

**IMPACTO DE LAS PRÁCTICAS DE RECURSOS HUMANOS DE ALTO COMPROMISO
Y DE LA INTENSIDAD EN GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO SOBRE EL
PERFORMANCE DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL
VALLE DEL CAUCA: EL PAPEL MEDIADOR DE LA INNOVACIÓN**

MARCO TEÓRICO

YESSENIA DOMÍNGUEZ OTÁLORA

PROYECTO DE GRADO II

PROFESORA:

ANGELA MARÍA BEDOYA

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES-
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

SANTIAGO DE CALI

01 DE DICIEMBRE DE 2015

CONTENIDO

I.	OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.....	4
II.	MARCO TEÓRICO.....	6
i.	Tipo de economía que prima en América Latina.....	6
ii.	Países de América Latina de mayor crecimiento y más desarrollo económico.....	11
iii.	América Latina como economía emergente.....	19
iv.	Colombia como economía emergente.....	20
v.	Investigaciones de prácticas de recursos humanos de alto compromiso, gestión del conocimiento e innovación en América Latina.....	21
vi.	Investigaciones de prácticas de recursos humanos de alto compromiso, gestión del conocimiento e innovación en Colombia.....	25
vii.	Empresas de Colombia frente a los mercados internacionales.....	28
viii.	Desarrollo económico del Valle del Cauca.....	32
ix.	Investigaciones de prácticas de recursos humanos de alto compromiso, gestión del conocimiento e innovación en el Valle del Cauca.....	37
III.	CONCLUSIONES.....	40

RESUMEN

El siguiente trabajo constituye el marco teórico que da soporte a la investigación sobre las prácticas de recursos humanos de alto compromiso y sobre la intensidad en la gestión del conocimiento como importantes determinantes de los resultados y del performance de las empresas de la industria manufacturera del Valle del Cauca. Se empieza analizando América Latina como un contexto global, y a partir de este se evidencia la relevancia que tiene la economía colombiana dentro de la región, así como la del departamento del Valle del Cauca dentro de esta. Así mismo se entiende el papel tan importante que tiene la industria manufacturera tanto en el Valle del Cauca, como en Colombia y América Latina; y por último, cómo la falta de investigación y aplicación de prácticas de recursos humanos de alto compromiso y gestión del conocimiento han repercutido negativamente en la innovación y el performance de las empresas vallecaucanas.

Palabras Clave: Modelo agroexportador, agroindustria, industrialización por sustitución de importaciones, inversión extranjera directa, competitividad, eficiencia organizacional, competencias.

ABSTRACT

The following paper constitutes the theoretical framework which supports the investigation on HR practices of high commitment and knowledge management intensity as important determinants of the results and performance of the manufacturing industry enterprises of Valle del Cauca. At first, it is analyzed Latin America as a global context, and from it it is evidence the relevance the Colombian economy has within the region as well as Valle del Cauca's within Colombia. Also it is understood the important role that plays the manufacturing industry in Valle del Cauca's, Colombian and Latin American economy; and finally, how the lack of investigation and application of HR practices of high commitment and knowledge management have negatively rebound on the innovation and performance of the Valle del Cauca enterprises.

Key Words: Agro-export model, agroindustry, foreign direct investment, competitiveness, industrialization by importations substitution, organizational efficiency, competences.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Construcción de un marco teórico sólido que de soporte a los resultados de investigación previamente obtenidos sobre el impacto de la gestión del conocimiento y las prácticas de recursos humanos de alto impacto sobre el performance de las empresas de la industria manufacturera del Valle del Cauca, permitiendo partir de un contexto más general como lo es América Latina para extraer conclusiones particulares sobre las empresas del Valle del Cauca.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Dar respuesta a las siguientes preguntas:

- I. ¿Cuál es el tipo de economía que prima en América Latina?
- II. ¿Cuáles son los países de América Latina que más desarrollo económico tienen?
- III. ¿Cómo se encuentra Colombia frente a estas economías?
- IV. ¿Qué son economías emergentes? ¿Es América Latina una economía emergente?
- V. ¿Se considera que existe o falta más investigación en América Latina sobre procesos administrativos como Prácticas de Recursos Humanos de Alto compromiso, gestión del conocimiento, innovación? ¿Qué vacíos hay en estos temas?
- VI. ¿Es Colombia un ejemplo de economía emergente?
- VII. ¿Cómo se encuentran las empresas de Colombia frente a los mercados internacionales, tanto de América Latina como de otros continentes?
- VIII. ¿Qué investigaciones existen en Colombia frente a Prácticas de Recursos Humanos de Alto compromiso, gestión del conocimiento, innovación? ¿Qué vacíos hay en estos temas?

- IX. ¿Cómo las empresas del Valle del Cauca contribuyen al progreso económico, al crecimiento y a la creación de empleo en Colombia?
- X. ¿Qué investigaciones existen en el Valle del Cauca frente a Prácticas de Recursos Humanos de Alto compromiso, gestión del conocimiento, innovación? ¿Que vacíos hay en estos temas?

MARCO TEÓRICO

-¿Cuál es el tipo de economía que prima en América Latina?

Existen bastantes fuentes bibliográficas que describen el tipo de economía que prevalece en América Latina, pero para el presente marco teórico se tendrán en cuenta autores como Bustamante y Ballvé (2013) con el texto “Modelo primario exportador en América Latina balance, retos y alternativas desde la economía” quienes a la vez citan a Jaime Osorio (2012), al clásico Prebisch (1949), entre otros. También se abordarán autores como Cancino y Albornoz (2007) con su texto “La integración regional como instrumento de desarrollo para América Latina” y a Ocampo (2004) con su texto “Reconstruir el futuro. Globalización, Desarrollo y Democracia en América Latina”.

Según Bustamante y Ballvé (2013) el tipo de economía que prima en América Latina es la economía agrícola, seguida de la economía basada en la industria.

De acuerdo al análisis histórico de Osorio (2012), acerca de la periodización de los patrones de reproducción de capital predominantes en los países de América Latina, el basado en un tipo de economía primario-exportador ha sido el que históricamente abarca toda la reproducción del capital de la región desde el siglo XIX hasta lo que va del siglo XXI.

Así, para América Latina se puede hablar de tres patrones de reproducción a lo largo de su vida independiente: el agro-minero exportador imperante en el siglo XIX y parte menor del siglo XX, el patrón industrial, que se organiza entre los años cuarenta y setenta del siglo XX, y el actual patrón exportador de especialización productiva, que toma forma desde los años ochenta del siglo XX y que prevalece hasta ahora (Osorio, 2012).

Durante la segunda mitad del siglo XIX se da un auge en las exportaciones de la región tras una situación de estancamiento económico que se remonta al período colonial, producto de la inestabilidad política y las guerras civiles (Cancino, Albornoz, 2007). Las condiciones de desarrollo del capitalismo y la promoción por parte de las potencias noratlánticas de un sistema de división internacional del trabajo, originaron un fuerte estímulo que favoreció la

expansión en América Latina de las economías de exportación de bienes agrícolas y mineros (Cancino, Albornoz, 2007).

Bajo el esquema de división internacional del trabajo a América Latina venía a corresponderle como parte de la periferia del sistema económico mundial, el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales. No tenía allí cabida la industrialización de los países nuevos (Prebisch 1949). Las naciones latinoamericanas fueron entonces inducidas a la especialización en la exportación de bienes primarios y a la dependencia en la importación de los productos manufacturados y en capitales externos para financiar los servicios y medios de transporte modernos (Cancino, Albornoz, 2007).

El colapso del sistema de comercio internacional que inicia en la Primera Guerra Mundial (1918) y concluye en la Segunda Guerra Mundial (1945), obligó a las naciones latinoamericanas a buscar un desarrollo industrial interno. Es en este período en el que se desarrolla el denominado modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), o de desarrollo “hacia adentro” (Cancino, Albornoz, 2007).

Este modelo básicamente consistía en fomentar el desarrollo de las industrias locales para que produjeran bienes que estaban siendo importados, a través de mecanismos de política económica como los incentivos fiscales y crediticios o la protección comercial.

A pesar de todos los inconvenientes que puede traer en términos de ineficiencias productivas una economía proteccionista, los resultados en cuanto a expansión del aparato industrial local y su consecuente disminución del desempleo y aumento del consumo interno, fueron muy satisfactorios. Como bien afirman Cancino y Albornoz en su texto “La integración regional como instrumento de desarrollo para América Latina” (2007):

“Aún cuando se presentaron frecuentes episodios de estrangulamiento externo, desequilibrios cambiarios y presiones inflacionarias, en lo que respecta a los resultados de desarrollo industrial, urbanización, progreso social y crecimiento económico, históricamente este ha sido el período más dinámico del desarrollo capitalista en América Latina”.

Los mayores problemas que enfrentó el modelo de ISI se presentaron una vez se consolidó la industria de bienes básicos no duraderos (bienes de consumo), y se trató de implantar la

industria de bienes más complejos y duraderos (automóviles, electrodomésticos, maquinaria, medicamentos, etc.). Esta industria tenía requerimientos de inversión y tecnología mayores para su producción y necesitaba de mercados más grandes para lograr las economías de escala necesarias para su existencia, lo cual es difícil de alcanzar dentro de una economía cerrada.

Lo anterior trajo como consecuencia que el desarrollo industrial se debilitara en la mayoría de países de América Latina, excepto en los países más grandes como Brasil y México. Estos dos países avanzaron hacia una nueva fase de diversificación industrial presidida por la inversión de las transnacionales, dando origen a industrias como la maquinaria eléctrica, productos químicos y equipo de transporte (Cancino y Albornoz, 2007).

Ante este panorama, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) concibió la integración regional con el fin último de ampliar los mercados para las exportaciones de bienes industriales y reducir la dependencia de la exportación de bienes primarios en toda la región. Se empiezan a crear una serie de convenios regionales de integración que logran que a partir de un nivel casi inexistente, las exportaciones intrarregionales se eleven al 12,6% en 1965, suban hasta el 14% en 1970 y alcancen cerca del 18% en 1975. Pero el aspecto más importante de la integración regional fue el desplazamiento de las exportaciones tradicionales por las de bienes manufacturados, que para 1975 ya representaban más de la mitad del total (53,9%)¹ (Cancino y Albornoz, 2007). Sin embargo, la crisis mundial de finales de los setenta y la crisis de la deuda en los ochenta le quitó el dinamismo al comercio intrarregional.

A principios de la década de los noventa se incorporan las reformas neoliberales con las propuestas del Consenso de Washington. Los objetivos principales de estas reformas eran establecer un libremercado en la región y la atracción de capitales extranjeros para facilitar la inserción de América Latina en el mercado global. Además de la apertura, el Consenso también se caracterizó por la búsqueda de una disciplina macroeconómica que brindara estabilidad. La aplicación de tales medidas varió de un país a otro, pero en general, la índole y la intensidad de las reformas fueron sumamente agresivas (Casilda, 2004).

¹ Cifras del BID citadas por Victor Bulmer-Thomas (1998: 355)

La mayor internacionalización de las economías de la región inducida por las reformas no produjo un aumento uniforme de la productividad y el ingreso en los países de América Latina. Bajo las nuevas condiciones de desregulación y privatización propias del modelo neoliberal, las trasnacionales concentraron sus inversiones en la adquisición de empresas que les permitieron lograr mayores rentas, sin que hubiera conexión alguna con los intereses reales del país anfitrión (Cancino y Albornoz, 2007).

Este drenaje de capitales, impidió la acumulación interna de los países anfitriones y concentró el empleo en actividades informales de baja productividad (Ocampo, 2004). En las diez economías más grandes de la región, el incremento de la productividad total de los factores por año entre 1990 y 2002 fue sólo la décima parte del correspondiente al período 1950-1980. En conjunto, el crecimiento regional por año del PIB del período 1990-2003 (2,6%) no alcanzó ni la mitad del promedio de los treinta años anteriores (5,5%), y el lento crecimiento acumulado del PIB per capita (11% en los trece años) no se reflejó en una disminución del porcentaje de población por debajo de la línea de pobreza (40%) (Ocampo, 2004).

La tendencia hacia la especialización en la extracción de bienes primarios y la elaboración de productos de consumo de escasa complejidad se trasladó hacia las actividades de ensamble de bajo valor agregado, hecho que implicó nuevamente la dependencia en la importación de bienes intermedios y la propensión a los joint ventures, que en últimas eran figuras que consistían en la subordinación a “socios extranjeros” (Cancino y Albornoz, 2007).

El balance desde el punto de vista estructural ha sido una desindustrialización y reprimarización de las economías latinoamericanas. Según la Cepal, la participación de la industria de América Latina en el PIB bajó de 17% en los años setenta al 13,5% en los noventa. En conjunto, se ha producido también un retroceso de los índices de crecimiento en comparación con su comportamiento histórico durante la mayor parte del siglo pasado (Cancino y Albornoz, 2007).

Esta tendencia hacia la reprimarización se viene acentuando durante las últimas décadas gracias a un incremento sostenido de los precios de las materias primas que se extiende hasta el año 2012. Dicho incremento está asociado al crecimiento de las economías

asiáticas, que ha venido naturalmente acompañado de un aumento de la demanda tras un par de siglos de crecimiento demográfico y de consumo, en especial de China e India (Bustamante y Ballvé 2013).

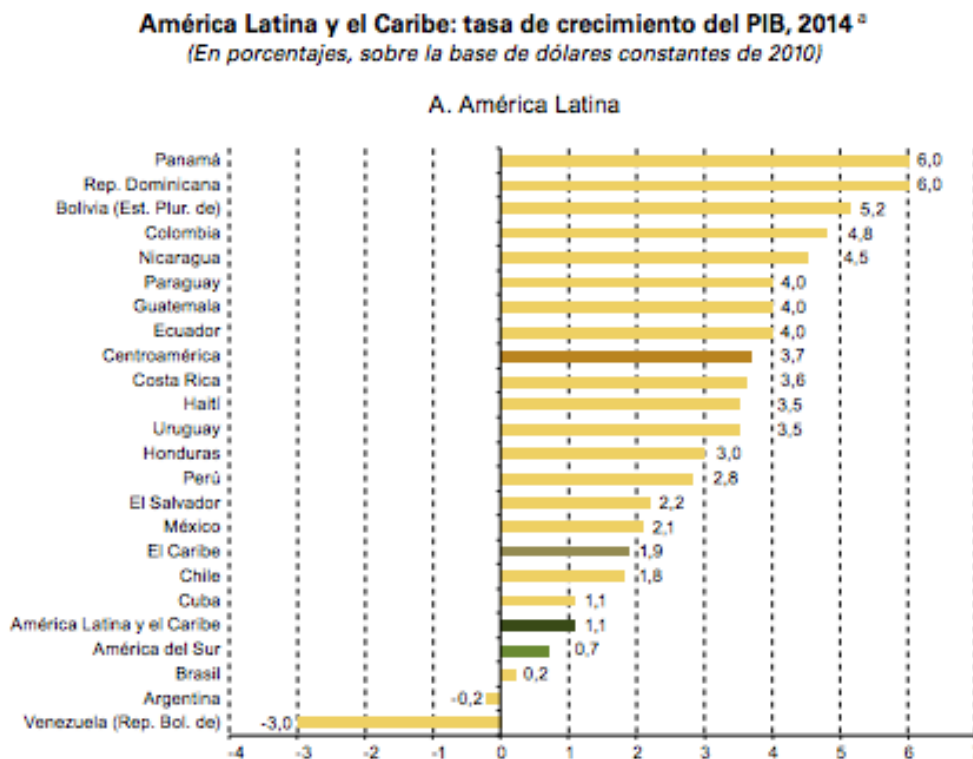
El incremento sostenido de los precios de las materias primas ha sido el motor del fuerte ciclo de crecimiento que ha experimentado América Latina en la última década, pues estas economías tienen abundancia de recursos naturales² y encuentran en la exportación de materia prima una base económica significativa. (Bustamante y Ballvé 2013). Esta realidad explica las políticas de promoción de inversiones, tanto públicas como de las grandes empresas, vinculadas a la minería, el petróleo y las actividades extractivas en general (Osorio, 2012).

- *¿Cuáles son los países de América Latina que más desarrollo económico tienen? ¿Colombia como se encuentra frente a estas economías? ¿Cuáles son los indicadores para Colombia?*

² América Latina tienen el 13% de petróleo, y de las reservas de minerales: el 65% de litio, 49% de plata, 44% de cobre, 33% de estaño, 32% de molibdeno, 26% de bauxita, 23% de níquel, 22% de hierro y 22% de zinc. Además, el 48% de la producción mundial de soja, un tercio de la producción mundial de bioetanol y cerca del 25% de biocombustibles.

Según el balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe publicado en el año 2014 por la CEPAL, en el año 2014 se registró una tasa de crecimiento del 1,1% anual para América Latina, la tasa de crecimiento más baja registrada desde el año 2009. El bajo crecimiento regional obedece principalmente a la contracción en el crecimiento de varias de las economías más grandes de la región: Argentina (-0,2%), Brasil (0,2%), México (2,1%) y Venezuela (-3,0%).

Gráfico 1.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales. Las cifras de 2014 corresponden a proyecciones.

Sin embargo, a pesar del bajo crecimiento regional existen importantes diferencias en los ritmos de crecimientos de los diferentes países, y se logran importantes tasas de crecimiento en economías más pequeñas. Como se puede observar en el gráfico 2, las economías que presentaron mayor crecimiento en el 2014 fueron Panamá y la República Dominicana, ambas con un crecimiento del 6% anual. A estas les siguió Bolivia con un crecimiento del 5,2% y Colombia con uno del 4,8% anual. Por último aparecen Guyana y Nicaragua que crecieron ambas a tasas del 4,5% anual.

Aunque Perú no aparece dentro de los países con mayor crecimiento económico durante el año 2014, se estima que sea uno de los países de mayor crecimiento durante el año 2015, junto con Panamá que seguirá encabezando la lista, Bolivia, República Dominicana; Colombia y Nicaragua (Bárcena *et. al*, 2014).

En la Tabla 1. se muestran los crecimientos económicos de las economías más grandes de América Latina:

Según el resumen ejecutivo de la Andi, Colombia: balance 2014 y perspectivas 2015:

- En Perú, se observaba en el primer trimestre del año 2014 un crecimiento económico similar al que había tenido en el año 2013 (en el primer trimestre del 2014 fue de 5,1% y el crecimiento global del año 2013 fue de 5,8%) que fue uno de los más altos de América Latina. Sin embargo, este crecimiento cayó drásticamente durante el segundo (1,7%) y tercer trimestre (1,8%). Se estima que este comportamiento se debió a la drástica caída de la inversión y las exportaciones que no pudieron ser compensadas por el impulso generado por el mayor gasto del gobierno y en menor medida por el consumo de los hogares. Estos resultados reflejan la caída de los precios internacionales de los minerales y la caída de la producción minera e industrial. Al igual que en los demás países, la inflación ha repuntado pero aún se encuentra en niveles cercanos al 3%.(Andi, 2014).
- En México, se observó una tasa de crecimiento promedio anual más alta en el 2014 que en el año 2013 (1,1% y 2,4% respectivamente). La situación de estancamiento y los bajos niveles de crecimiento se debían en términos generales al bajo consumo de los hogares, que se sumó a una leve reducción de la inversión y a la alta dependencia en Estados Unidos. Finalizadas las reformas estructurales en materia de competencia económica, telecomunicaciones y radiodifusión y del sector energético, además de la ejecución de sus proyectos de construcción, se esperan impactos positivos sobre el clima de inversión y el crecimiento del país. (Andi, 2014).

Tabla 1.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

PAÍS	2013	2014			2014py	2015py
		2014-I	2014-II	2014-III		
América del Norte						
Estados Unidos	2.2	1.9	2.6	2.4	2.2	3.1
Canadá	1.9	2.1	2.5	2.6	2.3	2.4
Europa						
Unión Europea (28 países)	0.1	1.5	1.3	1.3	1.4	1.8
Alemania	0.4	2.3	1.4	1.2	1.4	1.5
Francia	0.2	0.8	0.0	0.4	0.4	1.0
España	-1.2	0.6	1.2	1.6	1.3	1.7
Italia	-1.9	-0.3	0.4	-0.5	-0.2	0.9
Reino Unido	1.7	2.7	3.0	3.0	3.2	2.7
Portugal	-1.4	1.0	0.9	1.1	1.0	1.5
Grecia	-3.9	-0.3	0.4	1.6	0.6	2.9
Turquía	4.1	4.8	2.2	1.7	3.0	3.0
Asia						
China	7.7	7.4	7.5	7.3	7.4	7.1
Corea del Sur	3.0	4.0	3.5	3.3	3.7	4.0
Japón	1.5	2.2	-0.3	-1.2	0.9	0.8
América Latina						
Argentina	2.9	-0.0	-0.1		-1.7	-1.5
Brasil	2.3	1.8	-0.8	-0.2	0.3	1.4
Chile	4.2	2.1	2.1	0.8	2.0	3.3
Colombia	4.7	6.5	4.3	4.2	4.8	4.5
Ecuador	4.5	4.6	3.5		4.0	4.0
México	1.1	1.9	1.6	2.2	2.4	3.5
Perú	5.8	5.1	1.7	1.8	3.6	5.1
Venezuela	1.3				-3.0	-1.0

Fuente: Eurostat, Bancos centrales de cada país, BEA, OECD

Fuente: Andi.com.co

- En Brasil, lo que ocurrió fue un proceso de desaceleración del año 2013 al primer trimestre del año 2014 (el crecimiento era de 2,3% en el año 2013 y bajo a niveles de 1,8% en el primer trimestre del 2014) En el tercer trimestre del año su economía se contrajo -0,5%, como consecuencia de la reducción en la inversión en obras civiles y por la caída de la actividad manufacturera. Estos resultados hacen prever que la economía más grande de América Latina podría estar registrando por cuarto año consecutivo un crecimiento inferior al 3%. Los esfuerzos fiscales del gobierno para impulsar la economía, no han podido evitar el desplome de la inversión y de la actividad industrial. A lo anterior se suma el estrecho margen de maniobra del Banco Central, que preocupado por una inflación que a noviembre alcanza el 6.6%, mantiene altas las tasas de interés. (Andi, 2014).

- En Argentina, la situación también es delicada. Pasó de un crecimiento anual promedio de 2,9% en el año 2013 a una contracción de -1,7% en el año 2014. Esta situación se explica por un menor nivel de exportaciones, de consumo de los hogares e inversión. Al problema del pago de su deuda se le suman la contracción de su actividad industrial; la caída del precio de la soja, que es su principal producto de exportación; la escasez de dólares en la economía y la inflación ha llegado a niveles superiores al 20%, de acuerdo a cifras oficiales, mientras que las fuentes no oficiales estiman que el año culminará con una inflación cercana al 40%. (Andi, 2014).
- En Venezuela la información es cada vez más restringida y por eso aún no se cuenta con datos recientes del PIB. Sin embargo, entidades como el Fondo Monetario Internacional y la CEPAL, prevén una contracción alrededor del -3.0% en el año 2014. El mayor gasto del gobierno para evitar que el PIB se contraiga de forma más intensa, ha generado grandes presiones sobre la inflación que a agosto ya superaba el 60%. Los dólares escasean y las empresas ven como aumentan sus costos. Este desequilibrio macroeconómico se ha convertido en una bomba de tiempo. (Andi.com.co, 2015).
- En Chile, factores como el menor crecimiento de China y la reducción de los precios de las materias primas como el cobre, han generado una fuerte contracción de la inversión, con la consecuente desaceleración del PIB, que en el tercer trimestre creció únicamente un 0.8%. De igual forma que en otros lugares de la región, la inflación preocupa a las autoridades, alcanzando un nivel de 5.5% en noviembre del 2014, lo que es bastante inusual para este país. (Andi.com.co, 2015).
- En Ecuador la buena dinámica de las exportaciones, el gasto de consumo de los hogares y la inversión en el sector de edificaciones e infraestructura -esta última representa alrededor del 12% del PIB-, impulsaron el crecimiento de la economía hasta 3.5% en el segundo trimestre del año 2014. Por su parte, las bajas tasas de inflación y desempleo reflejan la solidez de los fundamentales macroeconómicos del país. Hasta septiembre de 2014 el desempleo se ubicó en el 4.4% y la inflación en 3.8%. La desaceleración de la actividad manufacturera y las recientes reducciones en los precios internacionales del petróleo son las preocupaciones de la economía

ecuatoriana. Los factores que continuarán contribuyendo al crecimiento económico de acuerdo con la CEPAL, son el dinamismo de la demanda interna, la inversión y la recuperación de la actividad de refinación de petróleo (Andi.com.co, 2015).

En 2014 la economía colombiana tuvo, en términos generales, un comportamiento favorable.

América Latina tiene actualmente una proyección de crecimiento para el año 2015 del 2.2 por ciento, mientras que en Abril se había dicho que la región iba a crecer 2.7 por ciento.

Hay una mayor desaceleración de la que se esperaba que proviene de una demanda externa e interna con bajo dinamismo. En el caso de la demanda externa, el bajo dinamismo se debe a la caída de las exportaciones y, en el de la interna, al bajo consumo de los hogares y a la inversión insuficiente de los países. Hay excepciones y una de ellas es Colombia, una de las economías que va a tener mayor dinamismo frente al resto de países.

Según González (2014), Colombia es el tercer país latinoamericano en expansión económica de acuerdo a las nuevas proyecciones de la Cepal, pero depende de las exportaciones, por lo cual para generar un crecimiento económico sostenido el país debe diversificar productos y destinos de venta.

Alicia Bárcena, secretaria ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), dice que Colombia genera confianza. La proyección de crecimiento del PIB regional se redujo de 2.7 a 2.2 por ciento debido a una disminución en la demanda, pero la de Colombia se elevó de 4.5 a 5 por ciento.

La mayor debilidad del país es la dependencia en las exportaciones de productos básicos como petróleo y carbón, pues los precios de estas materias primas son muy volátiles y la gran dependencia en este tipo de exportaciones genera inestabilidad en la economía colombiana. El gran reto para el país para alcanzar un crecimiento del PIB a largo plazo es la diversificación de sus ventas.

¿Cuáles son las fortalezas de Colombia?

A diferencia del resto de la región, en Colombia ha habido una alta demanda interna con un consumo final de hogares que creció 5.1 por ciento en el primer trimestre del año 2014. Ese aumento no se ha hecho con base solo en crédito, sino de manera más sana. El consumo del Gobierno aumentó 7.5 por ciento y la inversión creció 16.9 por ciento. Esto benefició a varios sectores como la construcción, el agropecuario y los servicios. El crecimiento de estos sectores es importante porque no se ha dado solamente por el renglón minero. Ha habido políticas interesantes como el Programa de Impulso a la Productividad y el Empleo (Pipe)³, que ha sido un plan muy oportuno que abarca proyecciones de inversión (González, 2014).

Es importante recalcar que Colombia tiene grandes oportunidades. Los acuerdos comerciales le abren nuevos mercados, especialmente con USA a través del TLC. Ahora, el país debe administrar estos acuerdos y aprovechar las ventajas que trae la internacionalización (González, 2014).

Según González (2014), Colombia tiene retos de corto y mediano plazo. En el corto plazo debe buscar crecimientos más altos y sostenidos, especialmente en la industria manufacturera jalonada por la ciencia, la tecnología y la innovación. Se necesitan acciones transversales, regionales y sectoriales que tengan efectos inmediatos y le permitan a las empresas pasar del estancamiento actual a unas tasas altas y sostenidas de crecimiento; como también la ejecución de una agenda de competitividad que cuente con estrategias para las cadenas de valor industriales para que ocupen un papel protagónico en el desarrollo económico de Colombia.

Colombia: Solidez de la economía colombiana

En el actual contexto de desaceleración mundial, las cifras colombianas son buenas. Posiblemente este año se logre un crecimiento levemente superior al del año anterior, pues

³ El Programa de Impulso a la Productividad y el Empleo (Pipe) es un paquete de medidas para el crecimiento del emprendimiento y el empleo. La meta es incrementar en un punto el producto interno bruto y generar entre **300 mil y 350 mil empleos**. La inversión para que este plan sea un éxito contempla más de 5 billones de pesos de presupuestos y contiene varias medidas tomadas desde el Ministerio de Hacienda para mejorar la productividad y facilitar, principalmente la generación de empleo.

se han mejorado los indicadores laborales y es una de las economías más promisorias de la región (Andi, 2014).

La fortaleza de la economía colombiana se fundamenta en importantes transformaciones en lo económico, político y social.

Como antecedentes importantes hay que destacar que el PIB nacional aumentó de menos de US\$100.000 millones en el 2000, a un PIB cercano a US\$390.000 millones en la actualidad y a un PIB per cápita superior a US\$8.000, cuando a principios de la década era de US\$2.000 (Andi, 2014).

Además, la creciente confianza en la economía colombiana atrae grandes montos de inversión, según el informe del balance del 2014 y perspectivas del 2015 de la Andi (2014). En este punto vale la pena recordar lo que ha logrado el país en los últimos años en materia de modernización del aparato productivo gracias al comportamiento de la inversión. Desde el 2000 esta variable ha mantenido, durante prácticamente todos los años, una trayectoria muy positiva con tasas de crecimiento de dos dígitos. Es por ello que hoy podemos hablar de una inversión que representa cerca del 30% del PIB, indicador que en América Latina sólo es superado por Perú. Este buen desempeño constituye un claro indicio del rumbo positivo que tiene la economía colombiana y de sus perspectivas en materia de crecimiento futuro (Andi, 2014)

En el año 2000 se recibieron por concepto de Inversión Extranjera Directa IED, US\$2.436 millones y para el 2014 este monto fue de alrededor US\$15.000 millones. En inversión como porcentaje del PIB, el país se acerca al 30%, nivel que hasta hace pocos años sólo se asociaba a los milagros asiáticos (Andi, 2014).

Los esfuerzos del país en política económica son reconocidos internacionalmente, las calificadoras de riesgo así lo indican y por ello se conserva el grado de inversión.

Con este panorama, es evidente que Colombia está en un buen momento; está consolidando una prestigiosa posición en el ámbito internacional; cuenta con fundamentales sólidos y ha dado pasos importantes hacia un mayor desarrollo económico y social. Pero, también es cierto que en el 2014, hay sectores como la industria que se han rezagado, el país ha crecido por debajo de su potencial; el contrabando ha crecido y aún existen altos índices de informalidad (Andi, 2014)

En el 2013 la producción industrial cayó 1.8 por ciento, entre otros, por la pérdida de competitividad de las empresas frente a las importaciones, pues la tasa de cambio promedio anual fue de 1.869 pesos, según el Banco de la República (Editorial El Tiempo, 2015).

Las estadísticas indican además que en los 11 primeros meses del 2014, que es el último dato disponible, de las 43 actividades industriales, 28 elevaron la producción, en una no hubo crecimiento (productos elaborados de metal) y en 14 cayó. Entre estas últimas se cuentan textiles, transformación de la madera y refinación de petróleo.

Aun así, hubo cuatro subsectores donde la producción creció por encima del diez por ciento. Se trata de carrocerías para vehículos, equipos de radio, televisión y comunicaciones, curtido y preparado de cueros y aparatos de uso doméstico (electrodomésticos) (Editorial El Tiempo).

-¿Qué son economías emergentes y países emergentes? ¿Cómo se justifica que la Economía de América Latina es una economía emergente?

Las economías emergentes hacen referencia a aquellas que se caracterizan por su rápido crecimiento económico y por tener bajos niveles de ingreso (Hoskisson, Eden, Chung y Wright, 2000, p.249), aunque también pueden tener ingresos medios con gran potencial de crecimiento (Meyer, 2004, p. 260).

Para algunos economistas, una economía es considerada como emergente si cumple cinco condiciones:

1. Posee riqueza de materias primas y recursos.
2. Creciente número de trabajadores jóvenes.
3. Goza de estabilidad política.
4. Fuerte inversión extranjera directa.
5. Dinámico crecimiento de consumidores locales.

La lista de Dow Jones, un sistema de información financiera estadounidense, considera a 35 países como mercados emergentes, entre ellos países latinoamericanos como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú (EAE Business School, 2015).

Señalando las grandes áreas o regiones emergentes, Latinoamérica forma parte de ellas, además de otras como Europa del Este y la región asiática. Para estar en esta posición Latinoamérica se ha visto beneficiada de avances en materia de integración regional como la creación de Mercosur, que además ha permitido la estabilidad política y económica dentro de la región, incluso de países que no necesariamente son considerados economías emergentes (EAE Business School, 2015).

Recientemente, Perú fue reconocido como una economía emergente de la cuenca Asia Pacífico por el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) y, por otra parte, la directora del Fondo Monetario Internacional (FMI), Christiane Lagarde, también manifestó que Perú forma parte de una “nueva ola de mercados emergentes” junto con México y Brasil, dentro de un contexto de “indudable ascenso” de América Latina (EAE Business School, 2015).

-¿Es Colombia un ejemplo de Economía Emergente? ¿Por qué?

En la década de los noventa, Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica guiaron sus políticas exteriores para cumplir con las medidas del Consenso de Washington e implementaron estrategias para atraer inversión extranjera a sus territorios como una forma de superar la crisis de deuda externa de los ochenta. Para el año 2009, la Unidad de Inteligencia de The Economist utilizó el acrónimo CIVETS para referirse a estas economías

como la segunda ola de países que constituirían el milagro económico del futuro. Tomando en cuenta indicadores demográficos (población joven y creciente), económicos (economía diversa y dinámica) y políticos (relativa estabilidad política), tales países han sido catalogados como interesantes destinos de IED (inversión extranjera directa) (Guerra-Barón, 2012b, p. 374).

La necesidad de los países CIVETS de internacionalizar sus economías y posicionarse en las nuevas lógicas del sistema económico mundial ha llevado a estas economías emergentes a entrar en la competencia por atraer IED, para lo cual han encaminado sus políticas domésticas hacia el mejoramiento de las condiciones internas interesantes para grupos transnacionales; y sus políticas exteriores hacia la celebración de acuerdos internacionales tales como TLC y APPRI (Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Guerra-Barón, 2014).

Colombia, particularmente, ha sido quién ha asumido el liderazgo dentro de este grupo, mostrando la voluntad política de coordinar y homogenizar las políticas exteriores de estos países, con el fin último de insertarse exitosamente al comercio global (Guerra-Barón, 2014).

-¿Se considera que existe o falta más investigación en América Latina sobre procesos administrativos como Practicas de Recursos Humanos de Alto Compromiso, gestión del conocimiento, innovación? ¿Por qué?

En latinoamérica el individuo juega un papel central dentro de la estructura del trabajo. Para los latinoamericanos, la investigación sobre los recursos humanos debe situar a la persona en el centro y esto implica que las prácticas de recursos humanos deben ser defensoras de los servicios a los empleados en lugar de constituir un mero agente de la organización;

perspectiva que choca con la de las compañías globales que está más centrada en el rendimiento (Elvira y Dávila, 2006).

Este choque de enfoques hace evidente la necesidad de desarrollar una agenda de investigación en la que se considere modernizar las prácticas de recursos humanos, mientras se mantiene un profundo humanismo que es el que sustenta los contratos sociales en la región latinoamericana (Elvira y Dávila, 2006).

Las empresas que operan dentro del contexto latinoamericano deben encontrar formas efectivas de combinar prácticas tradicionales locales con prácticas de administración de recursos humanos globales.

Según la definición de Snell, Youndt y Wright (1996) de administración estratégica de recursos humanos, esta consiste en “sistemas de organización diseñados para lograr una ventaja competitiva sostenible a través de las personas”.

Las teorías de administración estratégica de los recursos humanos se clasifican en tres grandes grupos: las universales, contingentes y configuracionales. Sin embargo, parece que las teorías que se ajustan a este sistema de clasificación explican mejor la realidad en Estados Unidos y no pueden describir completamente estas observaciones para América Latina. En general, la limitación de estos tres tipos de enfoques es que todas descansan en el supuesto de que las firmas actúan como actores racionales económicos y su principal objetivo es la maximización de las utilidades. En el caso latinoamericano, como bien se expuso anteriormente, las principales metas de las firmas son debatiblemente sociales con metas financieras secundarias (Elvira y Dávila, 2006).

En lo que concierne a la gestión del conocimiento y la innovación, el surgimiento de las empresas dedicadas a los llamados “servicios intensivos en conocimiento” que agrupan a segmentos tan diversos como servicios contables y legales, arquitectura, audiovisuales, ingeniería, software, publicidad, investigación y desarrollo (I+D), o servicios de salud y educación, pero que comparten la característica de emplear intensivamente capital humano de alto nivel de calificación y de ser usuarias y productoras de información y conocimiento para prestar servicios a sus clientes, que se destacan por su alto nivel de innovación, han llevado a que América Latina compita en un nuevo mercado a nivel global (López y Ramos, 2013).

A su vez, en América Latina se ha dado el auge de las llamadas TIC (Tecnologías de la información y las telecomunicaciones) que han abaratado y acelerado notablemente la generación, almacenamiento, procesamiento y transmisión de información, e incluso han permitido digitalizar ciertos bienes y convertirlos en intangibles (López y Ramos, 2013).

En conjunto el surgimiento de los servicios intensivos en conocimiento y el auge de las TIC en América Latina, han dado paso al mejoramiento de la productividad y competitividad de diversos sectores económicos mediante la difusión de innovaciones tecnológicas y no tecnológicas (López y Ramos, 2013).

Con el fin de atraer inversiones y generar nuevas exportaciones de servicios intensivos en conocimiento, varios de los países de la región se han preocupado por adoptar políticas públicas específicas.

En el Cuadro 1 extraído del texto de Daniela Ramos y Andrés López, ¿Pueden los servicios intensivos en conocimiento ser el nuevo motor de crecimiento de América Latina?, se puede observar el ranking de los principales países exportadores de servicios intensivos en conocimiento. Dentro de América Latina, Brasil aparece con cifras importantes de exportación en el caso de servicios empresariales. Argentina figura en el puesto 25° en computación (donde lidera el ranking latinoamericano) y puesto 36° en servicios empresariales. Costa Rica, en tanto, está en el puesto 27° en computación y 52° en servicios empresariales.

Colombia aparece en el puesto 65° a nivel global ofreciendo servicios de computación e información y ocupa el puesto 5° entre los países latinoamericanos dentro de este segmento.

Cuadro 1. Principales exportadores de servicios intensivos en conocimiento (2011, US\$ millones)

Computación e información		Otros servicios empresariales		Personales culturales y recreativos				
1	Irlanda	44.232,7	1	Estados Unidos	117.175,3	1	Reino Unido	4.609,5
2	India	43.634,3	2	Reino Unido	89.925,2	2	Francia	4.137,0
3	Alemania	18.605,6	3	Alemania	88.594,6	3	Luxemburgo	2.804,5
4	Estados Unidos	15.500,6	4	Francia	71.819,9	4	Canadá	2.473,7
5	Reino Unido	14.687,4	5	China	64.686,9	5	España	2.172,8
6	China	12.182,1	6	Singapur	49.384,4	6	Malta	2.126,0
7	Israel	9.736,7	7	Japón	45.366,6	7	Hungría	1.324,4
8	Suecia	8.737,1	8	Holanda	42.555,2	8	Turquía	1.267,0
9	Canadá	6.992,7	9	China	39.573,2	9	Alemania	906,4
10	España	6.697,7	10	India	39.523,7	10	Estados Unidos	893,2
11	Finlandia	6.686,7	11	España	34.359,9	22	India	342,6
12	Holanda	6.297,7	18	Brasil	19.675,4	24	Argentina	332,8
14	Francia	4.189,9	36	Argentina	3.917,7	38	China	122,8
25	Argentina	1.626,1	52	Costa Rica	817,5	43	Colombia	86,2
27	Costa Rica	1.566,8	69	Guatemala	137,0	45	Ecuador	82,0
48	Brasil	236,0	76	Nicaragua	66,9	46	México	80,0
52	Uruguay	176,9	79	Bolivia	19,4	52	Brasil	53,7
55	Chile	136,2				66	Chile	19,3
65	Colombia	50,4				76	Venezuela	7,0
73	Perú	26,4				77	Honduras	6,4
75	Panamá	21,0				80	Perú	5,3
76	Guatemala	19,4				94	Bolivia	1,5
80	Bolivia	10,6				95	Uruguay	1,5
81	Honduras	8,4				103	Guatemala	0,3
91	El Salvador	1,1				106	Costa Rica	0,1
101	Paraguay	0,4						

Fuente: elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

Colombia también aparece dentro del segmento de servicios personales, culturales y recreativos en el puesto 43^o y como segundo país de América latina.

En suma, si bien los países de América Latina tienen una participación reducida en el comercio mundial de servicios intensivos en conocimiento, hay casos de éxito en donde se han logrado consolidar ventajas comparativas y se ha penetrado en mercados dinámicos dentro del mundo de los servicios intensivos en conocimiento (López y Ramos, 2013).

En el mismo estudio elaborado por López y Ramos (2013), se elaboró un índice de competitividad en la prestación de estos servicios. Al observar las posiciones de América

Latina en las subcategorías que componen el índice general, se concluye que todos los países de la región se posicionan mal en educación. Asimismo, el entorno de negocios, que incluye temas de propiedad intelectual y exposición cultural, es otra de las cuestiones a mejorar en la región. Chile es la excepción en este sentido.

Es en la capacidad y disponibilidad de la fuerza laboral donde la región se posiciona relativamente mejor. Con relación al “idioma”, la mayoría de los países se ubica por debajo de la mitad de los países seleccionados en el índice. Argentina ocupa un lugar destacado en esta subcategoría, seguida de cerca por Costa Rica y Uruguay.

Chile y Uruguay compensan sus mayores costos laborales con una menor carga de impuestos y regulaciones. Finalmente, los temas de infraestructura TIC (calidad y costo) son también cuestiones en las que se requieren avances en la mayor parte de los países (López y Ramos, 2013).

-¿Qué investigaciones existen en Colombia frente a las Prácticas de Recursos Humanos de Alto Compromiso, gestión del conocimiento, innovación?.

En Colombia no hay una cultura de inversión ni de investigación en temas de procesos investigativos como prácticas de recursos humanos de alto compromiso y gestión del conocimiento porque la economía se enfoca principalmente en los ejes de la producción agrícola y el sector industrial.

Según Calderón G, Naranjo J.C y Álvarez C.M. (2007), dos fenómenos coincidieron para ubicar la gestión humana en el máximo interés de académicos y empresarios. Por una parte la aceptación del conocimiento y en especial de su aplicación en los procesos productivos como generador de riqueza. Por otra, el surgimiento de una perspectiva teórica que centra en los recursos y en las capacidades organizacionales la posibilidad de obtener una ventaja competitiva sostenida, valorando en especial los activos intangibles.

La función de la gestión humana durante mucho tiempo fue considerada una tarea administrativa de soporte a aquellas otras que de verdad agregaban valor como la transformación, las finanzas y el mercadeo. A partir del estudio seminal de Devanna, Fombrun y Tichy (1981) se cambió de foco centrándose el interés en los aspectos estratégicos del departamento de gestión humana y de los recursos humanos como tal, en especial por su capacidad para incidir sobre los resultados del negocio y por su fortaleza para constituirse en fuente de ventaja competitiva sostenida (Calderon, Naranjo y Álvarez, 2010).

Para el caso colombiano sin embargo, las investigaciones en este ámbito han sido parciales. Se carece de un estudio integral que evidencie en qué estado se encuentran los departamentos de recursos humanos, sus prácticas y actividades estratégicas; qué tanto ha evolucionado, su dirección; cómo se relacionan con la gerencia y con otras dependencias; cuáles son los retos nuevos que enfrentan, y qué cambios perciben en relación con la concepción de gestión humana (Calderon, Naranjo y Álvarez, 2010).

Los principales problemas a los que se han enfrentado las áreas de gestión humana en Colombia se derivan de la dificultad de implementar exitosamente las políticas y procesos propios de la actividad de gestión humana, la carencia de indicadores centrados en la productividad y el escaso uso de tecnología para respaldar la actividad de gestión humana (Calderon, Naranjo y Álvarez, 2010).

En Colombia, la apertura económica y la necesidad de las empresas de responder a los retos de los mercados internacionales han obligado a repensar la función de la gestión humana dentro de la organización y aunque todavía se está muy distante de considerarla determinante en el éxito empresarial, si se ha venido observando un importante avance en este ámbito.

Según Calderón, Naranjo y Álvarez (2010), estudios del año 2002 como el realizado por el Aon Consulting⁴ indicaban un avance en la toma de conciencia por parte de la dirección de recursos sobre la necesidad de contribuir a la efectividad organizacional. Por su parte, la Price Waterhouse⁵ (2002) encontró efectos positivos de la inversión en recursos humanos sobre los resultados organizacionales; en concreto que una mayor inversión en servicios de recursos humanos favorecía la productividad.

En estudios posteriores, como el realizado por Calderón en el año 2008 sobre una muestra de empresas colombianas de diferentes sectores y tamaños, se concluyó que las áreas de gestión humana sí generan valor para las empresas en cinco dimensiones: proyección organizacional (orientación estratégica), gestión del cambio, infraestructura organizacional (eficiencia y eficacia), liderazgo de las personas y responsabilidad social (Calderon, Naranjo y Álvarez, 2010).

En Colombia las prácticas de recursos humanos tienen ciertas características en lo que se refiere al proceso de selección, la capacitación, planes de carrera y la evaluación del personal.

En lo que concierne al proceso de selección, se encontró que este es diferente para empresas grandes y pequeñas. Dentro de las grandes empresas en general se emplean criterios socioculturales y técnicos mientras que en las empresas medianas y pymes predominan los centrados en la referenciación, las entrevistas y las certificaciones (Calderón, 2006).

Para el caso de la formación y capacitación muchas empresas han empezado a implementar modelos de gestión por competencias, lo que evidencia un gran avance pues

⁴ Aon Consulting es un proveedor mundial líder en gestión de riesgos y consultor de seguros y reaseguros, y soluciones de recursos humanos y servicios de outsourcing.

⁵ La Price Waterhouse es una de las firmas de servicios profesionales más importantes y prestigiosas del mundo, prestando servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento legal y fiscal a las principales compañías, instituciones y gobiernos a nivel global.

esto permite el desarrollo de prácticas congruentes con el desarrollo estratégico de las empresas (Calderon, Naranjo y Álvarez, 2010).

En cuanto a planes de carrera se observa un patrón en el que el concepto de empleo se ha sustituido por el de empleabilidad y el de oficio por el de asignaciones laborales temporales. Esta nueva concepción se hace necesaria dada la tendencia de las firmas a aplanar sus estructuras organizacionales, hecho que hace que las posibilidades de promoción y ascenso se vuelvan más remotas, relegando la importancia a otras formas de desarrollo del talento asociadas a la gestión de carrera (Saldarriaga, 2008).

Finalmente, respecto a la evaluación del personal se percibe una insatisfacción alta que se debe principalmente a que en la mayoría de las empresas esta se lleva a cabo de manera informal, orientándose más a la búsqueda de problemas y debilidades que a la búsqueda de fortalezas y potencialidades (Calderon, Naranjo y Álvarez, 2010)..

En lo que concierne a gestión del conocimiento e innovación en Colombia, según el estudio empírico realizado por López, M., Hernández, A., y Marulanda, C.E., (2013) sobre una muestra de 321 empresas colombianas del sector industrial, la gestión del conocimiento de las cadenas productivas de Colombia es aún muy precario.

Las cadenas productivas más afectadas por este débil desarrollo son la comercial, la de servicios y la agroindustrial. Se nota un avance importante en las cadenas de TIC (tecnologías de información y telecomunicaciones) y metalurgia, las cuales han hecho importantes avances al reconocer el rol que tiene la gestión del conocimiento como determinante de su desarrollo, sin embargo aún hay mucho por mejorar, en especial en la apropiación y el uso de las diferentes herramientas digitales (López, Hernández y Marulanda, 2013).

Los resultados de esta investigación denotan la necesidad de las empresas colombianas de incorporar la gestión del conocimiento como parte de sus estrategias de innovación y desarrollo; desde la formación de capital intelectual, el mejoramiento de la cultura organizacional, la generación de incentivos, el uso de tecnologías especializadas y la inversión en tecnologías de punta, entre otros (López, Hernández y Marulanda, 2013).

-¿Cómo se encuentran las empresas de Colombia frente a los mercados internacionales tanto de América de Latina como de otros continentes (Europa, Asia, etc.)

Según el escalafón mundial de competitividad publicado por el IMD⁶, Colombia se encuentra en el puesto 44 entre los países más competitivos a nivel global en el año 2000 y pasa a estar en el puesto 45 en el año 2010, como se puede observar en la Tabla 2. Aunque desciende una posición a nivel global, a nivel de América Latina pasa de ocupar el quinto puesto en el 2000 al puesto cuarto en el 2010, manteniendo una posición estable a diferencia de países como Brasil, México y Argentina que pierden varias posiciones en el ranking mundial.

Según el IMD la posición privilegiada de Colombia en este ranking se debe a las mejoras en las prácticas gerenciales de las empresas y por mantener un costo de vida (inflación) relativamente bajo. Las áreas que necesitan atención son la educación, ambiente científico, eficiencia y productividad (Ramírez y Peña-Parra, 2010).

Tabla 2. Escalafón Mundial de Competitividad

⁶ El International Institute for Management Development (IMD) es un centro internacional pionero en el campo de la medición de la competitividad desde 1989. Con la publicación del Anuario Mundial de Competitividad (AMC), el IMD pone a disposición de gobiernos, empresarios y comunidades académicas su principal estudio en la materia. Este análisis toma como base indicadores nacionales de desempeño, así como la percepción de una muestra de dirigentes empresariales de cada país

ESCALOFÓN MUNDIAL DE COMPETITIVIDAD IMD

País	2000		2010	
	Mundo	Selección	Mundo	Selección
Chile	26	1	28	1
Brazil	34	2	38	2
Perú	<i>n.d</i>	<i>n.d</i>	41	3
México	36	3	47	5
Argentina	42	4	55	6
Colombia	44	5	45	4
Venezuela (República Bolivariana de)	46	6	58	7

Fuente: "World Competitiveness Yearbooks" 2000 y 2010 del IMD.

En Colombia se destacan los esfuerzos por reformar los marcos reguladores de la actividad empresarial en la esfera regional, en particular, promoviendo la reducción del número de trámites, sus costos y duración. De esta manera, el país consigue ubicarse en el puesto 37 entre 183 economías en el escalafón Doing Business 2010⁷, siendo actualmente la mejor posicionada de América Latina, superando a Chile y México, respectivamente. En especial, se han simplificado los procedimientos, se han reducido sus costos y la duración para abrir y cerrar una empresa, registrar una propiedad, obtener un crédito o una licencia de construcción (Banco Mundial, 2010a).

Sin embargo, pese a estos avances, los empresarios del país todavía explotan cadenas de valor de baja profundidad y no se apoyan en Instituciones para la Colaboración como las universidades y centros de investigación locales (Ramírez y Peña-Parra, 2010).

Por otra parte, los resultados del Índice de Competitividad Global (ICG)⁸ 2009-2010 que produce el Foro Económico Mundial (WEF)⁹ resaltan los avances de Colombia en salud y educación primaria, estabilidad macroeconómica, el tamaño en los mercados, la eficiencia

⁷ El Doing Business Report es una medición publicada por el Banco Mundial en la que se miden las regulaciones empresariales y su aplicación. Puntualmente se examinan 5 áreas: iniciar una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de la propiedad y el comercio transfronterizo

⁸ El índice de competitividad mide la habilidad de los países de proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos. A su vez, esta habilidad depende de cuán productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. En consecuencia, el índice mide un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible hoy y a medio plazo. Este índice es ampliamente utilizado y citado en artículos académicos.

⁹ WEF por sus siglas en inglés, World Economic Forum.

del mercado laboral y la sofisticación de los negocios. En cuanto a las deficiencias se advierten la falta de sofisticación del mercado financiero, la falta de inversiones en infraestructura, las deficiencias en el marco institucional y en las capacidades de adaptar tecnología e innovar (Ramírez y Peña-Parra, 2010).

Las empresas latinoamericanas han empezado a consolidar una fuerte posición en el mercado global. En la lista de la última edición de la revista Forbes de las 2.000 compañías más grandes del mundo cuyas acciones se negocian en la bolsa, se destacan varias empresas de países de la región, siendo Brasil el país latinoamericano con más empresas miembros, 24 empresas, seguido de México con 13 compañías, también aparecen 8 firmas chilenas, cinco colombianas, cuatro venezolanas, dos peruanas y una argentina (Editorial El Tiempo, 2015).

Para la clasificación la Forbes¹⁰ combina ingresos, ganancias, activos y valor de mercado. En conjunto, las empresas de la lista totalizaron 39 billones de dólares en ingresos, 3 billones en beneficios y 162 billones de dólares en activos, con un valor de mercado en 2015 de 48 billones (un 9 % más), según los expertos de Forbes (Editorial El Tiempo, 2015).

La empresa latinoamericana que aparece este año como primera en la lista es el banco brasileño Itaú Unibanco, que se encuentra en el puesto 41 de la lista. A esta le sigue la compañía mexicana de telecomunicaciones América Móvil en el puesto 125, y de tercera aparece la empresa petrolera estatal colombiana Ecopetrol que debuta en el puesto 198, bajando 70 posiciones con respecto al año pasado. A estas les siguen las empresas mexicana Femsa en el puesto 379, GFNorte en el 519 y Grupo México en el 556 (Editorial El Tiempo, 2015).

Entre las cinco empresas que aporta Colombia fuera de Ecopetrol se encuentran el Grupo Aval en el puesto 622, siendo la séptima del grupo latinoamericano, Bancolombia en el puesto 742, Davivienda en el 1.433 y Seguros Bolívar en el puesto 1.501 (Editorial El Tiempo, 2015).

Como se puede observar cuatro de las cinco empresas colombianas que aparecen entre las más importantes del mundo pertenecen al sector de servicios. Colombia está

¹⁰ Forbes es una revista especializada en el mundo de los negocios y las finanzas, publicada en Estados Unidos. Fundada en 1917 por B. C. Forbes, cada año publica listas que despiertan gran interés en el ámbito de los negocios

empezando a competir exitosamente en el mercado global con empresas del sector manufacturero y de servicios y no únicamente con empresas productoras de materias primas.

Leonisa, empresa antioqueña dedicada a la confección de ropa interior femenina, es un claro ejemplo de empresas colombianas que han logrado consolidar una importante posición en el mercado global gracias a un exitoso proceso de internacionalización. Leonisa actualmente tiene operaciones en más de veinte países de Latinoamérica, Centroamérica y Europa y factura aproximadamente 90 millones de dólares anuales (Ramirez, 2006).

Así como Leonisa también existen otras empresas del sector manufacturero que se destacan a nivel global. Cementos Argos, una de las empresas bases del Grupo Empresarial Antioqueño (GEA), es un ejemplo claro de empresas colombianas que en búsqueda de mayores cuotas de mercado a escala global, ha llevado a cabo un exitoso proceso de internacionalización, logrando consolidarse en un mercado que ofrece un producto poco diferenciado, donde existen altas barreras de entrada y donde los grandes rendimientos a escala exigen una producción de gran capacidad. En Colombia la cuota de mercado de Argos es superior al 50%, a la vez que es uno de los grandes jugadores en el mercado de Latinoamérica y los Estados Unidos (Ochoa y Ríos, 2011).

-¿Cómo las empresas del Valle del Cauca contribuyen al progreso económico, al crecimiento y creación de empleo en Colombia? ¿Qué impacto tiene esto sobre América Latina?

Para conocer cuál es el impacto del Valle del Cauca sobre el crecimiento y progreso económico de Colombia se analizará primero cuál ha sido la evolución de la economía de la región a lo largo de las últimas décadas y los factores que han incidido en este comportamiento.

Cuando se empieza a consolidar en Colombia el modelo por sustitución de importaciones (ISI), el Valle del Cauca implementa una estrategia de desarrollo industrial basada en sus recursos (es una región de tierras fértiles, rica en recursos naturales, abundante agua, etc.), que fomenta un crecimiento sostenido de la agroindustria, en especial de la actividad industrial azucarera (Ortíz y Uribe, 2006).

Los ingenios azucareros son de hecho la primera actividad industrial de gran escala en el Valle del Cauca y es a partir de la industria del azúcar que se desarrolla la cadena productiva más grande del departamento (caña- azúcar- bebidas- alimentos- sucroquímica- alcohol carburante). Las actividades industriales posteriores (alimentos, textiles, papel, cartón, imprenta, cementos, farmacéutica, llantas, etc.) también se articularon a las ventajas naturales de la región (Ortíz y Uribe, 2006).

La expansión de sectores productivos y la mayor integración intersectorial permitieron un aumento conjunto en la productividad de los factores y apalancaron el crecimiento industrial sostenido en la región durante la década de los años setenta, lo que además trajo una diversificación notable en la economía regional (Ortíz y Uribe, 2006).

La inversión estatal en infraestructura también jugó un papel importante en la estructuración del desarrollo industrial del Valle del Cauca: la expansión del puerto de Buenaventura y la conexión vial y férrea con el mismo, la comunicación vial de Cali con Buenaventura y con el resto del país, el ferrocarril del Pacífico, el desarrollo de la navegación por el río Cauca, el desarrollo de la plataforma urbana y de servicios públicos de Cali, la fundación de la Universidad del Valle, la creación de la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca (CVC), la construcción del aeropuerto de “Palmaseca” Alfonso Bonilla de Aragón y la construcción de hidroeléctricas (Anchicayá, Salvajina y Calima).

Un último factor que contribuyó significativamente al desarrollo regional durante este período fue la Inversión Extranjera Directa (IED) realizada por las multinacionales. Entre 1940 y 1990 el Valle del Cauca experimentó un flujo continuo de IED explicado principalmente por el interés que tenían estas empresas en aprovechar las ventajas comparativas de la región, así como de lograr el acceso protegido al mercado nacional (Ortíz y Uribe, 2006).

La economía vallecaucana estuvo en un constante proceso de transformación donde paso de ser una economía agrícola de hacienda a una economía moderna y urbanizada.

Sin embargo, a partir de la década de 1980 cuando se empiezan a dar los pasos hacia la apertura comercial del país y se disminuye drásticamente la protección efectiva a muchos sectores, Colombia y el Valle del Cauca empiezan a vivir un dramático proceso de desindustrialización que se debe principalmente a que la infraestructura y estructura productiva del país y de la región no estaban preparadas para sobrellevar la competencia internacional (Ortíz y Uribe, 2006).

En el Valle la participación del sector industrial manufacturero pasa de ser del 30,6% en 1980 al 20,8% en el año 2000¹¹. A partir de 1980 las exportaciones de la región aumentan pero las importaciones aumentan aún más llevando a una balanza comercial negativa. Sin embargo, no es sino hasta 1990, período en el que se da la apertura unilateral, que el déficit comercial explota, hecho que refleja la dependencia en las importaciones dado el proceso de desindustrialización (Ortíz y Uribe, 2006).

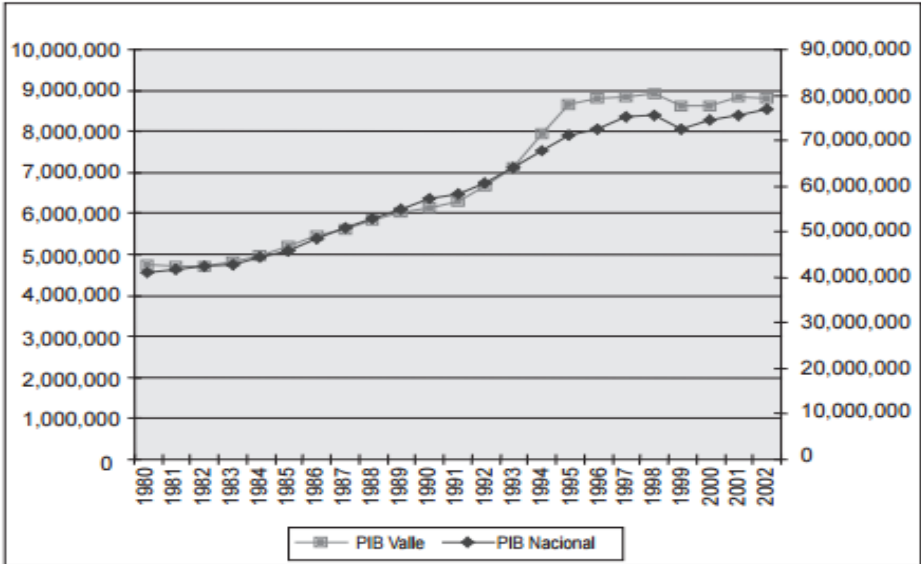
¹¹ Datos tomados del CEGA, Cuentas Departamentales de Colombia.

Cabe mencionar que son los sectores industriales diferentes al sector agroindustrial los que más sufren con la apertura, pues el sector agroindustrial genera una balanza comercial positiva durante todo el período en cuestión, aunque este balance positivo no es capaz de compensar el desequilibrio externo del resto del sector industrial. Específicamente se observa la preponderancia de exportaciones de productos primarios o intensivos en materias primas agrícolas y pecuarias (Ortíz y Uribe, 2006).

La agroindustria azucarera, de alimentos y bebidas contrario al proceso que estaban viviendo los demás sectores industriales, demuestran su capacidad de expansión e innovación durante la segunda mitad de la década de los noventa (Ramírez y Bonilla, 2005).

Ahora bien, aun cuando el Valle del Cauca estaba sufriendo un proceso de reprimarización y desindustrialización paralelo al que se venía presentando de manera generalizada en todo el país, durante el período comprendido entre 1992 y 1995 el PIB del departamento creció a tasas cercanas al 5,5% mientras que el PIB nacional lo hacía a tasas promedio de 5,1%. Como se puede observar en el Gráfico 2, hasta 1992 el PIB departamental y el PIB nacional crecían a un mismo ritmo con comportamientos muy similares, momento a partir del cual el crecimiento económico del departamento se dispara (Ramírez y Bonilla, 2005).

Gráfico 2. PIB del Valle vs. PIB nacional 1980-2002. Precios constantes de 1994



Fuente: Cálculos de los autores, con base en las Cuentas Departamentales del DANE.

A partir de 1996 y hasta el 2002 el Valle sufre un período de estancamiento relativo comparado con los primeros años de la década (creció sólo un 0,5% promedio anual durante este período). Sin embargo, este período de estancamiento no fue absolutamente generalizado. Se dan importantes desarrollos en otros sectores que cambian la estructura y vocación productiva de la región. Entre ellos se destacan el desarrollo de actividades de infraestructura y de servicios de electricidad, gas, agua, transporte y comunicaciones (Ramírez y Bonilla, 2005).

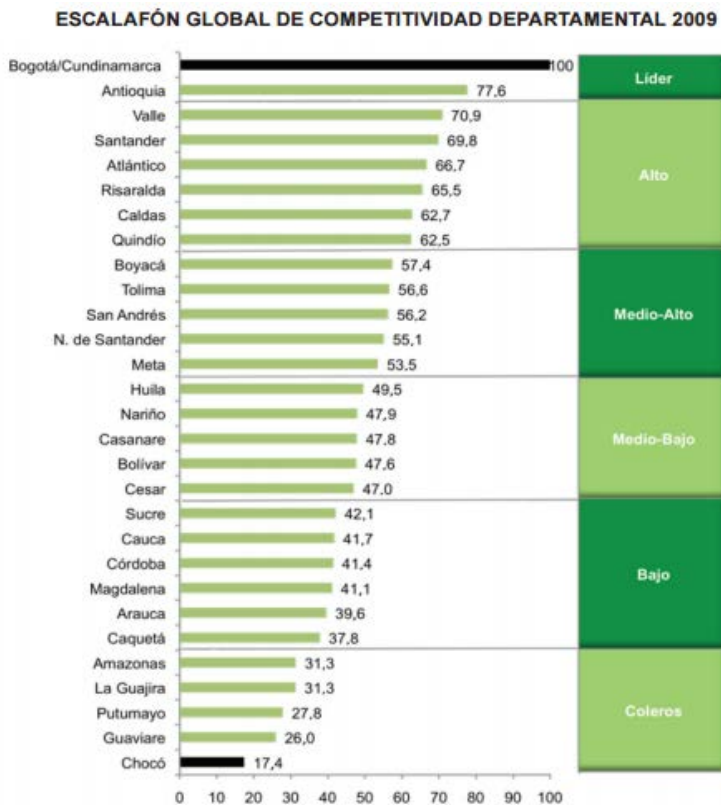
Las actividades del sector público y el auge en el sector de los servicios son los responsables de la alta dinámica que mantuvo el departamento antes y después de la crisis económica. En conjunto la economía del Valle presenta una diversificación sectorial que ha resultado crucial para enfrentar las contingencias de los ciclos económicos a los que el país se encuentra actualmente expuesto gracias a su mayor apertura a los mercados internacionales (Ramírez y Bonilla, 2005).

El fluctuante desempeño exportador del Valle del Cauca durante la segunda mitad de la década de 1990 ha dado lugar a nuevos énfasis productivos con vocación exportadora. Así la región se ha destacado en los primeros años de la década del 2000 por la diversificación de sus productos y destinos de exportación, en tal medida que las exportaciones no tradicionales han podido crecer aún en condiciones de recesión económica (Ramírez y Bonilla, 2005).

Este movimiento del sistema productivo del Valle del Cauca ha implicado reestructuraciones que estimulan inversiones que incorporan cambio tecnológico, hecho que ha explicado la posición destacada de la región en lo que respecta al nivel de innovación de la industria departamental. Ahora bien, el sector industrial tradicional, es decir la agroindustria azucarera, también ha permitido apalancar tales procesos de innovación industrial. El sector azucarero reúne tres características esenciales que lo califican como una rama dinámica y moderna, en términos de productividad, generación de producto exportable y cambio tecnológico: innovación en productos y procesos, acumulación de conocimiento y capacidad para instaurar nuevos encadenamientos productivos (Ramírez y Bonilla, 2005).

Según el escalafón de competitividad regional que realiza la CEPAL para el año 2009 el Valle del Cauca se encuentra en el grupo de competitividad alta junto con Santander, y Atlántico y los tres departamentos del Eje Cafetero (Risaralda, Caldas y Quindío), después de Antioquía y Cundinamarca (cuando se incluye a Bogotá dentro del departamento, sin Bogotá este departamento se encontraría en el mismo grupo que el Valle del Cauca) que aparecen en segundo y primer lugar respectivamente (Ramírez y Bonilla, 2005).

Figura 1. Escalafón Global de Competitividad Departamental en Colombia, 2009



Fuente: Cálculos de los autores usando ACP v análisis de conglomerados ierárquicos.

Este escalafón tiene en cuenta seis dimensiones para su medición que son: la fortaleza de la economía, el capital humano, la infraestructura, la ciencia y tecnología, las finanzas y gestión pública y el medio ambiente. Para el caso del Valle del Cauca el desarrollo competitivo se logra de forma integral y relativamente homogénea en todas estas dimensiones (Ramírez y Bonilla, 2005).

-¿Qué investigaciones en el Valle del Cauca existen frente a Practicas de Recursos Humanos de Alto Compromiso, gestión del conocimiento, innovación?

En el año 2000 el gobierno colombiano propuso el documento CONPES (Consejo Nacional de Política Social y Económica, 2000), con el cual se diseñaron los lineamientos de política para conformar los Comités Departamentales de Ciencia y Tecnología. El objetivo de la confirmación de estos comités, era el de constituir y consolidar una institucionalidad que estimulara en la sociedad y en la economía de las regiones, el uso y producción del conocimiento a través de los llamados Sistemas Regionales de Ciencia, Tecnología e Innovación (SRCTI) (Caicedo, 2012).

Según resultados del estudio de Caicedo (2012) sobre las SRCTI del Valle del Cauca, se encontró que para la región existen organizaciones en cada uno de los entornos que componen esta clase de sistemas (organizaciones del conocimiento tales como centros de desarrollo productivo, centros científicos y tecnológicos, universidades, organizaciones promotoras del comercio exterior, así como las que apoyan la gestión empresarial, las que financian la producción, además de un sector productivo).

Dados el objetivo y la misión de dichas organizaciones estas se pueden clasificar en once grupos: 1. Servicios empresariales; 2. Control, regulación de precios y tributación, 3. Financiación de la producción, 4. Brindar incentivos gubernamentales, 5. Regulación de salarios, 6. Regulación de beneficios, 7. Generación y regulación de capital humano, 8. Innovación y generación de conocimiento, 9. Financiación de la educación y la investigación, 10. Coordinadores y articuladores de la difusión de la ciencia, la tecnología y mercado, y 11. Difusión y transferencia de conocimiento.

El Valle del Cauca cuenta con un tejido organizacional para emprender procesos de innovación y de apoyo a la producción lo cual permitiría en el mediano plazo crear las condiciones para que las empresas encuentren un ambiente propicio para la generación de innovaciones y, sin duda, de ventajas competitivas (Caicedo, 2012).

Sin embargo, además de que existan las organizaciones, también es necesaria la cooperación y la creación de vínculos entre ellas que permitan generar, producir y transferir conocimiento y crear innovaciones. De acuerdo a los resultados para el Valle del Cauca se encontró que las organizaciones del SRCTI celebraron noventa acuerdos de cooperación para resolver problemas a las empresas y a los factores de producción de la región en el período 2006-2009. La principal motivación de estos convenios era brindar servicios empresariales, mientras que la innovación y la investigación no fueron para nada razones representativas para la celebración de dichos convenios, lo que evidencia que las vinculaciones no tienen por objeto la transferencia o producción del conocimiento y la innovación (Caicedo, 2012).

Este hallazgo permite concluir que aun cuando el Valle del Cauca tiene un gran potencial de convertirse en un sistema que ayude y fomente la innovación en la región, el SRCTI es un sistema débil. Las principales fallas están asociadas a la existencia de organizaciones con funciones no adecuadas para la innovación en la medida que generan interacciones no necesarias y no dinamizan la transferencia de tecnología y conocimiento desde y hacia el exterior de la región (Caicedo, 2012).

En cuanto a los estudios e investigaciones relacionados con las prácticas de recursos humanos de alto impacto en el Valle del Cauca, se han logrado importantes avances, pues se le ha reconocido un rol estratégico a la gestión humana dentro de las actividades de las organizaciones. Prueba de esto es que ya se han llevado a cabo en la ciudad de Cali investigaciones dónde el problema central es “¿Cuáles son las competencias requeridas en los encargados de la gestión de recursos humanos (EGRH) de empresas del sector industrial que faciliten su desempeño eficaz y el manejo de paradojas y contradicciones propias de su papel para responder a las expectativas del negocio?” (Medina y Castañeda, 2010).

Las paradojas y contradicciones a las que se hace referencia en esta investigación es que la gestión de recursos humanos por un lado se plantea como fundamental para el desarrollo organizacional y que el trabajo del EGRH está muy cercano al corazón de los negocios; y por el otro, en algunas organizaciones se percibe a los EGRH como trabajadores sin un propósito claro, con problemas de confianza, carentes de herramientas para impactar

positivamente al objetivo del negocio y que reducen su función a trabajos operativos (Exley y Legge, 2001).

una visión de su gestión que coincide con lo planteado en la literatura especializada en el tema. Esta visión sobre la gestión de recursos humanos implica que las competencias que deben tener los EGRH van ligadas a esquemas funcionales más flexibles y adaptación a continuos cambios como la comprensión del negocio y el pensamiento estratégico (Medina y Castañeda, 2010).

La comprensión global del negocio particularmente, fue la competencia que con mayor concomitancia sugieren los EGRH como fundamental para garantizar su buen desempeño dentro de las organizaciones. Se observa entonces un movimiento de rol de los EGRH hacia un aporte más crítico dentro de la organización (Medina y Castañeda, 2010).

Dentro de los resultados también se encontró que una de las competencias clave era la capacidad de dimensionar la relación de tiempos, recursos y logros; mientras que entre las competencias técnicas se hizo énfasis en la necesidad de los EGRH de mostrarse integrales en aspectos de conocimiento tanto numéricos, administrativos y financieros como humanos y propios de la psicología organizacional (Medina y Castañeda, 2010).

Finalmente, vale la pena resaltar que aún cuando se destacó la competencia de entendimiento global del negocio como la más importante, no se identificaron de manera clara acciones que se encaminaran al desarrollo de esta competencia. Según los autores, esto se puede deber a que la estructura de Recursos Humanos no está diseñada para que los EGRH puedan empezar a aportar en gestión del negocio.

Adicional a lo anterior, se discute que al momento en que se vincula el EGRH no es claro lo que se espera de ellos (Medina y Castañeda, 2010).

CONCLUSIONES

El tipo de economía que prima en América Latina es la economía agrícola y se sustenta a partir de un modelo agroexportador a partir del cual se incarta dentro de la economía mundial como país proveedor de materias primas. Sin embargo y a pesar de esto, la industria manufacturera ha empezado a cobrar importancia dentro de la región.

Colombia es el tercer país con mayor crecimiento dentro de América Latina y es una de las economías más fuertes dentro de este grupo de países. Es un país de relativa estabilidad macroeconómica y un crecimiento que se sustenta en un consumo interno fuerte, un gasto del gobierno significativo, pero como factor más importante aparece el rubro de IED (inversión extranjera directa). De hecho Colombia es el segundo país latinoamericano con mayor IED después de Perú.

América Latina se ha consolidado en el mundo como economía emergente. Colombia, gracias a sus fundamentales macroeconómicos y a sus continuos flujos de IED lidera el grupo de los CIVETS, las nuevas economías emergentes a nivel mundial.

Colombia también lidera entre los países latinoamericanos con mayor competitividad ocupando el puesto cuarto en el año 2010 según el escalafón global de competitividad que publica el IMD, por encima de países como México y Argentina. Esta posición se debe principalmente a las mejores prácticas gerenciales, al bajo costo de vida y a las reformas hechas en los marcos reguladores que han facilitado los trámites y la creación de empresas.

Por otro lado, las empresas colombianas han empezado a consolidar un buen posicionamiento en la esfera global. Así lo demuestra el hecho de que aparece como cuarto país latinoamericano con el mayor número de empresas entre las 2000 más grandes del mundo, según la revista Forbes. Además ecopetrol, la empresa estatal colombiana es la que ocupa el tercer puesto en esta lista entre las empresas latinoamericanas.

Colombia es una economía de gran relevancia dentro de América Latina y así mismo el desarrollo económico del Valle del Cauca ha contribuido de manera importante para dejar al país en esta posición.

El Valle del Cauca ha sido desde hace más de dos décadas uno de los departamentos más representativos en materia económica dentro de Colombia. Su economía se caracteriza por ser de tipo agroindustrial donde la caña de azúcar ha sido la que ha consolidado la cadena productiva más grande de la región.

Además de esto, el Valle del Cauca aparece como tercer departamento más competitivo de la región después de Antioquía y Cundinamarca, ubicándose en el rango “Alto” dentro de un escalafón de competitividad que tiene en cuenta seis dimensiones: la fortaleza de la economía, el capital humano, la infraestructura, la ciencia y tecnología, las finanzas y gestión pública y el medio ambiente.

Dado este análisis, el performance de la industria manufacturera del Valle del Cauca cobra gran importancia como foco de investigación.

Por otro lado, en lo que concierne a la investigación sobre las prácticas de recursos humanos de alto compromiso y a la gestión del conocimiento, se encontró que para América Latina, Colombia y el Valle del Cauca aún no hay estudios suficientes.

Dentro de los estudios existentes frente a prácticas de recursos humanos en América Latina se encontró que existe un choque de enfoques entre el centrado en el individuo, que es la visión que prima entre el perfil de empleados de América Latina, y el centrado en el rendimiento, que es el enfoque que prima a nivel global. Dado este choque de perspectivas se hace evidente la necesidad de desarrollar una agenda de investigación en la que los objetivos sean modernizar las prácticas de recursos humanos al mismo tiempo que se mantiene un alto grado de humanismo.

A pesar de que no existe un estudio integral que evidencie en qué estado se encuentran los departamentos de recursos humanos, cuáles son sus actividades estratégicas, hacia dónde van, etc, para el caso puntual de Colombia se ha encontrado que las áreas de gestión humana generan valor en cinco dimensiones: proyección organizacional (orientación estratégica), gestión del cambio, infraestructura organizacional (eficiencia y eficacia), liderazgo, responsabilidad social.

Para el caso del Valle del Cauca aunque la situación es muy similar sí se han hecho importantes avances al concederle un rol estratégico al encargado de la gestión de recursos humanos dentro de las empresas (EGRH), sin embargo, esta tendencia no es generalizada y se presentan paradojas, pues mientras en algunas empresas sí se les concede este rol estratégico, en otras los EGRH se consideran trabajadores sin un propósito claro.

La gestión del conocimiento también se encuentra en una situación precaria tanto en América Latina de manera generalizada como en Colombia. Sin embargo, el surgimiento de empresas prestadoras de servicios intensivos en conocimiento han ubicado a la región en una nueva esfera de competencia en el ámbito global.

Finalmente, para el caso del Valle del Cauca se ha encontrado que existe el tejido organizacional necesario para gestionar procesos de innovación. Sin embargo, a pesar de que existen las organizaciones no existe la cooperación entre ellas para fines diferentes a brindar servicios empresariales, es decir, que la transferencia o producción del conocimiento y la innovación.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial (2010a), "Doing Business 2010: reforming through difficult times", Washington, D.C

Bárcena, Alicia., Prado, Antonio., Pérez, Ricardo., Titelman, Daniel. (2014). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. CEPAL, Santiago de Chile, 2014.

Bustamante Peña, G., y Ballvé, P.F. (2013). Modelo primario-exportador en América Latina: balance, retos y alternativas desde la economía. Cuadernos de debate NO 3.Lima-Perú.

Caicedo, Henry (2012). Análisis del sistema regional de ciencia, tecnología e innovación del Valle del Cauca. Revista de Estudios Gerenciales No. 28.

Calderón, G. (2006). La gestión humana y sus aportes a las organizaciones colombianas. Cuadernos de administración, 31(19), 9-55.

Calderón, G., Naranjo, J.C., Alvarez, C.M (2010). Gestión Humana en la Empresa Colombiana: sus Características, retos y Aportes. Una Aproximación a un Sistema Integral.

Calderón Hernández, G., Naranjo Valencia, J.C., y Álvarez Giraldo, C.M. (2007). La gestión humana en Colombia: características y tendencias de la práctica y de la investigación.

Cancino, Arturo. Albornoz, Carolina. (2007). La integración regional como instrumento de desarrollo para América Latina. Colombia Internacional 66. Bogotá. Pp 120-146

Casilda, Ramón (2004). "América Latina y el Consenso de Washington". BOLETÍN ECONÓMICO DE ICE N° 2803 38 DEL 26 DE ABRIL AL 2 DE MAYO DE 2004

Asociación Nacional de Industriales (ANDI) (2014). Colombia: Balance 2014 y perspectivas 2015. Resumen Ejecutivo. Andi.com.co

EAE Business School. Principales Mercados Emergentes de América Latina.. Publicación 20 de Febrero de 2015. Blog sobre internacionalización y Exportación. <http://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/principales-mercados-emergentes-en-latinoamerica/>

Editorial El Tiempo (2015). Los sectores estrella de la industria colombiana Ensamble de carrocerías, electrodomésticos y procesamiento de cueros, crecen dos dígitos.

Editorial El Tiempo (2015). Cinco empresas colombianas entre las 2.000 más valiosas del mundo

Elvira, Marta., Dávila, Anabella. (2006). Retos emergentes para la investigación de la administración de recursos humanos en América Latina. Revista Empresa no. 15

Exley, M. y Legge, K. (2001). Authority, ambiguity, and adaptation: The personnel specialist's dilemma. *Industrial Relations Journal*, 3, 51-65

González Fernando (2014). El país, tercero en expansión económica, pero depende de exportaciones. Editorial El Tiempo

Guerra-Barón, A. (2012b). Los CIVETS en el horizonte de la política exterior colombiana. En: Jost, S. (Ed.). Colombia: ¿una potencia en desarrollo? Escenarios y desafíos para su política exterior. Bogotá: KAS, pp. 371-390.

Guerra Barón, Angélica (2014). Un estudio comparado de las políticas exteriores económicas. *Pap. Polít. Bogotá (Colombia)*, Vol. 19, No. 1, 179-210, enero-junio 2014

Hoskisson, R., Eden, L., Chung, M. y Wright, M. (2000). Strategy in Emerging Economies. *The Academy of Management Journal*, 43 (3), pp. 249-267.

López, Andrés., Ramos, Daniela (2013). ¿Pueden los servicios intensivos en conocimiento ser un nuevo motor de crecimiento en América Latina? *Revista CTS*, nº 24, vol. 8, Septiembre de 2013 (pág. 81-113)

López, Marcelo., Hernández, Albeiro., Marulanda, Carlos (2013). Procesos y prácticas de gestión del conocimiento en cadenas productivas de Colombia. Información Tecnológica Vol. 25 No. 3.

Medina Lorza, A.I., Castañeda Zapata, D.I., (2010). Competencias Requeridas en los encargados de la gestión de recursos humanos para el desempeño eficaz en empresas industriales de Cali, Colombia. Revista de Asuntos Gerenciales No. 115.

Meyer, Klaus (2004). Perspectives of Multinational Enterprises in Emerging Economies. Journal of International Business Studies 34, no. 4, p. 259-277

Ocampo, Jose Antonio. (2004). Reconstruir el futuro. Globalización, Desarrollo y Democracia en America Latina. Bogota: Grupo Editorial Norma, CEPAL.

Ochoa, Hector., Ríos, Ana María (2011). Liderazgo, la competencia esencial que transformo una empresa colombiana en un gigante nternacional: el caso de Cementos Argos. Revista de Estudios Gerenciales No. 121

Ortiz, Carlos Humberto., Uribe, José Ignacio (2006). Hacia un modelo de desarrollo incluyente para el Valle del Cauca. Revista de Asuntos Gerenciales No. 102.

Osorio Jaime. (2012). El patrón de reproducción desde el estudio del capital como unidad económica y política. Departamento de Relaciones Sociales UAM-Xochimilco.

Prebisch Raul. (1949). La industrialización de América Latina. Sobre la división internacional del trabajo. Las ventajas del progreso técnico y los países de la periferia. Recuperado de: El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. El pensamiento social latinoamericano en el siglo XX, v. I.

Ramírez, Carlos Enrique (2006). Internacionalización de Leonisa: una empresa colombiana de ropa interior. Revista de Estudios Gerenciales No. 98.

Ramírez Juan Carlos., Bonilla, Manuel Guillermo (2005). Elementos estratégicos para afianzar y mejorar la competitividad del Valle del Cauca. Oficina de la Cepal en Bogotá. Serie estudios y perspectivas No. 9.

Ramírez, Juan Carlos., Parra-Peña, Rafael Isidro (2010). Escalafón de competitividad regional de los departamentos en Colombia, 2009. Oficina de la Cepal en Bogotá. Serie estudios y perspectivas No. 21.

Saldarriaga, J. G. (2008). Gestión humana: tendencias and perspectivas. Estudios gerenciales, 24 (107), 137-59.

Snell, S.A.;Youndt, M.A.;Wright, P.M. (1996).“Establishing a framework for research in strategic human resource management: Merging resource theory and organizational learning” en Research in Personnel and Human Resources Management. (vol. 14, pp. 61-90).