados controvertidos (Melis et al. 2015), habiendo una escasez de estudios de fijación de precios en la economía digital.

Es necesario entender estas relaciones pues el comercio minorista está experimentando cambios motivados en que la venta minorista multicanal es beneficiosa (Herhausen et al. 2015).

• METODOLOGÍA.

Se analiza para cada producto con precios terminados en “9” y con precios redondos, la relación entre precio y demanda. Se utilizan datos escáner de minoristas del mercado de gran consumo en España. Se incluyen las “ventas” como variable dependiente y los “precios” como explicativa. Como variables moderadoras incluimos la “Comunicación de la promoción” y el “Tipo de minorista”.

• RESULTADOS E IMPLICACIONES.

Los resultados pretenden aportar, tanto al ámbito de la empresa como académico, un conocimiento sistemático de las relaciones entre los precios de los canales on line y off line que contribuyan a la gestión de los precios finalizados en 9 y de los precios números redondos.

Martes, 26/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (VII)

COMUNICACIONES ORALES

GOBIERNO CORPORATIVO (V): GÉNERO Y CONSEJOS

Aula Duque de Lerma

Presidente: Pablo de Andrés Alonso, Universidad Autónoma de Madrid

GENDER DIVERSITY IN THE BOARDROOM: THE CONTRIBUTION OF WOMEN DIRECTORS

Rafel Crespi Cladera, Bartolomé Pascual Fuster

Universitat de Les Illes Balears, Spain

Relator: Ángeles Montoro-Sánchez, Complutense University of Madrid

Resumen/Abstract: The paper analyzes whether the minority, but increasing, proportion of women on boards of listed firms is symbolic or a true contribution to the governance of corporations. Our study on the appointment of women on board of directors of Spanish listed firms shows that the most active firms are those without women directors. Once in the board, women directors play a secondary role compared to their male counterparts, having a symbolic role in the relevant board committees such as nomination and remuneration. As expected, their presence does not affect, neither positively or negatively, the main monitoring activities of the board of directors such as CEO turnover, executive's compensation or audit qualifications.

PROMOTING GENDER DIVERSITY ON BOARDS: HARMFUL OR BENEFICIAL FOR MERIT AND PERFORMANCE?

Irma Martínez-García, Silvia Gómez-Ansón

Universidad de Oviedo, España

Relator: José Ángel Zúñiga, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: This article analyses how gender diversity on boards' laws may impact female presence on boards, directors' educational and professional backgrounds, and firm performance. The analyses are undertaken using Spain as work field. Spain is a country that has approved both quotas (hard law) and Corporate Governance Codes that recommend women presence on boards (soft law). Besides, Spain is affected by the proposal of EU Directive about female presence on boards (hard law). For a panel of Spanish non-financial listed firms over an 11-year period, the results reveal that female representation on boards has been improved after the approval of both soft and hard laws, although the targets have not been reached. The analyses show that after passing gender equality laws women directors' human capital attributes improve, although women still show lower human capital assets than their male counterparts. Laws derive in hiring women directors with higher tertiary educational levels, international and non-business professional backgrounds. Besides, the Code of Good Governance and the Equality Law have a positive impact on the firms' value, but overall the presence of women directors decreases firms' performance. The lower professional experience of women directors may explain the negative impact of women directors on firms' performance.

IS THERE AN 'IDEAL' LEVEL OF GENDER DIVERSITY? TESTING THE VALIDITY OF TWO COMPETING CURVILINEAR MODELS

Alexandra Beauregard¹, Irene Campos-García², José Ángel Zúñiga-Vicente²

¹Middlesex University Business School, England; ²Universidad Rey Juan Carlos, Spain

Relator: Irma Martínez García, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: The use of linear models presents important limitations to accurately representing the link between gender diversity and organizational performance. This study therefore investigates curvilinear models and tests which one — the U-shaped or the inverted U-shaped form — best represents the gender diversity-performance link in two organizational tiers of educational institutions: the workforce and the board of directors. Both models are tested using data collected from a representative sample of Spanish secondary schools. The results show the existence of an inverted U-shaped form and, hence, a potential 'ideal' level of gender diversity for both the workforce and the board of directors. While the highest performance in the board of directors is reached when the proportion of women and men is balanced (i.e., there is a high level of diversity), in the workforce the highest level of performance is attained when the proportion of women is greater (i.e., there is a lower level of diversity). Findings are discussed in the context of the feminization of education, the value-in-diversity perspective, and upper echelons theory.

BOARD OF DIRECTORS: A BIBLIOMETRIC ANALYSIS

Carlos Estévez-Mendoza¹, Ángeles Montoro-Sánchez²

¹Complutense University of Madrid, Spain; ²Complutense University of Madrid, Spain

Relator: Rafel Crespi Cladera, Universitat de Les Illes Balears

Resumen/Abstract: This study aims to investigate which are the main topics in board of directors' scientific literature and how it has been approached from different perspectives. We also seek to depict and analyze the intellectual structure that has been built upon them. We analyzed 2,765 articles and their bibliographic references in academic journals up to 2016 using bibliometric methods. The work identifies which are the main studies in terms of influence, the relevant authors, the approaches that have been elaborated, the dominant topics that have been targeted, and the way they related. This way we may show the map and the structure of the intellectual frameworks that studied the board of directors.

Martes, 26/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (VII)

MESA INTERACTIVA

MARKETING

Aula Escultores Tomé

Presidente: Jesús J. Cambra Fierro, Universidad Pablo de Olavide

LA FORMACIÓN DEL PRECIO EN LOS HOTELES: EWOM, CATEGORÍA Y EFECTO PAÍS

María Illescas Manzano, Sergio Martínez Puertas, Manuel Sánchez Pérez

Universidad de Almería, España

Resumen/Abstract: Con la generalización en el uso de Internet y de los entornos online para la elección y contratación de los servicios hoteleros, el efecto del boca-oído electrónico (eWOM) se ha convertido en una variable clave para el consumidor. Las investigaciones realizadas se han centrado en medir y comprender los efectos del eWOM. Sin embargo, es necesario comprender cómo los hoteles consideran este comportamiento en sus políticas de precios, una variable crítica de la gestión hotelera y turística en general. Este estudio examina el impacto del eWOM, la categoría del hotel y el efecto del país del establecimiento sobre el precio de las habitaciones de los hoteles. Para ello, se aplican técnicas de regresión y técnicas de regresión cuantílica sobre una muestra de 3.724 hoteles ubicados en cuatro países (España, Francia, Italia y Reino Unido). Los datos se han obtenido combinando técnicas de análisis web junto con el sistema de información de un intermediario turístico. Tanto los resultados obtenidos con MCO y con regresión cuantílica muestran que la categoría de hotel, el país de ubicación y el eWOM recibido determinan el precio, si bien la intensidad de los efectos producidos cambia según el nivel de precios sugiriendo limitaciones en los efectos.

REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE FLEXIBILIDAD DE LA CADENA DE SUMINISTRO Y LA ADOPCIÓN DE ESTRATEGIAS DE MICROSEGMENTACIÓN DE CLIENTES Y PERSONALIZACIÓN EN MASA

Luciano Romualdo Novais¹, Juan Manuel Maqueira Marín², Ángel Ortiz Bas¹

¹Universidad Politécnica de Valencia, España; ²Universidad de Jaén, España

Resumen/Abstract: Este artículo analiza el estado actual de la investigación sobre la Flexibilidad de la Cadena de Suministro (FCS) y la adopción de estrategias de Microsegmentación de Clientes (MSC) y Personalización en Masa (PM). Para ello, se llevó a cabo una revisión sistemática de 51 artículos que tratan de la utilización de la FCS como respuesta productiva a las estrategias de MCS y PM. Se ha podido identificar tres líneas principales de investigación, a saber: (1) Niveles de personalización y procesos flexibles, (2) Procesos colaborativos y (3) Habilitadores digitales. A partir de este análisis se ha podido identificar los hallazgos de la literatura hasta la fecha, incidiendo en la existencia de una relación positiva entre la FCS y las estrategias de MCS y PM. También se destaca pautas para futuras investigaciones en esta área.

LAS CAPACIDADES DE MERCADEO Y SU ROL DE MEDICIÓN EN LA RELACIÓN ENTRE LA ORIENTACIÓN AL MERCADO Y EL DESEMPEÑO EMPRESARIAL

Martha Lucía Cruz Rincón¹, Cristina Villar², Joaquín Alegre²

¹Universidad Icesi, Colombia; ²Universitat de València, España

Resumen/Abstract: En un mundo cada vez más globalizado y competitivo, con acelerado desarrollo tecnológico y entornos altamente dinámicos e inestables, las empresas luchan por mejorar su desempeño empresarial. En este contexto, esta investigación tiene como objetivo analizar las relaciones y la manera cómo interactúan la orientación al mercado y las capacidades de mercadeo para generar mejores resultados empresariales, presentando evidencia empírica de 154 empresas manufactureras colombianas. La información recolectada fue analizada y procesada utilizando los modelos de ecuaciones estructurales basados en la varianzas (PLS-SEM).

Los resultados confirman la influencia directa de la orientación al mercado y las capacidades de mercadeo en el desempeño empresarial como también el rol de mediación que ejercen las capacidades de mercadeo en la relación entre la orientación al mercado y los resultados empresariales.

Como aprendizaje principal se destaca la importancia de que las empresas además de tener una cultura orientada al mercado desarrollen simultáneamente capacidades de mercadeo que permitan aprovechar y convertir el conocimiento del mercado en acciones y estrategias efectivas que impacten de forma significativa los resultados empresariales.

Martes, 26/06/2018: 15:00 - 16:30 SESIONES PARALELAS (VII)

COMUNICACIONES ORALES

DIR. DE OPERACIONES (IV): CADENA DE SUMINISTRO

Salón de Actos de la Escuela de Doctorado

Presidente: José Moyano Fuentes, Universidad de Jaén

EXPLICANDO LA EFICACIA DE LA GESTIÓN DEL RIESGO EN LA CADENA DE SUMINISTROS DESDE UNA PERSPECTIVA DE AJUSTE

Carmen González-Zapatero Redondo¹, Javier González-Benito¹, Gustavo Lannelongue¹, Luis Miguel Ferreira²

¹Universidad de Salamanca, España; ²Universidad de Coimbra, Portugal

Relator: Beatriz Jiménez Parra, Universidad de León

Resumen/Abstract: El estudio de la Gestión del Riesgo en la Cadena de Suministro (SCRM) ha recibido una atención creciente en las últimas décadas. Esta literatura ha identificado una extensa gama de posibles estrategias para mitigar dicho riesgo. No obstante, este trabajo sostiene que una selección adecuada de las mismas es fundamental para garantizar su efecto. Para mostrarlo se adopta una perspectiva de ajuste proponiendo los conceptos de "Incoherencia en la Gestión del Riesgo" y "Eficacia en la Gestión del Riesgo". La primera recoge la falta de ajuste entre las estrategias consideradas útiles por la empresa y las que realmente implanta; y la segunda entre los objetivos considerados relevantes para una empresa y los que realmente consigue. El trabajo plantea una relación negativa entre ambas. Pero especialmente, llama la atención sobre el hecho de que la presencia de un "Responsable de la Gestión del Riesgo" intensifica este efecto negativo. Un análisis basado en 106 empresas portuguesas ofrece soporte a estos resultados, que contribuyen a explicar el carácter contingente de la gestión del riesgo a la vez que muestran el poder revelador que tiene analizar dicha gestión desde perspectiva de coherencia estratégica.

RETOS DE LA LOGÍSTICA INVERSA EN ENTORNOS URBANOS: UNA APLICACIÓN EN ÁREAS COMERCIALES

Beatriz Jiménez Parra¹, Sergio Rubio Lacoba², Juan Ramón Sicilia Pozo²

¹Universidad de León, Spain; ²Universidad de Extremadura, Spain

Relator: Hannah de Oliveira Santos, University of Salamanca

Resumen/Abstract: En este trabajo proponemos una aproximación conjunta a dos de las disciplinas logísticas que más relevancia han adquirido en los últimos tiempos, como son la logística inversa y la logística urbana. A partir de una, condensada pero rigurosa, revisión de la literatura para ambos tópicos, el trabajo plantea las oportunidades de colaboración de ambas disciplinas para resolver problemas logísticos asociados generalmente a los entornos urbanos. Como aplicación de esta colaboración se presenta un caso de estudio en el que se evalúa el desempeño logístico de dos áreas comerciales urbanas: un centro comercial abierto y un centro comercial tradicional. A partir de los resultados obtenidos, se realizan propuestas de mejora desde el punto de vista logístico para estas áreas comerciales y para la propia ciudad.

SUPPLY CHAIN AGILITY, ADAPTABILITY AND ALIGNMENT IN EMERGING COUNTRIES: DIRECT RELATIONSHIP AND INTERACTION ON COMPETITIVE ADVANTAGE

Rafaela Alfalla-Luque¹, Juan A. Marín-García², José A. D. Machuca¹

¹Universidad de Sevilla, España; ²Universitat Politècnica de València, España

Relator: Carmen González-Zapatero Redondo, Universidad de Salamanca

Resumen/Abstract:

Purpose: To empirically analyze the direct relationships of supply chain (SC)'s agility, adaptability and alignment (Triple-A SC), as well as their interactions for obtaining competitive advantage (CA) in the SC.

Methodology: Consistent Partial Least Squares (PLSc) is used on an international multiple informant sample of 158 manufacturing plants in 6 emerging countries.

Findings: The results confirm the relationship between SC agility and adaptability (but not SC alignment) and the CA. But none of the interaction terms was significant. So, there is no evidence of the expected multiplicative effect of the three variables that make up the Triple-A SC (neither jointly nor two by two) with the present sample of emerging countries.

Contributions: The present study brings new evidence to the literature on SC agility, adaptability and alignment, (Triple-A SC) and their relationships with CA by analyzing a complex relationship model with a

sample of emerging countries. There are no previous studies analyzing the interaction model between the Triple-A SC variables that examine whether the joint effect of the Triple-A SC variables is greater than their separate individual effects.

SUPPLY CHAIN INTEGRATION AND PERFORMANCE: A SYSTEMATIC REVIEW

Hannah de Oliveira Santos, Gustavo Lannelongue, Javier González Benito

University of Salamanca, Spain

Relator: Rafaela Alfalla Luque, Universidad de Sevilla

Resumen/Abstract:

PURPOSE

The purpose of this paper is to examine the literature that analyses the relation between Supply Chain Integration (SCI) and Performance through rigorous bibliometric instruments which can provide more detailed insights that have not been covered or analysed in prior works.

DESIGN/METHODOLOGY/APPROACH

This study utilizes a sample of more than 300 published studies and employs two types of analyses: a bibliometric analysis, in which we identify author influences, affiliation and keywords statistics; and a network analysis, which aimed at identifying current and emerging areas through cluster analysis.

FINDINGS

The results show that authors have revealed interest in a refined selection of geographical contexts and few studies perform analyses multi-country. Network analysis reveals the most influential authors and papers based on the number of citations they received. In addition, a cluster analysis was carried out with bibliographical references of the analysed papers and identified three groups of research topics used when studying the relation between SCI and performance. The results achieved are useful for potential researchers and to understand contributions in the study field.

ORIGINALITY

This paper is one of the first to address bibliometric analysis and network analysis in SCI and performance utilizing rigorous instruments.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

COMUNICACIONES ORALES

FINANZAS (VII): MERCADOS FINANCIEROS

Aula Claudio Moyano

Presidente: Nieves Lidia Díaz Díaz, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

UNDER PRESSURE OF INVESTMENT FUNDS: THE EXCESSIVE CORPORATE RISK-TAKING

David Blanco Alcántara², Conrado Diego García Gómez¹, Óscar López de Foronda²

¹Universidad de Valladolid, España; ²Universidad de Burgos, España

Relator: Ana Belén Alonso-Conde, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: We study the risk-return relationship for an international sample of family and non-family firms for a sample of developed countries during the period 2007 to 2014. In line with prior studies and following the Prospect theory, we obtain a nonlinear risk-return relation and a target level of performance. Excessive risk-taking is assumed only when the firm's return is lower than the target. In this case, we find evidence that investment funds, which usually seek short term return, exert pressure on firms to increase excessive corporate risk-taking, with the negative consequence that they reduce profitability and lead to collapse, as happened in many companies during the years of the recent financial crisis. In contrast, banks reduce risk-taking because they are pressure sensitive investors and seek to preserve their financial relationship with firms. This conservative role has a positive impact on the firm's profitability for values below the target.

ANALYSTS HERDING: WHEN DOES SENTIMENT MATTER?

Elena Ferrer Zubieta¹, Natividad Blasco², Pilar Corredor¹

¹Universidad Pública de Navarra, Spain; ²Universidad Zaragoza, Spain

Relator: Domingo Javier Santana Martín, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Resumen/Abstract: Herding among analysts emerges when analysts give priority to their peers' opinions instead of their own beliefs or information. Some circumstances may enhance or restrain this type of behavior. We postulate that market sentiment is one of them. This paper analyzes the effect that investor sentiment may have on analysts' herding behavior in the UK. Our results suggest that "easy situations" such as analyzing easy-to-value securities and releasing optimistic information at times of high market sentiment clearly reduce herding practices, whereas herding clearly increases in difficult situations when analysts have to release negative information at moments of high investor sentiment.

EFICIENCIA Y DOMINANCIA ESTOCÁSTICA EN EL MERCADO DE FONDOS DE RENTA VARIABLE EUROPEA

Pablo Solórzano-Taborga, Ana Belén Alonso-Conde, Javier Rojo-Suárez

Universidad Rey Juan Carlos, España

Relator: Conrado Diego García Gómez, Universidad de Valladolid

Resumen/Abstract: Con el objeto de analizar y valorar el comportamiento del mercado de fondos de inversión de renta variable europea y estudiar si resulta posible establecer un método de evaluación y selección de los mismos cuando los inversores deben enfrentarse a restricciones multidimensionales, en el presente artículo se analizan los resultados de más de 2.000 fondos de inversión de renta variable europea para el período 2000-2016 seccionado en tres sub-períodos, con una frecuencia mensual. Para ello se emplean dos metodologías alternativas a las clásicas medidas de la performance: en primer lugar, una medida fundamentada en la metodología no paramétrica Data Envelopment Analysis en rendimientos variables a escala. En segundo lugar, se emplean técnicas de dominancia estocástica de segundo orden.

El análisis realizado muestra la existencia de un elevado grado de relación entre los resultados de las técnicas de análisis de la eficiencia y de dominancia estocástica. Asimismo, se demuestra que ambas magnitudes están notablemente correlacionadas con la rentabilidad y conforman elementos explicativos de los resultados de los fondos. De forma complementaria, en el análisis se ha incluido como variable explicativa los parámetros alfa de los fondos, constatando igualmente una relación positiva con las anteriores metodologías.

THE ROLE OF THE MEDIA IN CREATING EARNING INFORMATIVENESS

Devora Peña Martel, Jerónimo Pérez Alemán, Domingo Javier Santana Martin

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Spain

Relator: Elena Ferrer Zubieta, Universidad Pública de Navarra

Resumen/Abstract:

OBJECTIVE: We analyse the effect of the media on the informativeness of accounting earnings.

THEORETICAL FRAMEWORK: Agency Theory

METHODOLOGY: We collected news articles on a sample of Spanish non-financial listed firms over the 1996 to 2014 period. We estimate all the regressions using a panel data procedure, namely, fixed-effects and Generalized Method of Moments (GMM).

RESEARCH FINDINGS/IMPLICATIONS: Our results indicate that the disclosure of information through economic media positively affects on earnings informativeness. Moreover, the results show that the publication of news reports with a negative tone has a positive effect on the informativeness of accounting earnings. Therefore, the results show that media serve as an effective external instrument of corporate governance in improving the informativeness of accounting earnings.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

COMUNICACIONES ORALES

MARKETING (III)

Aula José Zorrilla

Presidente: Yolanda Polo Redondo, Universidad de Zaragoza

LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA Y LA PERCEPCIÓN DE JUSTICIA DEL CONSUMIDOR EN UN CONTEXTO DE QUEJA

Chanthaly S. Phabmixay S. Phabmixay, Ana Isabel Rodríguez Escudero, Javier Rodríguez Pinto

Universidad de Valladolid, España

Relator: Miguel Ángel Moliner Tena, Universitat Jaume I

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo es profundizar en el enfoque orgánico y estudiar cómo tres componentes integrales de este enfoque, la formación, el empoderamiento y las conductas extra-rol del personal de contacto con el cliente, contribuyen al logro de un sistema de reclamaciones capaz de dar soluciones justas a los problemas de los clientes. Con apoyo en las teorías de la justicia y de comportamiento organizacional, planteamos un modelo en el que el enfoque orgánico asume un rol dual, como antecedente y como moderador de la eficacia de las normas del enfoque mecanicista referidas al procedimiento, comportamiento y resolución de quejas. El modelo es testado empíricamente mediante ecuaciones estructurales sobre una muestra de 140 empresas de fabricación españolas. Los resultados obtenidos indican que los empleados de atención al cliente juegan un papel clave en la configuración de un sistema de reclamaciones y quejas desde una doble perspectiva, por un lado, su nivel de formación, capacidad de decisión y comportamientos extra-rol van a favorecer la aplicación de las normas y, por otro, un excesivo comportamiento altruista puede distorsionar la efectividad de tales normas y contribuir a una menor percepción de justicia en las soluciones de las quejas.

ENGAGEMENT Y LEALTAD DEL CLIENTE. UNA APLICACIÓN EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL

Miguel Ángel Moliner Tena, Diego Monferrer Tirado, Marta Estrada Guillén

Universitat Jaume I, España

Relator: Primitiva Pascual Fernández, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: El objetivo de esta investigación es establecer la relación que existe entre el engagement del cliente y la lealtad en el sector bancario. Para ello se plantea un modelo causal en el que el engagement del cliente es una variable mediadora que presenta tres antecedentes (la satisfacción, la conexión personal con la marca y las emociones suscitadas durante la prestación del servicio) y una consecuencia (la lealtad del cliente). Este modelo se contrasta en una muestra de 1790 clientes de 358 entidades bancarias. Los resultados muestran la gran relación que existe entre el engagement y la lealtad del cliente. La satisfacción es el antecedente más importante del engagement, mientras que las dos variables emocionales (conexión personal con la marca y las emociones suscitadas durante la prestación del servicio) ejercen una influencia significativa.

ENGAGEMENT DEL TURISTA Y USER-GENERATED CONTENT (UGC) EN UN DESTINO TURÍSTICO FAMILIAR

María José Gómez Aguilera, Miguel Ángel Moliner Tena, Juan Carlos Fandos Roig

Universitat Jaume I, España

Relator: Chanthaly S. Phabmixay S. Phabmixay, Universidad de Valladolid

Resumen/Abstract:

Objetivo: analizar el impacto del engagement del turista en la generación de contenidos (UGC) en las redes sociales en un destino de turismo familiar. Se diseña un modelo causal que involucra tres antecedentes (engagement del turista, satisfacción del turista y expectativa del turista) de UGC en las redes sociales.

Marco teórico: El engagement del turista ha sido poco estudiado y no se había considerado como un antecedente de UGC en las redes sociales.

Metodología: se administró un cuestionario entre 133 turistas de un destino de turismo familiar muy activos en redes sociales. Se usa SEM para estimar el modelo causal. Se utiliza el software estadístico Lisrel 8.30.

Resultados/ Implicaciones: el engagement del turista es el antecedente principal de UGC, y la expectativa del turista es el antecedente principal del engagement. La satisfacción del turista tiene un efecto significativo tanto en el engagement del turista como en UGC. Los destinos turísticos deben gestionar interactivamente las redes sociales a través de una estrategia integral y continuada a largo plazo, donde se cuiden las experiencias del cliente antes, durante y después del viaje, y se generen contenidos en las redes sociales.

CO-CREACIÓN CON EMPLEADOS EN LA INDUSTRIA HOTELERA Y SU EFECTO EN LOS RESULTADOS DE LA INNOVACIÓN

Primitiva Pascual Fernández¹, María Leticia Santos Vijande¹, José Ángel López Sánchez²

¹Universidad de Oviedo, España; ²Universidad de Extremadura, España

Relator: Javier Rodríguez Pinto, Universidad de Valladolid

Resumen/Abstract: Recientemente, en la literatura de impacto se ha puesto de manifiesto la relevancia de la co-creación con empleados en el desarrollo de nuevos servicios industriales, pero poco se conoce acerca de la co-creación con empleados en otro tipo de servicios. En este contexto, a partir de una muestra de 104 hoteles se estudia el efecto que ejerce la co-creación con empleados de un nuevo servicio turístico sobre el propio desarrollo del servicio y su posible éxito en el mercado. Los resultados muestran un efecto positivo entre la co-creación con empleados y la velocidad con la que se desarrolla el nuevo servicio cuando éste cuenta con el apoyo de la alta dirección, lo cual, a su vez, revierte en una mayor calidad del nuevo servicio. Además, se corrobora que estos resultados del proceso innovador afectan de manera positiva tanto a los resultados de clientes como a los resultados de mercado del nuevo servicio. Igualmente, se observa un efecto positivo entre los resultados de clientes y los resultados de mercado del nuevo servicio. Por último, se confirma que la co-creación con empleados posee un efecto positivo sobre los resultados de mercado del nuevo servicio.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

COMUNICACIONES ORALES INNOVACIÓN DOCENTE (II)

Aula Rey Felipe II

Presidente: M. Concepción López Fernández, Universidad de Cantabria

¿SERÍA ADECUADO QUE LOS ALUMNOS ELIJAN SUS COMPAÑEROS DE EQUIPO?

Teresa M. Vallet Bellmunt¹, Edgar Reyes Jr.², Teresa Martínez Fernández¹, Víctor Del Corte Lora¹

¹Universitat Jaume I, Spain; ²Universidade de Brasília, Brazil

Relator: Daniel Alonso Martínez, Universidad de León

Resumen/Abstract: El objetivo de este trabajo es investigar los efectos de la diversidad entre los miembros de un equipo sobre los resultados grupales e individuales, a lo largo de diferentes atributos que determinan el contenido de la diversidad en los equipos (relación diversidad /desempeño): género y personalidad. El marco teórico se apoya tres grupos de teorías: las teorías que apoyan la heterogeneidad en los equipos, las teorías que apoyan la homogeneidad y la perspectiva del aprendizaje cooperativo, lo que nos ha permitido formular una serie de hipótesis. La metodología ha consistido en poner a trabajar en equipo a los alumnos de la asignatura Introducción a la Administración de Empresas de dos Universidades, una española y otra brasileña, con una muestra final de 391 alumnos. Los resultados nos permiten asegurar que los equipos homogéneos tienen mejores resultados de equipo e individuales de sus miembros que los equipos heterogéneos, lo que contradice los supuestos del aprendizaje cooperativo. Esto permite proponer algunas recomendaciones para la composición de equipos en la universidad. Para terminar, se propone una hoja de ruta para investigar los distintos aspectos que pueden afectar a la relación diversidad-desempeño.

NUEVAS FORMAS DE EVALUACIÓN EN ASIGNATURAS DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

M. Isabel Barba Aragón

Universidad de Murcia, España

Relator: Teresa M. Vallet Bellmunt, Universitat Jaume I

Resumen/Abstract: Este trabajo destaca la importancia que tiene la evaluación como parte del proceso de enseñanza-aprendizaje y pretende mostrar su utilidad tanto para el profesor como para el estudiante. Para ello se han diseñado dos proyectos de innovación docente que se aplican a asignaturas de Gestión

de Recursos Humanos (RRHH). El primero se centra en la autoevaluación y busca saber si la metodología de la autoevaluación mejora el aprendizaje de los alumnos. El segundo se centra en la evaluación 360° y trata de conocer, por un lado, si la satisfacción de los estudiantes mejora cuando su trabajo se valora por más agentes y no sólo por el profesor y, por otro, analizar las desviaciones en las calificaciones otorgadas por cada evaluador

TAKING ADVANTAGE OF STUDENTS' PASSION FOR APPS IN SUSTAINABILITY AND CSR TEACHING

Daniel Alonso Martínez, Beatriz Jiménez Parra, Nuria González Álvarez, José Luis De Godos Díez, Laura Cabeza García

Universidad de León, Spain

Relator: M. Isabel Barba Aragón, Universidad de Murcia

Resumen/Abstract: This study evaluates the effectiveness of using mobile apps in the classroom to teach sustainability and corporate social responsibility (CSR) to undergraduate students as part of a management course. To achieve this, we designed and developed different training sessions using technology tools, mainly apps. The effectiveness of using apps was assessed with two questionnaires (pre- and post-training) that included questions about consumption, lifestyle and management of sustainability and CSR. Results demonstrate that students found this type of learning beneficial for them, which seems to derive in an increase in their commitment with social and environmental issues. Findings demonstrate the potential for apps to teach sustainability at undergraduate levels.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

MESA INTERACTIVA

ESTRATEGIA

Aula Dr. Luis de Mercado

Presidente: Isabel Suárez González, Universidad de Salamanca

MODELO DE SOSTENIBILIDAD BASADO EN ACTIVIDADES: UNA PROPUESTA PARA INTEGRAR LA SOSTENIBILIDAD EN LAS ORGANIZACIONES

Ana Rodríguez-Olalla, Carmen Avilés-Palacios

Universidad Politécnica de Madrid, España

Resumen/Abstract: El actual reto de las organizaciones es el de alcanzar un valor sostenible, así como gestionarlo adecuadamente. Para ello se han definido modelos de integración global de la sostenibilidad si bien presentan carencias y deficiencias. En este trabajo se propone el Modelo SBA. Pretende integrar la sostenibilidad a través de las actividades que realizan las organizaciones. Este modelo complementa a otros desde una perspectiva de mejora de la organización inside-out. La filosofía que subyace en este modelo es la propuesta por el Activity Based Costing de la contabilidad de gestión ya que imputa impactos desde las actividades de la cadena de valor de un proceso hacia aquello de lo que se quiere gestionar en términos de sostenibilidad.

El modelo SBA se presenta como una alternativa para unir los niveles de contabilidad de gestión sostenible y comunicación sostenible así como del control de la gestión sostenible con la valoración del desempeño sostenible. Establece una conexión entre los diferentes elementos sostenibles mediante la identificación bilateral entre competencias, procesos y prácticas, lo que contribuye al desarrollo sostenible y a la creación de ventajas competitivas sostenibles.

DESMONTANDO MITOS SOBRE LAS BONDADDES ECONÓMICAS, SOCIALES Y COMPETITIVAS DE LA PYME

César Camisón Zornoza, Sergio Camisón Haba

Universitat de Valencia, Spain

Resumen/Abstract: La controversia sobre la tendencia de las economías avanzadas respecto a la dimensión de sus empresas es un clásico cuyo interés no ha amainado desde los mismos inicios del capitalismo industrial, cuando surgieron los primeros grandes conglomerados. El argumentario en su defensa descansa en una hipótesis: las pymes son un actor crucial para construir una economía más sostenible económicamente y con un rostro más humano. Este estudio pone bajo prueba empírica estos postulados entre la población empresarial valenciana durante el periodo 1984-2014, tomando como

soporte informativo las fuentes estadísticas secundarias, así como la explotación de la base de datos COMPIVA. El estudio confirma el cumplimiento por la pyme de la función estabilizadora de la economía regional, pero no de las otras dos funciones (equilibradora y dinamizadora) que perfilan su grado de sostenibilidad macroeconómica. La sostenibilidad microeconómica evaluada por su desempeño competitivo en los mercados) se ha ido deteriorando de forma creciente con el paso del tiempo, aquejada de un amplio espectro debilidades que comprometen de forma seria su posición competitiva en los mercados. La sostenibilidad social medida por el desempeño laboral de la pyme se ve asimismo superada de modo claro por la alcanzada por la gran empresa.

LA TRANSMISIÓN DEL CONOCIMIENTO ENTRE LOS TRABAJADORES EN UN DISTRITO INDUSTRIAL: UN TRABAJO COMPARATIVO, ESPAÑA Y BRASIL

Eduardo Dias Leite¹, Francesc Xavier Molina Morales¹, Edgar Reyes Junior², Luis Martínez Cháfer¹

¹Universitat Jaume I, España; ²Univesidade de Brasília, Brasil

Resumen/Abstract: Este trabajo presenta un estudio sobre la transmisión de conocimiento entre los trabajadores en el distrito industrial, una forma de organización productiva basada en relaciones de competencia y cooperación entre trabajadores y empresas de una misma actividad agrupadas territorialmente. El objetivo es investigar la transmisión del conocimiento entre los trabajadores y cuál es la participación de la empresa y otros organismos en este proceso. La metodología utilizada ha sido una investigación cualitativa, con una entrevista a los representantes de los trabajadores en el Distrito Industrial de la Cerámica de Castellón, España y en el polo fármaco-químico del Distrito Agroindustrial de Anápolis, Brasil, donde se hizo un análisis de contenido y el tratamiento del material textual por el software IRAMUTEQ, lo que permitirá que las empresas en el distrito industrial puedan evaluar y mejorar este proceso. Una de las principales contribuciones de nuestra investigación son los resultados desde el punto de vista de los agentes involucrados en el proceso de formación profesional de los trabajadores en los distritos industriales. Los resultados permiten concluir que el proceso de difusión de conocimiento al conjunto del distrito industrial se ve favorecido por la transmisión del conocimiento entre los trabajadores del sector.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

COMUNICACIONES ORALES STRATEGY (IV) (ENGLISH)

Room Chancillería

Session Chair: Esteban García Canal, Universidad de Oviedo

RESTRUCTURING AND PERFORMANCE AT EUROPEAN COMPANIES: THE EFFECT OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AND BUSINESS CYCLE

Angélica María Sánchez Riofrío¹, Francisco Javier Forcadell², Desiderio Romero-Jordán², Luis Ángel Guerras-Martín²

¹Universidad Espíritu Santo, Ecuador; ²Universidad Rey Juan Carlos, Spain

Discussant: Juan Pablo Maicas López, Universidad de Zaragoza

Resumen/Abstract: This study analyses the effect of the institutional environment and the business cycle on the relationship between Business Portfolio Restructuring (BPR) strategy and corporate performance. A sample of European firms for the period 2000-2011 has been examined. It is found that BPR has generally a positive influence on firm performance within the European context. However, in continental European countries, characterized by a network-orientated corporate governance system, a contractionary economic phase of the business cycle moderates negatively the relationship BPR-performance. Conversely, in Anglo-Saxon countries characterized by a market-orientated corporate governance system, an economic recession does not affect the BPR-performance relationship. A few causes are explored stemming from the concept of organizational slack on the relative degrees of efficiency of their corporate markets. It seems that the market for corporate control in Anglo-Saxon countries is much more effective as it comes to discipline managers to seek for the maximization of shareholders' profit.

BANKRUPTCY AND TURNAROUND: DO RETRENCHMENT STRATEGIES OVERCORRECT?

Manuel Rico¹, Francisco Puig¹, Naresh Pandit²

¹Universitat de València, Spain; ²University of East Anglia, UK

Discussant: Susana Álvarez Otero, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: Retrenchment has been regarded as the necessary first step in a business turnaround, the one that provides stabilization and a base for future growth. However, too much retrenchment can have adverse effects, depriving troubled firms of valuable resources for the recovery phase. In this study, we contribute to theory augmentation in the field of turnaround by arguing that a certain level of retrenchment can be adopted until the decline is irreversible drawing on the organizational decline literature. To test our arguments, a sample of 599 Spanish bankrupt firms is used (concurso de acreedores). The results of the logistic regression, on one hand, confirm the validity of cost retrenchment as a cure to achieve survival and, on the other, partially contradict the intense application of belt-tightening measures, since reducing labour costs and assets in excess decrease the chances of a successful turnaround. Particularly, asset reduction is a measure which managers could be tempted to adopt in a distress situation to improve the firm's financial condition, but if implemented excessively reduces the probabilities to survive. These results have implications for scholars, legislators and managers, suggesting to exercise moderation in order to avoid irreversible depletion of resources, needed for future survival.

CHALLENGING THE LEADER IN THE PRESENCE OF MARKET CHANGES: THE ROLE OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

Elisabet Garrido¹, Claudio Giachetti², Juan Pablo Maicas López¹

¹Universidad de Zaragoza, Spain; ²Ca'Foscari University of Venice, Italy

Discussant: Manuel Rico, Universitat de València

Resumen/Abstract: This paper analyses the influence of demand growth and technological changes in the persistence of market share leadership. We contribute to prior literature by analysing if the effect that the international experience of challengers' in facing these changes can help them to catch-up the leader in a focal market. By testing our hypotheses in the worldwide communications industry from 2000 to 2015, we find support to the idea that demand growth and technological changes reduce the market share gap between the leader and its main challenger. Whereas the international experience of challengers in fast-growing markets helps them to take advantage of demand growth, our results reveal that the international experience in facing technological changes reduces the positive effect of technological changes in the erosion of the market share gap.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

COMUNICACIONES ORALES CREACIÓN DE EMPRESAS (V)

Aula Calixto Valverde

Presidente: Lucio Fuentelsaz Lamata, Universidad de Zaragoza

ANTECEDENTS FOR CORPORATE ENTREPRENEURSHIP: DOES GENDER PLAY A ROLE?

Andreu Turro¹, David Urbano², María Noguera²

¹Utrecht University, Netherlands; ²Universitat Autònoma de Barcelona, Spain

Relator: María José Pinillos Costa, Universidad Rey Juan Carlos

Resumen/Abstract: Literature on individual entrepreneurship has extensively highlighted that the determinants for new business creation behave differently between men and women. However, literature on corporate entrepreneurship has rarely studied these gender differences. This is a relevant omission since the processes that enable corporate and individual entrepreneurial initiatives are considered to be different. Hence, the objective of this article is to examine the role that gender plays for the determinants of corporate entrepreneurship activity. Generalized linear multilevel logistic regression is applied to data from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) for the period 2003–2011. The results show that the effect of four determinants (previous entrepreneurial experience, social capital, entrepreneurial culture and ease of business) on corporate entrepreneurship differs by gender. This adds to the literature on the antecedents of entrepreneurial activity. First, having an improved understanding of the effect of gender could have implications for practice. Second, findings also contribute by showing that the effect of environmental determinants is more relevant than implied in previous studies, as they have a direct as well as a moderating effect.

BARRIERS ENTREPRENEURS HAVE TO OVERCOME TO REACH ENVIRONMENTAL EFFICIENCY

Ana Labella Fernández, Javier Martínez del Río, José Joaquín Céspedes Lorente

Universidad de Almería, Spain

Relator: Job Rodrigo Alarcón, Universidad de Castilla La Mancha

Resumen/Abstract: Drawing on entrepreneurship and eco-efficiency literature, this study analyze the effect of different barriers on eco-efficiency practices in new ventures and established firms. We focus on this approach because new ventures and incumbents are the result of a combination of diverse bundle of capabilities and competences and they might not face barriers in the same way. In addition, we analyze the relationship between eco-efficiency practices and production costs reduction. We use data from 7099 firms from European countries. Our findings suggest that there are differences between new ventures and established firms when implementing eco-efficiency practices. This different effect prompts interesting insights to theory development in research of eco-efficiency and entrepreneurship.

INTENCIÓN EMPRENDEDORA Y ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

María José Pinillos Costa

Universidad Rey Juan Carlos, Spain

Relator: Andreu Turro, Utrecht University

En este trabajo se analiza la relación entre educación emprendedora e intención emprendedora cuando se tienen en cuenta los enfoques de aprendizaje de los estudiantes. Apoyados en la teoría de los enfoques de aprendizaje de los estudiantes, los resultados del estudio revelan que la intención de emprender, del estudiante con posterior formación en emprendimiento, está asociada con la estrategia de aprendizaje. Esta influencia explica en parte porqué difieren los resultados de estudios previos en cuanto a la relación entre educación en emprendimiento e intención emprendedora.

EL ACCESO DE LOS EMPRENDEDORES A RECURSOS A TRAVÉS DE LAS AGENCIAS DE DESARROLLO LOCAL: UN ANÁLISIS MULTINIVEL

Carlos Hernández Carrión, Carmen Camarero Izquierdo, Jesús Gutiérrez Cillán

Universidad de Valladolid, España

Relator: Ana Labella Fernández, Universidad de Almería

Resumen/Abstract:

Objetivos. Una de las herramientas de las políticas de desarrollo local para apoyar la creación y la sostenibilidad de los negocios emprendedores son las agencias de desarrollo local (ADL). En este contexto, el objetivo del presente estudio es analizar el papel de estas agencias a la hora de facilitar el acceso al emprendedor a recursos estratégicos.

Marco teórico. Desde un enfoque relacional basado en la teoría de redes y el marketing de relaciones se plantea que las ADL ocupan agujeros estructurales para poder crear vínculos entre los emprendedores y los agentes proveedores de recursos.

Metodología. Para el contraste empírico de las hipótesis propuestas se ha realizado un análisis de regresión multinivel sobre la información proporcionada por una muestra de 48 agencias y 806 emprendedores.

Resultados/implicaciones. Los resultados sugieren que las ADL son especialmente útiles para facilitar recursos a los emprendedores con menos experiencia en el sector y los localizados en zonas rurales. Por otro lado, se constata que la orientación relacional de la ADL en sus contactos con otros actores socioeconómicos clave sólo mejora su papel como facilitador de recursos para los emprendedores con negocios de mayor tamaño.

ANTECEDENTES DE LA ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA DESDE UN ENFOQUE CONFIGURACIONAL

Job Rodrigo Alarcón, Gloria Parra Requena, María José Ruiz Ortega

Universidad de Castilla La Mancha, España

Relator: Carlos Hernández Carrión, Universidad de Valladolid

Resumen/Abstract: En este trabajo se presenta un modelo configuracional para explicar cómo se desarrolla la orientación emprendedora en un entorno dinámico. Basado en una muestra de empresas del sector agroalimentario en España, este trabajo analiza cómo el capital social cognitivo y la capacidad de absorción afectan de forma conjunta a la orientación emprendedora en un contexto de dinamismo tecnológico. Los resultados obtenidos detectan un efecto positivo del dinamismo tecnológico en la

orientación emprendedora. Sin embargo, frente a lo esperado, el capital social cognitivo, de forma aislada, no impulsa la orientación emprendedora en un entorno dinámico. Desde un enfoque configuracional, se observa que la combinación del capital social cognitivo con la capacidad de absorción afecta de manera heterogénea al efecto del dinamismo tecnológico sobre la orientación emprendedora para sus dimensiones potencial (empeora) y realizada (mejora). Destacamos la relevancia del enfoque configuracional para profundizar en la conexión entre los antecedentes externos e internos de la orientación emprendedora. También reivindicamos la importancia de diferenciar las dimensiones potencial y realizada de la capacidad de absorción por sus implicaciones para la orientación emprendedora.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

MESA INTERACTIVA DIR. OPERACIONES

Aula Duque de Lerma

Presidente: Rafaela Alfalla Luque, Universidad de Sevilla

FASES EN LA IMPLEMENTACIÓN ERP: PROPUESTA DE UN MODELO INTEGRADOR

Sergio Ferrer Gilabert, Beatriz Forés Julián, Alba Puig Denia, Rafael Lapiedra Alcamí
Universitat Jaume I, España

Resumen/Abstract: El principal objetivo de este trabajo estriba en sentar las bases a la delimitación de las principales etapas del ciclo de vida de la implantación de un ERP. Los ERP han adquirido en los últimos años una especial relevancia para la competitividad de las empresas; sin embargo, su implementación no está exenta de problemas. Por estos motivos, la literatura se ha volcado en analizar las diferentes fases en la implementación de un ERP y los factores críticos de éxito; no obstante, no existe acuerdo al respecto, hallándose diferentes modelos que analizan el ciclo de vida en la implementación de un ERP. Con tal de aportar luz a este tema, este trabajo analiza los principales modelos y etapas propuestas en la implementación de un ERP en la literatura y presenta una propuesta propia de estas fases, identificándose, además, los principales factores de éxito esperados en cada una de estas etapas sugeridas. La revisión de la literatura junto con la nueva propuesta permitirán establecer un punto de partida para futuros estudios empíricos en este ámbito.

INDUSTRY 4.0: THE NEW COMPETITIVE ADVANTAGE OF NATIONS. AN UPDATED REVIEW. REOPENING THE RESEARCH AGENDA

Amaya Erro Garcés, Raquel Pérez García
Universidad Pública de Navarra, Spain

Resumen/Abstract:

OBJECTIVES AND THEORETICAL FRAMEWORK

Industry 4.0 implies global challenges in the manufacturing sector. Theoretical and empirical research have been developed to support these transformations and to assistance companies in the process of changing.

METHOD

A systematic review of the literature is conducted. A total of fifty studies were included in the literature review. Additionally, a research agenda is identified from the evaluation and synthesis of the available evidence.

RESULTS/IMPLICATIONS

This research paper contributes to gather previous research about this issue through an updated review and to define a research agenda for future investigation. Creating a common terminology, defining the levels of implementation of Industry 4.0, identifying the stages for the development of Industry 4.0, describing a Lean method for these factories, analyzing human resources effects and studying the effects of the Smart Factory in the organization are the areas identified in this research agenda.

LAS TICs EN LA GESTIÓN HOTELERA: UNA REVISIÓN A LA INVESTIGACIÓN

M. Reyes González Ramírez, José Luis Gascó Gascó, Juan Llopis Taverner

Universidad de Alicante, Spain

Resumen/Abstract: Los hoteles dependen de las TICs tanto para su gestión interna como para sus relaciones con clientes y resto de stakeholders. Por ello es creciente la investigación sobre TICs en el sector hotelero. El presente trabajo hace una revisión de la literatura acerca de TICs en la gestión hotelera, analizando los artículos publicados en 7 revistas prestigiosas en el ámbito del Hospitality Management. Los 147 artículos analizados, que han sido publicados a lo largo de 27 años, son estudiados respecto de diversos criterios como sus métodos de investigación, perspectiva, estadísticas utilizadas, temáticas tratadas, tecnologías, autores y países. Las conclusiones apuntan un futuro prometedor tanto en las aplicaciones TICs para la gestión hotelera, como en la investigación en esta área.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AS AN ENABLING TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF DYNAMIC CAPABILITIES IN THE BANKING INDUSTRY

Cristina Gallego Gómez¹, Carmen de Pablos Heredero²

¹EAE Business School, Spain; ²Universidad Rey Juan Carlos, Spain

Resumen/Abstract: Technology has become one of the most outstanding enabling tools for human beings' decision-making. Each time more sophisticated tools for data analysis allow firms a more rational decision making since they can count on with more precise data and information, as a consequence of the processing of data.

The banking industry is suffering from a revolution as a result of market exigencies, which demands higher level of competitiveness along time. In this process, technology plays an important role, and it is where artificial intelligence is being implemented at organizations to offer new services that provide greater benefit to consumers.

THE ORIGIN OF THE COCOA SUPPLY CHAIN: THE RELATIONSHIP BETWEEN THE COOPERATIVES AND THE FARMERS

Angie Higuchi¹, Rafaela Alfalla-Luque², Daniel Coq-Huelva², Ruth Arias Gutiérrez³

¹Universidad del Pacífico, Perú; ²Universidad de Sevilla, España; ³Universidad Estatal Amazónica, Ecuador

Resumen/Abstract:

Purpose: The objectives of this study are, first, to determine factors that assess of the underlying attitudes of the cocoa farmers to better comprehend their evaluation of a cooperative's performance, and, second, to understand whether the farmers' socio-economic correlate with the perceived benefits of a cocoa cooperative in the Tocache area (Peru).

Methodology: The study uses an integrated methodology which includes Principal Component Analysis (PCA), hierarchical cluster analysis and a t-test for comparing two group means.

Findings: The results confirm that cocoa farmers' socio-economic characteristics correlate with the perceived benefits of the cocoa cooperative. The analyses suggest that although some farmers have a higher total income and cocoa profit, they were less satisfied with the services of their cooperatives than satisfied members who are older; have lower education; have less family members; or were farmers for a longer time, and they are more dependent on their cocoa crop. Aftermaths also seem that the satisfaction of the farmers towards the cooperative goes further than their socio-economic characteristics itself.

Implications: Managers and board members of the cooperatives may find this research helpful to focus on farmers' socio-economic characteristics and pay particular attention to dissatisfied farmers.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

**MESA INTERACTIVA
RECURSOS HUMANOS**

Aula Escultores Tomé

Presidente: Raquel Sanz Valle, Universidad de Murcia

HAPPINESS AT WORK ORIENTED HRM PRACTICES: TOWARDS AN INTEGRATED FRAMEWORK TO IMPROVE ABSORPTIVE CAPACITY

Andrés Aulas-Vallina¹, Joaquín Alegre², Rafael Fernández-Guerrero³

¹Florida Universit ria, Spain; ²University of Valencia, Spain; ³University of Valencia, Spain

As a result of the complex and unpredictable business context, companies are facing increasing challenges and risks which can be better addressed by developing competitive advantage. It is in this context where employee knowledge can become the holy grail of survival. However, increasing insecurity and pressures at work are harming well-being in the working environment, and threatening employee happiness at work. This becomes especially worrying when evidence shows that the predominant models within HRM theory and research still remain focused on ways to improve performance, leaving any kind of focus on the employee in second place. In these circumstances, an alternative theoretical approach to HRM is required. This article offers an analytical framework that emphasizes HRM practices that foster happiness at work, suggesting that both HRM practices and happiness at work are crucial for employees to develop their absorptive capacity. Evidence is provided to strengthen the relationship between soft HRM practices and absorptive capacity, in which happiness at work plays an essential role. The theoretical and practical implications of this model are discussed.

TOP MANAGER'S PERCEPTION OF CSR TO ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR FOR ENVIRONMENT ADOPTED BY MANAGERS THROUGH ENVIRONMENTAL VALUES

María Nieves Fernández López

Universidad Complutense de Madrid, Spain

Resumen/Abstract: The purpose of the present paper is to analyze the antecedents of organization citizenship behavior for the environment (OCBEs) adopted by managers. In particular, we examined the relationship between top manager's perception of corporate social responsibility (CSR) and the OCBEs adopted by managers. The model also shows the role of environmental values in the top manager's perception of CSR and OCBEs relationship. Furthermore, the exploration of managers' OCBEs allows us to make an important contribution to the emerging literature in this area, because the literature has been focused on employees' OCBEs and more research is needed.

ESTUDIO DE LA INCIDENCIA DE LOS FACTORES PSICOSOCIALES EN LA SALUD DE LA ORGANIZACIÓN Y DE SUS MIEMBROS

Miguel  ngel Gimeno Navarro, Antonio Grand o Botella, Ana I. Marqués Marzal

Universitat Jaume I, España

Resumen/Abstract: El objetivo principal de este trabajo es analizar el papel de los factores psicosociales en el desarrollo/obstaculización del potencial de las organizaciones y de sus miembros, y poder avanzar en la construcción de entornos laborales saludables.

Estamos inmersos en una profunda crisis sistémica, que nos coloca frente a paradojas existenciales fundamentales sobre nuestro modelo de sociedad, y sobre el mundo de las organizaciones y el trabajo. En este contexto el desarrollo de la salud (organizativa e individual) se ha convertido en un objetivo crucial.

Los factores psicosociales son un elemento clave en las transformaciones que están experimentando las organizaciones y el trabajo. Esto los convierte en esenciales para la construcción de organizaciones saludables. Sin embargo, su propia evolución dificulta este cometido.

A partir de un estudio de campo transversal se ha analizado el efecto multinivel de estos factores, tanto para organizaciones como para trabajadores, tanto en prevención del daño como en promoción de salud.

Los resultados sugieren que, para promover el cambio organizativo y social, las prácticas y políticas de gestión de personas y desarrollo organizativo han de atender a la naturaleza compleja de los factores psicosociales. Y lo han de realizar de una forma holística y sistémica.

Martes, 26/06/2018: 16:30 - 18:00 SESIONES PARALELAS (VIII)

COMUNICACIONES ORALES

DIR. DE OPERACIONES (V): MEJORA CONTINUA

Salón de Actos de la Escuela de Doctorado

Presidente: Xosé Vázquez, Universidade de Vigo

VIABILITY ANALYSIS OF IMPLEMENTING HEIJUNKA IN A LEAN MANAGEMENT SYSTEM USING ACTION RESEARCH

Lucía Avella Camarero, Lucía Álvarez Fernández, Ramón Martínez Fernández
Universidad de Oviedo, España

Relator: Antonio Sartal Rodríguez, Universidad de Vigo

Resumen/Abstract: The aim of this research is to analyze the viability of implementing heijunka (production leveling, smoothing or balancing) in a factory that successfully operates under a lean management framework, based on the Toyota Production System (TPS).

The study used an action research (AR) approach and confirmed that the pure JIT planning system that is currently used in the factory is more efficient than using heijunka. The reasons why heijunka was not suitable for this factory were explored and some general factors which might influence the suitability and successful implementation of this tool were identified.

Starting from the need to respond to a real problem, this research advanced our scientific understanding of practical implementation of lean management in different organizations and contexts. This research was a collaborative experience between researchers and practitioners, between the University and business.

HOW TO MEASURE LEAN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: DEVELOPMENT AND VALIDATION OF A MEASUREMENT INSTRUMENT

José Moyano Fuentes, Sebastián Bruque Cámara, Juan Manuel Maqueira Marín
Universidad de Jaén, España

Relator: Lucía Avella Camarero, Universidad de Oviedo

Resumen/Abstract: It is widely argued that to be competitive a company not only needs to focus on internal aspects, but on the entire supply chain. Lean supply chain management has become a means to improve competitiveness by improving efficiency and increasing flexibility at all stages of the supply chain. This research conceptualizes, develops and validates a lean supply chain management measurement instrument. A two-phase approach was used for scale development and refinement. In the first phase a literature review was conducted to identify definitions of lean supply chain management and agile supply chain management and their corresponding measurement items. In the second phase, the lean supply chain management measurement instrument was validated using survey data based on scales developed in the first phase by 59 scholars with experience in lean management and/or supply chain management. In the second phase the instrument also differentiates lean supply chain management from agile supply chain management measurement. Results indicate that there are two lean supply chain management-related dimensions: the first, operational aspects linked to lean supply chain strategy implementation; and the second related to lean supply chain planning. The expected outcome of this study is a parsimonious measurement instrument to assess lean management of the entire supply chain.

THE DYNAMIC ROUTING PROBLEM: INTEGRATING METAHEURISTICS AND TIME SERIES FORECASTING TO SAVE TIME, FUEL AND CO2 EMISSIONS IN A FLEET OF TUNA VESSELS

Antonio Sartal Rodríguez^{1,2}, Carlos Groba¹, Xosé H. Vázquez¹
¹Universidad de Vigo, Spain; ²Universidade Nova de Lisboa, Portugal

Relator: José Moyano Fuentes, Universidad de Jaén

Resumen/Abstract: We develop a method to solve the multiple traveling salesman problem with moving targets. Unlike in previous analyses, where the focus lies in ad-hoc experiments, we address moving targets through an unrestricted generic solution that combines prediction with genetic algorithms. We thus obtain suitable solutions to a wide range of real-world situations. Our data come from tuna-vessel companies' recovery of fish-aggregating devices. Based on historical Global Position System data provided by buoys attached to the fish-aggregating devices, we first estimate the trajectory of each device and then use that estimate to feed a genetic algorithm that searches for the optimal route by considering the vessels' total distance traveled. Results confirm that our method, Genetic Algorithm based on Multiple-

Trajectory Prediction (GAMTP), yields shorter distances and lower fuel consumptions and CO2 emissions than vessel companies' other common solutions.

EVALUADORES DE LOS TRABAJOS PRESENTADOS EN EL XXVIII CONGRESO ACEDE 2018

REVIEWERS OF THE PAPERS PRESENTED AT THE XXVIII ACEDE CONFERENCE 2018

Evaluadores / Reviewers

Isabel María Abad Guerrero	Universidad de Málaga
Isabel Acero Fraile	Universidad de Zaragoza
Inmaculada Aguiar Díaz	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Rocío Aguilar Caro	Universidad Pablo de Olavide
Javier Aguilera Caracuel	University of Granada
Anna Akhmedova	IESE Business School
Elsa Mercedes Alama Salazar	Otras
Joaquin Aldas Manzano	Universitat de Valencia
Joaquin Alegre Vidal	Universitat de Valencia
Rafaela Alfalla Luque	Universidad de Sevilla
Anabela Almeida	Universidade da Beira Interior
Susana Alonso Bonis	Universidad de Valladolid
Daniel Alonso Martínez	Universidad de León
Ana Belén Alonso-Conde	Universidad Rey Juan Carlos
Celia Álvarez Botas	Universidad de Oviedo
Susana Alvarez -Otero	Universidad de Oviedo
Javier Amores Salvadó	Universidad Complutense de Madrid
Jose Alberto Andrés Lacasta	Universidad de Zaragoza
Paula Anzola Román	Universidad Pública de Navarra
Sebastian Aparicio	Durham University
Elisa Aracil	Universidad Pontificia Comillas-ICADE
Raquel Arévalo Tome	Universidad de Vigo
Anderson Argothy	Universidad Técnica del Norte
Lucia Avella Camarero	Universidad de Oviedo
LAURA AVELLANEDA RIVERA	Universidad de Castilla La Mancha
Juan Carlos Ayala Calvo	Universidad de La Rioja
Sonia Baños Caballero	Universidad de Murcia
Remy Michael Balarezo Núñez	Universidad de Piura (UDEP)
José Luis Ballesteros Rodríguez	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
M ^l Isabel Barba Aragón	Universidad de Murcia
Virginia Barba-Sánchez	University of Castilla-La Mancha (Spain)
Ana María Barra Salazar	Universidad del Bio-Bio (Chile)
Jesus Barrena Martínez	Universidad de Cádiz
Ismael Segundo Barros Contreras	Universidad Austral de Chile
Rodrigo Basco	American University of Sharjah
Ramon Bastida Vialcanet	Universitat Internacional de Catalunya
Rosa María Batista Canino	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
María Belda Ruiz	University of Murcia
Carlo Bellavite Pellegrini	Università Cattolica del Sacro Cuore
Inmaculada Beltrán Martín	Universitat Jaume I
Carlos angel Benavides Velasco	Universidad de Málaga
Sonia Benito Hernández	Universidad Politécnica de Madrid
Diana Benito Osorio	Universidad Rey Juan Carlos
Cristina Bernad Morcate	Universidad de Zaragoza
Pilar Bernal Ansón	Universidad de Zaragoza

Estrella Bernal Cuenca	Universidad de Zaragoza
Victor Hugo Bezerra	University of Salamanca
Enrique Bigné Alcañiz	Universitat de València
Carmen Dolores Blázquez Puerta	Universidad de Málaga
Joan Boada-Grau	Universitat Rovira i Virgili
Luis Miguel Bolívar Caro	Universidad Tecnológica de Bolívar
María del Mar Bornay Barrachina	Universidad Pablo de Olavide
Montserrat Boronat Navarro	Universitat Jaume I
Juan Carlos Bou Llusar	Universitat Jaume I
Rafael Bravo Gil	Universidad de Zaragoza
Isabel Buil Carrasco	Universidad de Zaragoza
Oscar Fernando Bustinza Sánchez	Universidad de Granada
Carmen Cabello Medina	Universidad Pablo de Olavide
Laura Cabeza García	Universidad de León
Esther Calderón-Monge	Universidad de Burgos
Carmen Camarero Izquierdo	Universidad de Valladolid
Jesus J. Cambra Fierro	Universidad Pablo de Olavide
César Camisón Zornoza	Universitat de Valencia
Irene Campos García	Universidad Rey Juan Carlos
Vanessa Campos-Climent	Universitat de Valencia
Pedro Canales Ronda	Universitat de Valencia
Lourdes Canós Darós	Universitat Politècnica de Valencia
Francisco Javier Canto Cuevas	Universidad de Sevilla
Carlos Sebastián Cárdenas Zambrano	Universidad de Especialidades Espíritu Santo
Amalia Carrasco Gallego	University of Seville
María Jesús Carrasco Santos	Universidad de Málaga
Ana Carretero Pires	Universidad Rey Juan Carlos
Javier Carrillo-Hermosilla	Universidad de Alcalá de Henares
Ana Castillo López	Universidad de Granada
Paula Castro Castro	Universidad de León
David Cegarra Leiva	Universidad Politécnica de Cartagena
Gabriel Cepeda Carrión	Universidad de Sevilla
Miguel Cervantes Blanco	Universidad de León
Antonio Manuel Ciruela Lorenzo	Universidad de Málaga
Sarah Cooper	University of Edinburgh
Rebeca Cordero Gutiérrez	Universidad Pontificia de Salamanca
Diego Corrales Garay	Universidad Rey Juan Carlos
Rafel Crespí Cladera	Universitat de Les Illes Balears
Ignacio Danvila del Valle	Universidad Complutense de Madrid
Àngels Dasí	Universitat de València
Carmen Dato Cuadrado	Universidad Rey Juan Carlos
María Angustias Davila Vargas-Machuca	Universidad de Jaén
Pablo de Andrés Alonso	Universidad Autónoma de Madrid
Luzia Mara de Araujo	Economía y Empresa. Brasilia (Brasil)
Susana de Juana Espinosa	Universidad de Alicante
Carmen de la Calle Durán	Universidad Rey Juan Carlos
Gabriel de la Fuente Herrero	Universidad de Valladolid
M Dolores de la Rosa Navarro	Universidad Pablo de Olavide

Carlos De Las Heras Pedrosa	Universidad de Málaga
David de Matías Batalla	Universidad de Alcalá de Henares
Isidro de Pablo López	Universidad Autónoma de Madrid
Carmen de Pablos Heredero	Universidad Rey Juan Carlos
Petra De Saá Pérez	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Natalia Dejo Oricain	Universidad de Zaragoza
Ana Rosa del Águila Obra	Universidad de Málaga
Juan Bautista Delgado García	Universidad de Burgos
Juan Pablo Diáñez González	Universidad de Cádiz
Rosalía Díaz Carrión	Universidad de Cádiz
Nieves Lidia Díaz Díaz	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
María Cristina Díaz García	Universidad de Castilla La Mancha
Julio Dieguez Soto	Universidad de Málaga
Isabel Díez-Vial	Complutense University of Madrid
Consuelo Dolz Dolz	Universitat de València
Mario Javier Donate	University of Castilla-La Mancha
Patricia Duran Gandara	Universidad Complutense de Madrid
María de Lourdes Eguren Martí	Universitat Pompeu Fabra. Tecnocampus.
Dioni Elche	Universidad de Castilla-La Mancha
Alejandro Escriba-Esteve	Universitat de Valencia
Carmina Fandos Herrera	Universidad de Zaragoza
Juan Carlos Fandos Roig	Universitat Jaume I
Isabel Feito Ruiz	Universidad de León
José Manuel Feria Domínguez	Pablo de Olavide University
Marta Fernández Barcala	Universidad de Oviedo
Juan Carlos Fernández de Arroyabe	University of Essex
Roberto Fernández Gago	Universidad de León
Manuel Angel Fernández Gamez	Universidad de Málaga
María Nieves Fernández López	Universidad Complutense de Madrid
Ana Isabel Fernández Mesa	Universitat de València
Fco. Javier Fernández Navas	Universidad Pablo de Olavide
Marta Fernández Olmos	Universidad de Zaragoza
Susana Fernández Pérez De La Lastra	Universidad de Cádiz
Laura Fernández-Méndez	Universidad Pontificia de Comillas (ICADE)
Virginia Fernández-Pérez	University of Granada
Elena Ferrer Zubiate	Universidad Pública de Navarra
Francisco Javier Forcadell Martínez	Universidad Rey Juan Carlos
Beatriz Forés Julián	Universitat Jaume I
Noelia Franco Leal	Universidad de Cádiz
Lucio Fuentelsaz Lamata	Universidad de Zaragoza
Cristina Gallego Gómez	EAE Business School
Antonia Mercedes García Cabrera	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Esteban García Canal	Universidad de Oviedo
Lucía Isabel García Cebrián	Universidad de Zaragoza
Conrado Diego García Gómez	Universidad de Valladolid
Teresa García Marco	Universidad Pública de Navarra
Víctor Jesús García Morales	University of Granada
Marta Beatriz García Moreno	Universidad Rey Juan Carlos

Fernando E. García Muiña
Íñigo García Rodríguez
Isabel María García Sánchez
Pedro Juan García Teruel
Esperanza García Uceda
Pedro Manuel García Villaverde
Ana F. Gargallo Castel
Elisabet Garrido Martínez
José Luis Gascó Gascó
Fernando Gascón García-Ochoa
German Gemar Castillo
Ángel Gento Municio
Alfonso Jesús Gil López
Juan Antonio Giménez Espín
Miguel Ángel Gimeno Navarro
Silvia Gómez Ansón
Milena Gómez Cedeño
José M^a Gómez Gras
Raquel Gómez López
Francisco González
Nuria González Álvarez
Javier González Benito
Ana M. González Fernández
María Consuelo González Gil
Victor M. González Méndez
Celina González Mieres
M^j Reyes González Ramírez
Daniel González Sánchez
Rocío González Sánchez
Pilar Lourdes González Torre
Thais González Torres
María del Carmen González Velasco
Carmen González-Zapatero Redondo
Ana Gueimonde Canto
Félix Guerrero Alba
Maribel Guerrero Cano
Jaime Guerrero Villegas
Ana María Gutiérrez Arranz
Jesús Gutiérrez Cillán
Alma Yiseth Gutiérrez Peña
Laura Esmeralda Guzmán Rodríguez
Arturo Haro De Rosario
M^a del Carmen Haro Domínguez
Virginia Hernández Paz
Felipe Hernández Perlínes
Liliana Herrera
José Luis Hervás-Oliver
José Manuel Hurtado González

Universidad Rey Juan Carlos
Universidad Autónoma de Madrid
Universidad de Salamanca
Universidad de Murcia
Universidad de Zaragoza
Universidad de Castilla La Mancha
Universidad de Zaragoza
Universidad de Zaragoza
Universidad de Alicante
Universidad de Oviedo
Universidad de Málaga
Universidad de Valladolid
Universidad de La Rioja
Universidad de Murcia
Universitat Jaume I
Universidad de Oviedo
Universidad Tecnológica de Panamá
Universidad Miguel Hernández
Universidad de Cantabria
Universidad de Oviedo
Universidad de León
Universidad de Salamanca
Universidad de León
Universidad de Zaragoza
Universidad de Oviedo
Universidad de Oviedo
Universidad de Alicante
Universidad de Salamanca
Universidad Rey Juan Carlos
Universidad de Oviedo
Universidad Rey Juan Carlos
Universidad de León
Universidad de Salamanca
Universidad de Vigo
Universidad de Cádiz
Newcastle Business School
Universidad Pablo de Olavide
Universidad de Valladolid
Universidad de Valladolid
Universidad Surcolombiana
Universidad de Deusto
Universidad de Almería
Universidad de Granada
Universidad Carlos III de Madrid
Universidad de Castilla La Mancha
Universidad de León
Universitat Politècnica de València
Universidad Pablo de Olavide

María Iborra Juan	Universitat de València
Alicia Izquierdo Yusta	Universidad de Burgos
Mauricio Jara Bertín	Universidad de Chile
Julio Jiménez	Universidad de Zaragoza
Daniel Jiménez Jiménez	Universidad de Murcia
Beatriz Jiménez Parra	Universidad de León
Nadia H. Jiménez Torres	Universidad de Burgos
Ana Jiménez Zarco	Universitat Oberta de Catalunya
Beatriz Junquera Cimadevilla	Universidad de Oviedo
M ^a Ángeles Jurado-Caraballo	Universidad de Málaga
Ines Kuster Boluda	Universitat de Valencia
Jon Landeta Rodríguez	Universidad del País Vasco
Gustavo Lannelongue	Universidad de Salamanca
Rafael Lapiedra Alcamí	Universitat Jaume I
Martín Larraza Kintana	Universidad Pública de Navarra
Griselda Lassaga	Universidad de Belgrano, Presidenta de SLADE
Juan Llopis Taverner	Universidad de Alicante
Francisco Javier Llorens Montes	Universidad de Granada
Macarena López Fernández	Universidad de Cádiz
M ^a Concepción López Fernández	Universidad de Cantabria
Macarena López Fernández	Universidad de Cádiz
José López Rodríguez	Universidade da Coruña
José Ángel López Sánchez	Universidad de Extremadura
Oscar López-De-Foronda	University of Burgos
Esteban López-Zapata	Universidad de Antioquia
Belén Lozano García	Universidad de Salamanca
Gabriel Lozano Reina	Universidad de Murcia
M ^a Encarnación Lucas Pérez	Universidad de Murcia
Laura Lucia Palacios	Universidad de Zaragoza
María Jesús Luengo Valderrey	Universidad del País Vasco
Cristina Madorrán	UPNA
Juan Pablo Maicas López	Universidad de Zaragoza
Juan Manuel Maqueira Marín	Universidad de Jaén
Sonia Marcos	Universidad de Burgos
Frederic Marimon	Universitat Internacional de Catalunya
Silvia Martelo Landrogué	Universidad de Sevilla
Fernando Martín Alcazar	Universidad de Cádiz
Pedro Juan Martín Castejón	Universidad de Murcia
José Luis Martín Marín	Universidad Pablo de Olavide
Alicia Martín Navarro	Universidad de Cádiz
Victor Manuel Martín Pérez	Universidad de Valladolid
Rodrigo Martín Rojas	Universidad de Granada
Irene Martín Rubio	Universidad Politécnica de Madrid
Miryam Martín Sánchez	Universitat de Les Illes Balears
Ricardo Martínez Cañas	Universidad de Castilla La Mancha
Micaela Martínez Costa	Universidad de Murcia
M. Teresa Martínez Fernández	Universitat Jaume I
Jennifer Martínez Ferrero	Universidad de Salamanca

Irma Martínez García	Universidad de Oviedo
José Alberto Martínez González	Universidad de La Laguna
Inocencia M ^a Martínez León	Universidad Politécnica de Cartagena
Pedro Martínez Solano	Universidad de Murcia
Luis Martínez-Cháfer	Universitat Jaume I
Jose Luis Martins	Instituto Politécnico de Leiria
Eva Masárová	Universidad de Vigo
Iguácel Melero Polo	Universidad de Zaragoza
Mónica Melle Hernández	Universidad Complutense de Madrid
María Dolores Méndez Aparicio	Universidad de Burgos
Susana Menéndez Requejo	Universidad de Oviedo
Ana Mol-Gómez-Vázquez	Universidad de Almería
José Francisco Molina Azorón	Universidad de Alicante
Arturo Molina Collado	University of Castilla-La Mancha
Valentín Molina Moreno	Universidad de Granada
Jesús Molina-Gómez	Universidad de Málaga
Miguel Ángel Moliner Tena	Universitat Jaume I
Sebastián Molinillo Jiménez	Universidad de Málaga
Alejandro Mollá Descals	Universitat de Valencia
Diego Monferrer Tirado	Universitat Jaume I
Antonio Montero Navarro	Universidad Rey Juan Carlos
Paulino Montes-Solla	University of A Coruna
Ángeles Montoro-Sánchez	Complutense University of Madrid
Juan Nicolás Montoya Monsalve	Universidad de San Pablo-CEU
Diana Carolina Mora J.	Universidad Autónoma de Madrid
Eva María Mora Valentín	Universidad Rey Juan Carlos
F. Morales	Universitat Jaume I
Rafael Morales Sánchez	Universidad Pablo de Olavide
Manuel Moreno Fuentes	Universidad de Castilla La Mancha
José Moyano Fuentes	Universidad de Jaén
María F. Muñoz Doyague	Universidad de León
Pablo Antonio Muñoz Gallego	Universidad de Salamanca
Lucía Muñoz Pascual	Universidad de Salamanca
Juan José Najera Sánchez	Universidad Rey Juan Carlos
Catalina Nicolás Martínez	Universidad de Murcia
Roberto Nuño Solinís	Universidad de Deusto
Isabel Olmedo-Cifuentes	Universidad Politécnica de Cartagena
Raquel Orcos Sánchez	Universidad Pública de Navarra
Francisca Orihuela Gallardo	Universidad de Cádiz
Ana M ^a Ortega Álvarez	Universidad de Valladolid
Raquel Ortega Lapiedra	Universidad de Zaragoza
Ángel Ortiz Bas	Universidad Politécnica de Valencia
Natalia Ortiz de Mandojana	Universidad de Granada
Marta Ortiz-de-Urbina Criado	Universidad Rey Juan Carlos
Andrés Alberto Osorio	Universidad Nacional de Colombia, Sede Manizales
Antonio Padilla Meléndez	Universidad de Málaga
María José Palacín Sánchez	Universidad de Sevilla
María Manuela Palacios González	Universidad de Extremadura

Sergio Palomas Doña	Universidad de Zaragoza
Gloria Parra Requena	Universidad de Castilla La Mancha
Purificación Parrado-Martínez	Universidad de Jaén
Laura Parte Esteban	Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)
Primitiva Pascual Fernández	Universidad de Oviedo
Carmen Paz Aparicio	Universidad Carlos III de Madrid
Eva Pelechano Barahona	Universidad Rey Juan Carlos
María Pemartín	Universidad de Murcia
Jorge Pereira Moliner	Universidad de Alicante
Clara Pérez Cornejo	Universidad de Burgos
Raquel Pérez García	Universidad Pública de Navarra
Susana Pérez López	Universidad de Oviedo
María Pilar Pérez Santana	Universidad de Valladolid
Leticia Pérez-Calero Sánchez	Universidad Pablo de Olavide
Ana Pérez-Luño Robledo	Universidad Pablo de Olavide
Eva María Pertusa Ortega	Universidad de Alicante
José Miguel Pina Pérez	Universidad de Zaragoza
Daniel Pires Vieira	Universidade de Brasília - UnB
Isabel Prieto Pastor	Universidad de Valladolid
Francisco Puig Blanco	Universitat de Valencia
Alba Puig Denia	Universitat Jaume I
M ^a Esther Quevedo Puente	Universidad de Burgos
F. Javier Ramírez	Universidad de Castilla La Mancha
Marisa Ramírez Aleson	Universidad de Zaragoza
Francisca Ramón Fernández	Universitat Politècnica de Valencia
Rebeca García Ramos	Universidad de Cantabria
María Redondo Carretero	Universidad de Valladolid
Alberto Redondo Miró	Universidad Pontificia de Comillas - ICADE
Ignacio Requejo	Universidad de Salamanca
Carmelo Reverte Maya	Universidad Politécnica De Cartagena
Lorenzo Revuelto Taboada	Universitat de Valencia
Eva Rimbau Gilabert	Universitat Oberta de Catalunya
Pilar Rivera Torres	Universidad de Zaragoza
Elena Rivo López	Universidad de Vigo
Vicente Roca Puig	Universitat Jaume I
Job Rodrigo Alarcón	Universidad de Castilla La Mancha
Rafael Rodríguez	Universidad Pontificia de Comillas
Antonio Rodríguez Duarte	Universidad Complutense de Madrid
Ana Isabel Rodríguez Escudero	Universidad de Valladolid
Alicia Rodríguez Márquez	Universidad Carlos III de Madrid
Javier Rodríguez Pinto	Universidad de Valladolid
José Luis Rodríguez Sánchez	Universidad Rey Juan Carlos
Juan Antonio Rodríguez Sanz	Universidad de Valladolid
Norat Roig-Tierno	Universitat Jaume I
Araceli Rojo Gallego-Burín	Universidad de Granada
M. Elena Romero-Merino	Universidad de Burgos
Sergio Rubio Lacoba	Universidad de Extremadura
Carmen Ruiz Amaya	Universidad de Castilla La Mancha

Matilde Ruiz Arroyo	Universidad de Granada
María José Ruiz ORtega	Universidad de Castilla La Mancha
Gerard Ryan	Universitat Rovira i Virgili
María Sacristán Navarro	Universidad Rey Juan Carlos
Francisco Jose Saez Martínez	Universidad de Castilla La Mancha
Ramón Salvador Valles	Universitat Politècnica de Catalunya
Sonia Sánchez Andújar	Universidad de Jaén
María José Sánchez Bueno	Universidad Carlos III de Madrid
Raquel Sánchez Fernández	Universidad de Almería
Mercedes Sánchez García	Universidad Pública de Navarra
Gregorio Sánchez Marín	Universidad de Murcia
Manuel Sánchez Pérez	Universidad de Almería
Ana María Sánchez Pérez	Universidad de Almería
Isabel Sánchez Quirós	Universidad Complutense de Madrid
Angélica María Sánchez Riofrío	Universidad Espíritu Santo - Ecuador
Marc Sánchez Roger	Universidad de Sevilla
Pedro Sánchez Sello	Universidad de Zaragoza
Francesco Sandulli	Universidad Complutense de Madrid
Mónica Santana Hernández	Universidad Pablo de Olavide
Domingo Javier Santana Martín	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Hannah de Oliveira Santos	University of Salamanca
M ^a Valle Santos Álvarez	Universidad de Valladolid
Raquel Sanz Valle	Universidad de Murcia
M ^a José Sanzo Pérez	Universidad de Oviedo
Enrique Saravia Vergara	Universidad del Pacífico, Lima, Perú
Antonio Sartal Rodríguez	Universidad de Vigo
Mercedes Segarra Ciprés	Universitat Jaume I
Elies Segui Mas	Universitat Politècnica de Valencia
Francisco Javier Sese Olivan	Universidad de Zaragoza
Daniel Siles	Mondragon Unibertsitatea
Anielson Barbosa da Silva	Universidade Federal da Paraíba (UFPB/Brasil)
Elena Sousa Ginel	Universidad Pablo de Olavide
Nuria Suárez	Universidad Autónoma de Madrid
Sonia María Suárez Ortega	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Ana Suarez Vázquez	Universidad de Oviedo
Juan José Tari Guillo	Universidad de Alicante
M. Teresa Tascón Fernández	Universidad de León
Adrián Testera Fuertes	Universidad de León
Guillermina Tormo Carbó	Universitat Politècnica de València
Carmen Torrecilla Moreno	Universidad Politécnica de Valencia
Xavier M Triado Ivern	Universitat de Barcelona
Fernando Ubeda Mellina	Universidad Autónoma de Madrid
Berrbizne Urzelai	University of the West of England
David Valiente Bordanova	Universitat Jaume I
Ramón Valle Cabrera	Universidad Pablo de Olavide
Teresa M. Vallet Bellmunt	Universitat Jaume I
María del Carmen Valls Martínez	Universidad de Almería
Oscar Javier Varas Fuente	Universidad Complutense de Madrid

Alfonso Vargas Sánchez	Universidad de Huelva
Xosé Vázquez	Universidade de Vigo
José Luis Vázquez Burguete	Universidad de León
Pilar Velasco	Universidad de Alcalá
Antonio José Verdú Jover	Universidad Miguel Hernández
Luis Vicente Gimeno	Universidad de Zaragoza
Nuria Viejo Fernández	Universidad de Oviedo
Mónica Villanueva Villar	Universidad de Vigo
Cristina Villar García	Universitat de Valencia
Bozidar Vlacic	Universidad de Vigo
Vanessa Yanes Estévez	Universidad de La Laguna
Benito Yáñez Araque	Universidad De Castilla La Mancha
Patrocinio del Carmen Zaragoza Sáez	Universitat d'Alacant / Universidad de Alicante
José Ángel Zúñiga	Universidad Rey Juan Carlos

PREMIOS DEL XXVIII CONGRESO ACEDE 2018

AWARDS OF THE XXVIII ACEDE CONFERENCE 2018

PREMIOS DEL XXVIII CONGRESO ACEDE 2018

AWARDS OF THE XXVIII ACEDE CONFERENCE 2018

Premio General ACEDE 2018 a la Mejor Comunicación/ACED 2018 General Award to the Best Paper

Premiado

CHALLENGING THE LEADER IN THE PRESENCE OF MARKET CHANGES: THE ROLE OF INTERNATIONAL EXPERIENCE.

Elisabet Garrido¹, Claudio Giachetti², Juan Pablo Maicas López¹

¹Universidad de Zaragoza, Spain; ²Ca'Foscari University of Venice, Italy

Finalistas

DOES THE SHARE OF BANK DEBT IN A FIRM'S DEBT STRUCTURE DEPEND ON RISK-TAKING INCENTIVES IN CEO PAY?

Paula Castro Castro¹, Kevin Keasey², Borja Amor-Tapia¹, María T. Tascón¹, Francesco Vallasca²

¹Universidad de León, Spain; ²University of Leeds

DURACIÓN Y ANTICIPACIÓN DE LA VISITA A UN MUSEO: RESPUESTA CONSCIENTE E INCONSCIENTE DEL VISITANTE

Carmen Antón Martín¹, Carmen Camarero Izquierdo¹, Paula Fernández Páez¹, Elena Martín Guerra²

¹Universidad de Valladolid, España; ²Sociograph Neuromarketing SL

LEARNING ABOUT BUSINESS FAILURE: INTERNAL AND EXTERNAL KNOWLEDGE CAPABILITIES

Ferdaous Zouaghi¹, Teresa García Marco², Marian García Martínez³

¹Public University of Navarra, Spain; ²Public University of Navarra, Spain; ³University of Kent, United Kingdom

OWNERSHIP IN CROSS-BORDER ACQUISITIONS AND ENTRY ORDER OF THE TARGET FIRM

Minerva González Velasco, Lucio Fuentelsaz Lamata, Elisabet Garrido Martínez
Universidad de Zaragoza, España

PIONEERING ORIENTATION OF CLUSTERED FIRMS: ENVIRONMENTAL AND RELATIONAL ANTECEDENTS

Pedro M. García-Villaverde, Dioni Elche, Ángela Martínez-Pérez
Universidad de Castilla-La Mancha, España

QUALITY MANAGEMENT STANDARDS AND COMPETITIVE ADVANTAGE

Juan José Tarí Guilló¹, Jorge Pereira Moliner², José Francisco Molina Azorín³, María Dolores López Moreno⁴

¹Universidad de Alicante, España; ²Universidad de Alicante, España; ³Universidad de Alicante, España; ⁴Universidad de Alicante, España

SOCIOEMOTIONAL WEALTH AND DIVIDEND POLICY IN PRIVATE FAMILY FIRMS

J. Samuel Baixauli Soler, María Belda Ruiz, Gregorio Sánchez Marín
Universidad de Murcia

SOCIOEMOTIONAL WEALTH AND HIGH-PERFORMANCE WORK SYSTEMS IN FAMILY FIRMS: EVIDENCE IN HIGH-RISK CONTEXTS

Juan David Peláez León^{1,2}, Gregorio Sánchez Marín²

¹Universidad del Valle, Colombia; ²Universidad de Murcia, España

Premio ACEDE 2018 al Investigador Novel/ACEDE 2018 Award to the Best Novel Researcher

Premiado

Minerva Gonzáles Velasco

OWNERSHIP IN CROSS-BORDER ACQUISITIONS AND ENTRY ORDER OF THE TARGET FIRM

Minerva González Velasco, Lucio Fuentelsaz Lamata, Elisabet Garrido Martínez
Universidad de Zaragoza, España

Finalistas

Paula Anzola Román

TECHNOLOGICAL PROXIMITY AND THE INTENSITY OF COLLABORATION ALONG THE INNOVATION FUNNEL: DIRECT AND JOINT EFFECTS ON INNOVATIVE PERFORMANCE

Paula Anzola Román¹, Cristina Bayona Sáez², Teresa García Marco³

¹Universidad Pública de Navarra, España; ²Universidad Pública de Navarra, España;

³Universidad Pública de Navarra, España

WHAT MATTERS TO BE WELL CORPORATE REPUTED? WELL REPUTED FIRMS MUST NOT JUST BE SOCIALLY RESPONSIBLE, BUT MUST GIVE ACCOUNT OF IT

Clara Pérez Cornejo

Clara Pérez Cornejo, Esther de Quevedo Puente, Juan Bautista Delgado García
Universidad de Burgos, España

Premio Secciones ACEDE 2018/ACEDE 2018 Awards SIGs Research

Dirección de Operaciones y Tecnología

Premiado

QUALITY MANAGEMENT STANDARDS AND COMPETITIVE ADVANTAGE

Juan José Tarí Guilló, Juan José¹, Jorge Pereira Moliner², José Francisco Molina Azorín³, María Dolores López Moreno⁴

¹Universidad de Alicante, España; ²Universidad de Alicante, España; ³Universidad de Alicante, España; ⁴Universidad de Alicante, España

Finalistas

IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON PRODUCT INNOVATION AND THE MEDIATING ROLE OF SUPPLY CHAIN COLLABORATION

Daniel Jiménez Jimenez¹, Micaela Martínez Costa¹, Cristóbal Sánchez Rodríguez²

¹Universidad de Murcia, Spain; ²University of York, Canada

HOW TO MEASURE LEAN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: DEVELOPMENT AND VALIDATION OF A MEASUREMENT INSTRUMENT

José Moyano Fuentes, Sebastián Bruque Cámara, Juan Manuel Maqueira Marín
Universidad de Jaen, España

Dirección Internacional

Premiado

THE EFFECTS OF INTERNATIONAL DIVERSIFICATION ON THE LINK BETWEEN PRODUCT DIVERSIFICATION AND PERFORMANCE: EVIDENCE IN SPANISH FIRMS (1994-2014)

Diana Benito-Osorio¹, Alberto Colino², Luis Ángel Guerras-Martín¹, José Ángel Zúñiga-Vicente¹

¹Universidad Rey Juan Carlos, Spain; ²Universidad Pontificia de Comillas. ICADE.

Finalistas

OWNERSHIP IN CROSS-BORDER ACQUISITIONS AND ENTRY ORDER OF THE TARGET FIRM

Minerva González Velasco, Lucio Fuentelsaz Lamata, Elisabet Garrido Martínez
Universidad de Zaragoza, España

FIRM'S IMPORTING ACTIVITIES AND INNOVATION: EMPIRICAL EVIDENCE FROM SPAIN (SPANISH)

Marisa Ramírez Alesón, Marta Fernández Olmos
Universidad de Zaragoza, Spain

Economía Financiera (Premio Valentín Azofra)

Premiado

TRADE CREDIT, CREDITOR PROTECTION AND FINANCIAL CRISIS

Sonia Baños Caballero, Pedro Juan García Teruel, Pedro Martínez Solano
Universidad de Murcia, Spain

Finalistas

CREDITOR RIGHTS, FINANCIAL STATUS, AND INVESTMENT EFFICIENCY

Francisco González
Universidad de Oviedo, Spain

INFLUENCE OF FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS ON DEBT CONDITIONS

Celia Álvarez Botas¹, Víctor González Méndez²
¹Universidad de Oviedo, Spain; ²Universidad de Oviedo, Spain

Empresa familiar

Premiado

SOCIOEMOTIONAL WEALTH AND DIVIDEND POLICY IN PRIVATE FAMILY FIRMS

J. Samuel Baixauli Soler, María Belda Ruiz, Gregorio Sánchez Marín
Universidad de Murcia

Finalistas

SOCIOEMOTIONAL WEALTH AND HIGH-PERFORMANCE WORK SYSTEMS IN FAMILY FIRMS: EVIDENCE IN HIGH-RISK CONTEXTS

Juan David Peláez León^{1,2}, Gregorio Sánchez Marín²
¹Universidad del Valle, Colombia; ²Universidad de Murcia, España

¿AFECTAN LAS POLÍTICAS DE APOYO A LA INNOVACIÓN AL EMPRENDIMIENTO CORPORATIVO DE LAS EMPRESAS? UN ESTUDIO BAJO EL ENFOQUE DE ADICIONALIDAD EN MÉXICO

Yenira Tlacuilo-Parra¹, María Concepción López-Fernández²
¹Tecnológico de Monterrey campus Guadalajara, México; ²Universidad de Cantabria

Estrategia Empresarial

Premiado

PIONEERING ORIENTATION OF CLUSTERED FIRMS: ENVIRONMENTAL AND RELATIONAL ANTECEDENTS

Pedro M. García-Villaverde, Dioni Elche, Ángela Martínez-Pérez
Universidad de Castilla-La Mancha, España

Finalistas

CHALLENGING THE LEADER IN THE PRESENCE OF MARKET CHANGES: THE ROLE OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

Elisabet Garrido¹, Claudio Giachetti², Juan Pablo Maicas López¹
¹Universidad de Zaragoza, Spain; ²Ca'Foscari University of Venice, Italy

THE IMPORTANCE OF KNOWLEDGE SPILLOVERS IN THE CHOICE FOR R&D PARTNERSHIPS

Pilar Bernal Ansón¹, Boris Lokshin², Martin Carree²
¹Universidad de Zaragoza, Spain; ²Maastricht University, Netherlands

Función Empresarial y Creación de Empresas

Premiado

ACADEMIC SPIN-OFFS' AMBIDEXTERITY AND PROXIMITY TO UNIVERSITY: A COALIGNMENT PERSPECTIVE

Noelia Franco Leal¹, Danny Soetanto²

¹Universidad de Cádiz, Spain; ²Lancaster University, United Kingdom

Finalistas

ENTREPRENEURIAL OPPORTUNITY RECOGNITION IN ACADEMIC SPIN-OFFS

Carmen Camelo Ordaz¹, Elena Sousa Ginel², Noelia Franco Leal¹, Juan Pablo Diáñez González¹

¹Universidad de Cádiz, Spain; ²Universidad Pablo de Olavide, Spain

UN ESTUDIO DEL EMPRENDIMIENTO A NIVEL DE PAÍS MEDIANTE EL USO DE LOS DATOS DEL GEM Y EL MODELO DE RASCH (SPANISH)

José Alberto Martínez González, Carmen Inés Ruíz de la Rosa, Francisco J. García Rodríguez

Universidad de La Laguna, Spain

Marketing

Premiado

EXPLORING THE EFFECT OF SELF-PRESENTATIONS ON PERFORMANCE IN THE SHARING ECONOMY

Pablo Antonio Muñoz-Gallego¹, Marta Nieto-García², Oscar González-Benito¹

¹Universidad de Salamanca, España; ²University of Portsmouth, United Kingdom

Finalistas

DURACIÓN Y ANTICIPACIÓN DE LA VISITA A UN MUSEO: RESPUESTA CONSCIENTE E INCONSCIENTE DEL VISITANTE

Carmen Antón Martín¹, Carmen Camarero Izquierdo¹, Paula Fernández Páez¹, Elena Martín Guerra²

¹Universidad de Valladolid, España; ²Sociograph Neuromarketing SL

ENGAGEMENT DEL TURISTA Y USER-GENERATED CONTENT (UGC) EN UN DESTINO TURÍSTICO FAMILIAR

María José Gómez Aguilera, Miguel Ángel Moliner Tena, Juan Carlos Fandós Roig
Universitat Jaume I, España

RELATIONSHIP QUALITY AND VALUE CO-CREATION: IMPLICATIONS FOR CUSTOMER MANAGEMENT

Jesús Cambra Fierro¹, Iguácel Melero Polo², F. Javier Sese²

¹Universidad Pablo de Olavide, Spain; ²Universidad de Zaragoza, Spain

LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA Y LA PERCEPCIÓN DE JUSTICIA DEL CONSUMIDOR EN UN CONTEXTO DE QUEJA

Chanthaly S.Phabmixay S.Phabmixay, Ana Isabel Rodríguez Escudero, Javier Rodríguez Pinto

Universidad de Valladolid, España

Recursos Humanos

Premiado

EL CICLO ECONÓMICO DE LOS RECURSOS HUMANOS

Vicente Roca-Puig, Juan Carlos Bou-Llusar, Inmaculada Beltrán-Martín, Beatriz García-Juan
Universitat Jaume I, Spain

Finalistas

THE INTERNATIONALIZATION-DOWNSIZING LINK IN SPANISH MANUFACTURING FIRMS: DOES THE ENTRY STRATEGY IN FOREIGN MARKETS THROUGH EXPORTING MATTER?

Irene Campos-García¹, Fernando Muñoz-Bullón², María José Sánchez-Bueno², José Ángel Zúñiga-Vicente¹

¹Universidad Rey Juan Carlos, Spain; ²Universidad Carlos III de Madrid, Spain

DEVELOPING A MEASUREMENT INSTRUMENT OF THE SUSTAINABLE MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES

Rosalía Díaz Carrión, Macarena López Fernández, Pedro M. Romero Fernández
Universidad de Cádiz, Spain

DETERMINANTES DEL RENDIMIENTO EN LA INVESTIGACIÓN ACADÉMICA: UN ENFOQUE BASADO EN LA TEORÍA AMO

Félix Guerrero Alba, Fernando Martín Alcázar
Universidad de Cádiz, España

PATROCINADORES:



Universidad de Valladolid



**Ayuntamiento de
Valladolid**



VALLADOLID
ciudad amiga



PATIO HERRERIANO
Museo de Arte Contemporáneo Español



FULBRIGHT
España

