

Grupo de Estudios en Administración

Ficha Resumen

Edgardo Cayón Fallón
Director
Septiembre de 2020
Vol. 9 No. 1



Editorial



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA

Grupo de Estudios en Administración (GEA)

Ficha resumen

Edgardo Cayón Fallon
Director
Septiembre de 2020

Registro bibliografico

Edgardo Cayón Fallon. (director). Grupo de Estudios en Administración– Editorial CESA 2020 (375 páginas).

Descriptores:

Grupo de Investigadores. - Publicaciones. - Cartera de proyectos. - <Relación con los programas del CESA. - Relaciones internacionales y redes académicas. - Impactos.

© 2020 Colegio de Estudios Superiores de Administración- CESA

© 2020 Edgardo Cayón Fallon

Editorial CESA

Diagonal 34 a No 5a - 23

www.editorialcesa.com

editorialcesa@cesa.edu.co

www.cesa.edu.co

Bogotá, D.C., septiembre de 2020

Dirección: Editorial CESA

Corrección de estilo: Claudia Bayona

Diseño y diagramación: Damaris Martínez

Impresión: Imagenprinting S.A

Todos los derechos reservados. Esta obra no puede ser reproducida sin el permiso previo escrito

Impreso y hecho en Colombia

Printed and made in Colombia

Contenido

Carta desde la dirección	9
1. DEFINICIÓN Y ALCANCES DEL GRUPO DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN	15
1.1. Objetivos	17
1.1.1. <i>Objetivo general</i>	17
1.1.2. <i>Objetivos específicos</i>	17
1.2. Retos	18
1.2.1. <i>Promoción del interés investigativo</i>	18
1.2.2. <i>Fomento a la metodología investigativa</i>	18
1.2.3. <i>Competencias investigativas por desarrollar</i>	19
1.3. Líneas de investigación	20
1.4. Definición de las líneas de investigación	20
1.4.1. <i>Definición y alcances de la línea en administración</i>	21
1.4.2. <i>Definición y alcances de la línea en finanzas y economía</i>	39
1.4.3. <i>Definición y alcances de la línea en marketing</i>	46
1.4.4. <i>Proyectos especiales</i>	53
2. CUERPO DE INVESTIGADORES	54
2.1. Profesores con doctorado	54
2.2. Profesores en estudios doctorales	57
2.3. Profesores con maestría	57
2.4. Asistentes de investigación	57
2.5. Laboratorio empresarial	58
3. PUBLICACIONES	59
3.1. Libros	59
3.2. Publicaciones seriadas internacionales	64
3.3. Publicaciones seriadas indexadas nacionales	75
3.4. Capítulos en libros	82
3.5. Capítulos en memorias de eventos internacionales	86
3.6. Capítulos en memorias de eventos nacionales	89
3.7. Publicaciones seriadas no indexadas	90
3.8. Ponencias internacionales	96

3.9.	Ponencias nacionales	116
3.10.	Documentos de trabajo: Borradores de Administración - CESA	124
4.	CARTERA DE PROYECTOS	131
4.1.	Línea de investigación en administración	131
4.1.1.	<i>Gestión</i>	131
4.1.2.	<i>Globalización</i>	171
4.1.3.	<i>Historia empresarial</i>	181
4.2.	Línea en finanzas y economía	203
4.2.1.	<i>Finanzas</i>	203
4.2.2.	<i>Economía</i>	245
4.3.	Línea de investigación en mercadeo	261
4.3.1.	<i>Dirección y gestión de marketing</i>	261
4.3.2.	<i>Comportamiento del cliente, el consumidor y el comprador</i>	281
4.3.3.	<i>Tendencias y aplicaciones en marketing</i>	288
5.	RELACIÓN CON LOS PROGRAMAS DEL CESA	305
5.1.	Administración	305
5.2.	Finanzas y Economía	305
5.3.	Marketing	307
6.	RELACIONES INTERNACIONALES Y REDES ACADÉMICAS	309
6.1.	Administración	309
6.2.	Finanzas y Economía	310
6.3.	Marketing	311
7.	CONSULTORÍA Y EXTENSIÓN	312
7.1.	Otros impactos en gobierno corporativo: Centro de Estudios en Gobierno Corporativo (CEGC)	313
7.1.1.	<i>CESA – OCDE</i>	315
7.1.2.	<i>CESA – Banco Mundial</i>	316
7.1.3.	<i>CESA – Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo</i>	318
7.1.4.	<i>Formación</i>	319

7.1.5.	<i>Programas de formación ejecutiva en gobierno corporativo</i>	323
7.1.6.	<i>Extensión</i>	323
7.1.7.	<i>Consecución de fondos para las actividades del CEGC</i>	336
7.2.	Otros impactos en consultoría	339
7.2.1.	<i>Observatorio Laboral para la Educación: Ministerio de Educación –Econometría – CESA</i>	339
7.2.2.	<i>Japan External Trade Organization (Jetro) – CESA</i>	340
7.2.3.	<i>CEDE – Cámara de Comercio – CESA</i>	342
7.2.4.	<i>Ministerio de Educación Nacional, CONACES – CESA</i>	342
7.2.5.	<i>La Nota Económica</i>	344
7.2.6.	<i>Avianca Taca Airlines</i>	345
7.2.7.	<i>Kapital Cliente – S.O.S y Ayuda Integral</i>	346
7.2.8.	<i>Kapital Cliente – MONSANTO I</i>	347
7.2.9.	<i>Kapital Cliente – MONSANTO II: hacia la implementación de PROXIMITY</i>	348
7.2.10.	<i>Cámara Colombo-China de Inversión y Comercio</i>	349
7.2.11.	<i>Geoingeniería – Antea Group – Embajada de los Países Bajos</i>	350
7.2.12.	<i>Kapital Cliente – ECIPLAST: Creación de una empresa para la prestación de servicios en medicina estética y reconstructiva</i>	351
7.2.13.	<i>Kapital Cliente – LAFAYETTE: fundamentando la gerencia para construir el Kapital Cliente</i>	351
7.2.14.	<i>Kapital Cliente – MONSANTO III</i>	352
7.2.15.	<i>MOTOROLA: Kapital Cliente focalizado en la red de distribución</i>	353
7.2.16.	<i>Oracle aproximación Kapital Cliente</i>	354
7.2.17.	<i>Kapital Cliente – Deceval I y II</i>	354
7.2.18.	<i>Kapital Cliente – GENSA I y II</i>	355
7.2.19.	<i>Kapital Cliente – GENSA III</i>	355
7.2.20.	<i>Kapital Cliente – Experiencia del cliente CODENSA – ENEL</i>	356
8.	Referencias	357

Carta desde la dirección

El año 2019 dio cuenta de los esfuerzos y compromisos del grupo de investigación por atender las apuestas estratégicas planteadas por el CESA al 2020. El logro a resaltar es la categorización como A1 del Grupo en Estudios de Administración (GEA) en Colciencias, la categoría más alta que otorga dicha entidad a los grupos de investigación de todo el país. Un logro que reconoce el esfuerzo del GEA desde su fundación.

En 2019 estaban registrados 6.923 grupos de investigación, de los cuales 5.589 fueron reconocidos y de estos solo 717, menos del 12,8%, en la categoría más alta (A1), o como se conoce comúnmente, como grupos de referencia para todas las áreas de conocimiento.

En administración y afines, solo 268 grupos fueron categorizados y reconocidos, y de estos tan solo 34 son A1. Esto significa que a pesar de ser la profesión más popular del país, son muy pocas las instituciones que hacen investigación seria en esta área.

De esta manera el CESA se posiciona como una de las instituciones de más alto nivel en el país, calificación que logra por destacarse en tres aspectos fundamentales para la medición de Colciencias, los cuales son:

- Publicaciones de impacto en los índices internacionales

más importantes de la comunidad académica mundial, ISI y Scopus, lo que garantiza la calidad investigativa de los participantes de los grupos. En este aspecto la categoría A1 reconoce oficialmente al CESA como líder en este tipo de publicaciones. Otro elemento relacionado es el de los libros de investigación avalados por nuestra editorial universitaria.

- Apropriación social del conocimiento. En este aspecto, la categoría A1 reconoce a los investigadores del CESA como actores importantes de las redes de investigación existentes en el país y en el mundo, dado que se destacan por la calidad de sus ponencias y por su participación en eventos investigativos.
- Formación de nuevos investigadores. En este aspecto se reconoce el proceso del profesor investigador del CESA en la dirección de tesis a nivel de formación de posgrado.

Lo que busca la institución es continuar consolidando el Grupo en Estudios de Administración (GEA) y conservar la categoría, mediante la contratación de investigadores con formación doctoral, y agendas de investigación pertinentes que sustenten la oferta académica en el pregrado y en el posgrado, y potencien los vínculos y reconocimientos del CESA con el sector empresarial.

Durante el 2019 e inicios del 2020 se contrataron dos investigadores senior Colciencias y una investigadora junior, los cuales cuentan con una agenda de investigación robusta que empezó a dar frutos en el 2020 con publicaciones de alto impacto que han fortalecido aún más la producción del Grupo.

Dado el crecimiento del CESA en el área de posgrados, lo cual hace parte del plan estratégico de la institución, se busca reforzar la planta de investigación en las temáticas de formación de interés, con la vinculación de profesores que cuenten con amplia trayectoria profesional en investigación y docencia.

Para asegurar docentes de vanguardia, los profesores continúan capitalizando el apoyo institucional que ofrece la Vicerrectoría Académica, en el desarrollo de procesos de formación que les permita estar actualizados, en temas disciplinares, pedagógicos y metodológicos, y así asegurar altos estándares de calidad en el ejercicio docente e investigativo. Como ejemplo de ello se resalta que durante el año pasado la profesora Nathalie Peña participó en Ámsterdam en un curso sobre software estadístico M-PLUS. Adicionalmente, el CESA apoyó al profesor David Van Der Woude en una pasantía de estudios doctorales en Praga, en la República Checa, así como a la Dra. Adela Vélez Rondón en la sustentación de su tesis doctoral en Valencia, España, solo por mencionar a profesores del Grupo de Investigación.

En relación con la producción científica de alto impacto social y económico a cargo del Grupo de investigación, en el año 2019 se alcanzaron resultados de producción en revistas indexadas, específicamente cinco capítulos, dos libros y siete artículos de investigación con indexación a nivel internacional en ISI o Scopus, los siete pertenecientes a los dos primeros cuartiles de indexación, es decir, a las categorías más altas de impacto, de acuerdo con las métricas internacionales. Se resalta que parte de dicha producción es un trabajo coautorado con profesores de universidades nacionales, como la Universidad de los Andes y la Universidad Javeriana, y cuatro capítulos de investigación coautorados con el gerente del Banco de la República, y con universidades internacionales como la New York University, lo que permite alcanzar mayor visibilidad al CESA y a las agendas de investigación.

El Grupo de Estudios en Administración (GEA) trabaja por y para el sector empresarial. Durante 2019 el Centro de Estudios en Gobierno Corporativo del CESA continuó con las alianzas con la OCDE, con el Banco Mundial, a través de IFC, así como con la Bolsa de Valores de Colombia y el acompañamiento al Programa IR. También suscribió un convenio de cooperación

con el Departamento Administrativo de la Presidencia de la República, cuya vigencia va hasta agosto de 2022 y bajo el cual se establece una agenda de trabajo conjunta para el fortalecimiento de los sectores salud y educación, así como de algunas entidades públicas priorizadas en materia de adopción e implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo. El CEGC del CESA participó como organizador y ponente en importantes foros de discusión como el Foro Anual de Gobierno Corporativo, el Ring the Bell por la equidad de género, el evento de cinco años de mejores prácticas de la Superintendencia Financiera, el lanzamiento del libro Trailblazers del Banco Mundial que destaca la labor de mujeres líderes en América Latina, y eventos de formación y socialización de las buenas prácticas empresariales con la Superintendencia de Salud y el Ministerio de Hacienda. Además, se realizó el lanzamiento de dos libros publicados desde el CESA: “Gobierno en las ESAL en Colombia” y “Gestión de grupos de interés estratégicos: gobierno corporativo y empleados”.

En el marco de la alianza con BVC, por cuarto año consecutivo, se generaron informes para los 32 emisores del Programa IR relacionados con sus prácticas de revelación de información. Además, se firmó un convenio con CODENSA para adelantar una investigación relacionada con la gestión de activos y gobierno corporativo, que derivó en la publicación de un libro sobre la temática. Se culminó la primera cohorte del Programa de Liderazgo de Mujeres en Juntas Directivas, una iniciativa liderada por el CESA en colaboración con la IFC del Grupo Banco Mundial, el Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo, la ANDI y Aequales, que busca incentivar la participación de la mujer en las juntas directivas como práctica de gobierno corporativo. Otro hito importante lo constituye el ser miembro y aliado del Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo, mediante el apoyo de iniciativas en pro de crear capacidad a nivel país en la temática de gobierno corporativo.

En materia de investigación formativa, se continúa con la estrategia de llevar al aula de clases actividades relacionadas con la lectura y el análisis de artículos científicos en las diversas disciplinas del campo de la administración. De la misma manera, desde el Laboratorio empresarial, se culminó con el GRI - Global Reporting Initiative, el semillero de investigación en temas de sostenibilidad y cadena de valor en pymes colombianas. En esta oportunidad participaron ocho estudiantes que analizaron la manera en que las compañías colombianas más reconocidas en el ámbito de sostenibilidad están desplegando el tema hacia sus cadenas de valor. Durante 2019 iniciaron labores otros semilleros de investigación: con ANDI (brechas salariales y equidad de género), y con Latinvesco (modelos de análisis financiero). Igualmente, a finales del primer semestre del 2020, diez alumnos empezaron a hacer parte del laboratorio de innovación empresarial que tiene como objetivo generar procesos de innovación al interior de las empresas, en las que nuestros estudiantes hacen sus prácticas laborales.

Los retos a futuro están orientados a continuar legitimando el ejercicio de investigación en el CESA, en el país y el mundo, y para el segundo semestre del 2020 están relacionados con una propuesta para un doctorado en administración y continuar nuestro liderazgo como uno de los grupos más representativos en producción de alto impacto en las escuelas de administración del país.

Edgardo Cayón Fallon
Director de Investigación
Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA)

1. DEFINICIÓN Y ALCANCES DEL GRUPO DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN

El CESA privilegia la investigación y la entiende como un medio para llevar a cabo su misión de formación de los mejores líderes empresariales, pues una educación de excelencia en la actualidad y de cara al futuro, supone manejar conocimiento de punta y desarrollar la capacidad de aprender para mantenerse actualizado y estar en permanente disposición de utilizar dicho conocimiento en la práctica de la administración.

La investigación permite al equipo de profesores generar y apropiarse de conocimiento de vanguardia, que después comparten con sus estudiantes, además de capacitarlos en el marco de una pedagogía que privilegia los hábitos del autoaprendizaje permanente, el pensamiento crítico y riguroso y la creatividad.

De esta manera, los estudiantes tienen la oportunidad de desarrollar competencias como las de aprender a aprender, el pensamiento crítico y riguroso, la correcta y efectiva comunicación y la creatividad, que les posibilita una formación de excelencia.

El hecho de que el CESA sea una escuela de Administración de Empresas delimita el campo del conocimiento objeto de investigación: la realidad empresarial colombiana y su contexto nacional e internacional. Es decir, es una investigación enfocada al conocimiento crítico y creativo de las prácticas empresariales colombianas, sus modalidades, su eficiencia, su eficacia, su historia, su competitividad internacional, sus motivaciones y su ética, entre otros, por medio de la utilización de las mejores prácticas científicas, pues es claro que Colombia adolece de un inmenso desconocimiento científico de su mundo empresarial.

La investigación así concebida permite a los profesores estar permanentemente vinculados a la realidad empresarial, para entenderla, analizarla, comprenderla y generar propuestas creativas de mejoramiento y transformación. Además, es un medio privilegiado que permite mantener contacto con la realidad de una manera fecunda y diferente al que se tiene en la práctica de la administración, y es un instrumento útil para la generación de nuevas visiones, cuestionamiento de prácticas, propuestas de nuevas metodologías e instrumentos de trabajo, si bien no siempre su aplicación puede darse en el corto plazo. La actividad investigativa trasciende la labor de formación de los estudiantes y se proyecta más allá de los límites institucionales cuando se enfoca en el estudio de la realidad empresarial que es parte de la realidad social, política y económica del país y del mundo.

Es claro que el medio por excelencia que da trascendencia social a la investigación, es la publicación de sus resultados en documentos que tengan en cuenta tanto el nivel de madurez de lo que se propone, como el público objetivo al cual va dirigida. Por esta razón, es importante distinguir y fomentar la publicación de documentos de trabajo, ponencias nacionales e internacionales, textos y manuales de divulgación y sistematización del conocimiento, artículos de opinión y de divulgación, artículos en revistas científicas arbitradas, libros, entre otros canales de divulgación.

La práctica de la investigación genera un incuestionable valor agregado para la formación de los estudiantes del CESA y, por consiguiente, para el desarrollo de la misión institucional, como para la sociedad en general y el mundo empresarial en particular. Esto, sin duda, contribuye a validar y legitimar la existencia de la institución en la sociedad, y hace de ella una entidad socialmente responsable.

Adicionalmente, la investigación permite la vinculación directa de un grupo de estudiantes al desarrollo de los proyectos,

lo cual otorga un mayor valor a la formación en pregrado y una oportunidad para el fortalecimiento de la formación investigativa de los alumnos de posgrado.

En síntesis, la investigación se concibe como un instrumento fundamental para la misión del CESA de “formar los mejores líderes empresariales” en cuanto permite ofrecer a los estudiantes conocimiento de vanguardia, una formación en competencias de pensamiento crítico y creativo y un aprendizaje permanente. Es claro que los agentes activos de la investigación en la institución son sus profesores investigadores de carrera académica, sin perjuicio de la vinculación de estudiantes a los proyectos y de otro tipo de profesores asociados.

1.1. Objetivos

1.1.1. *Objetivo general*

Consolidar un grupo de estudio en administración, en el que estudiantes y docentes participen activamente en procesos generadores de cambio en el contexto empresarial colombiano.

1.1.2. *Objetivos específicos*

- Producir conocimiento científico sobre la realidad empresarial colombiana y su entorno nacional e internacional.
- Agregar valor a la actividad docente de la institución mediante la actualización, la pertinencia y la novedad de los contenidos y los métodos de enseñanza.
- Establecer un sistema de información que asegure la disponibilidad de la investigación para estudiantes y docentes.

- Promover la metodología de investigación entre el personal docente y el estudiantado.
- Organizar jornadas de investigación que incentiven el desarrollo de proyectos integrales de investigación.
- Difundir trabajos de investigación que tengan aplicación científica y práctica.

1.2. Retos

El Grupo de Estudios en Administración (GEA) tiene contemplados los siguientes retos:

1.2.1. *Promoción del interés investigativo*

- Constituir una comunidad académica a través de la integración de alumnos, docentes y profesionales como elementos de apoyo en el desarrollo de trabajos de investigación.
- Publicar estudios científicos sobre la realidad empresarial colombiana y sobre el análisis del entorno nacional e internacional de los negocios que sean relevantes para las actividades gerenciales.
- Producir materiales de docencia propios: casos, libros de texto, libros de divulgación académica, etc.

1.2.2. *Fomento a la metodología investigativa*

Generar investigaciones relacionadas con las prácticas empresariales, mediante el empleo de fuentes y técnicas innovadoras.

Promover la oferta investigativa en revistas académicas, libros y congresos de índole nacional e internacional, en la búsqueda de proyección académica.

1.2.3. *Competencias investigativas por desarrollar*

El GEA pretende desarrollar las siguientes competencias investigativas en estudiantes de pregrado y posgrado:

1.2.3.1. *Pregrado*

- Aprender a investigar investigando.
- Generar aprendizaje significativo.
- Desarrollar capacidad de análisis y argumentación.
- Generar destrezas metodológicas para la investigación.
- Influir en el pesamiento crítico sobre problemas relacionados con la administración de empresas.

1.2.3.2. *Posgrado*

- Promover la investigación orientada a “un nuevo saber”.
- Identificar, formular y resolver problemas en contextos reales o simulados.
- Generar conocimientos a partir de la investigación.
- Sustentar el uso de un diseño investigativo.

1.3. Líneas de investigación

El Grupo de Estudios en Administración (GEA) fue creado en el mes de agosto del año 2005, con la finalidad de consolidar una comunidad académica dedicada al estudio de la realidad empresarial del país. En la actualidad el Grupo cuenta con las siguientes líneas de investigación:

Administración	Alexander Guzmán
Finanzas y Economía	Luis Berggrun Preciado
Marketing	Nathalie Peña

Las líneas de investigación están definidas como el soporte fundamental de los currículos de pregrado y posgrado del CESA, por lo tanto tienen un carácter transversal al estudio de la realidad empresarial colombiana, y están directamente relacionadas con las áreas académicas de formación en los dos niveles.

1.4. Definición de las líneas de investigación

Las líneas de investigación del Grupo se definen de la siguiente manera:

1.4.1. *Definición y alcances de la línea en administración*

El concepto de administración propuesto por la escuela universalista, liderada por Henry Fayol en 1916, se enmarca en un enfoque funcionalista y pragmático en el que la administración se circunscribe al ejercicio de planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Dicho concepto ha evolucionado con el tiempo, mediante diversos aportes que desde diferentes disciplinas evocan lo social y lo económico y han permitido entender la administración en una dimensión más amplia que el proceso administrativo en sí mismo.

Dávila (2001) presenta los diferentes enfoques del concepto de administración como objeto de estudio:

- Para Bendix (1956) la administración es una ideología gerencial en donde se analiza la relación empleado-empleador en un ambiente de subordinación y disciplina bajo nuevas condiciones sociales, económicas y tecnológicas.
- McGregor (1960) la define como una profesión cuya naturaleza se relaciona con el logro de objetivos a través del concurso de seres humanos.
- (Carlson, 1951; Litterer 1978) plantean el estudio de la administración a través del entendimiento del sujeto que la lleva a cabo, y de todos aquellos factores que definen al administrador como persona y profesional en el ejercicio de administrar una empresa.
- Simon (1965) la define como toma de decisiones, en donde la racionalidad humana que trasciende la racionalidad económica en las organizaciones es fundamental para el entendimiento de la lógica del proceso de decisión.
- Drucker (1966), por su parte, concibe la administración o

gerencia como una “institución esencial, distinta y prominente”, como un hecho crucial en la historia de la sociedad a la cual el sistema industrial le ha confiado los recursos productivos, tanto humanos como materiales.

- Para Pascale y Athos (1981) la administración es un arte sustentado en la intuición y la experiencia como medios de aprendizaje para quien la lleva a cabo.
- Bajo una perspectiva histórica (Chandler, 1977) plantea que la administración señala su evolución y destaca el papel económico de la coordinación administrativa en la empresa moderna
- Braverman (1975) plantea que en un entorno con cambios científicos-tecnológicos y un aumento en la complejidad de la organización, la administración juega el papel de control y cooperación, que son aspectos que facilitan el proceso de trabajo.

Lo anterior pone en evidencia la existencia de un grado de diversidad en el concepto de administración que invita, desde los diferentes enfoques, a tener claridad sobre sus alcances y limitaciones, y a que si bien tiene sus orígenes en el contexto norteamericano, permea sin duda la realidad latinoamericana y colombiana.

Es importante señalar que el punto de convergencia de estos planteamientos está en el estudio de la organización como ente social legítimo, en el que toma lugar el ejercicio de la administración, independiente de su estructura, naturaleza o tamaño.

Diferentes planteamientos teóricos han sustentado la existencia de las organizaciones. Según Dávila (2001) las organizaciones pueden ser estudiadas alrededor de características y factores que hacen de las mismas una unidad de análisis particular. El trabajo realizado por Scott (2003) nutre la literatura sobre su

estudio y la define como un sistema racional, un sistema natural y un sistema abierto, con lo cual recoge los principales factores que sustentan tal concepción. Como un sistema racional, la organización se define en términos de un colectivo orientado a la consecución de objetivos específicos, a través de una serie de acciones organizadas con la máxima eficiencia. Por su parte, la racionalidad no está referida a la escogencia de metas sino a la implementación de actividades para alcanzarlas, de tal manera que regule el actuar de los participantes en la organización (Tylor y Fayol, 1961; Weber, 1944).

Bajo esta concepción han sido estudiados factores como división del trabajo, estandarización de procesos, aumento de la productividad, estructuras organizacionales formales, procesos administrativos en términos de previsión, organización, dirección, coordinación, especialización, control, burocracia, autoridad, y en general, todas aquellas características que definen de mejor manera la estructura interna de la organización antes que su dinámica de relaciones e interdependencias.

Al tratar de atender las dinámicas que surgen por la presencia de los individuos en las organizaciones, se plantea entonces concebirlas como sistemas naturales que son, primero y antes que todo, colectividades impregnadas de relaciones sociales. Si bien los niveles de formalización y la especificidad de recursos diferencian a las organizaciones en sí mismas, entenderlas como un sistema natural es reconocer la existencia de atributos sociales –más allá de aquellos racionalmente técnicos– que son de gran significancia. Para Scott (2003):

Las organizaciones son colectividades cuyos participantes persiguen múltiples objetivos, dispares y comunes, pero que reconocen el valor de perpetuar la organización como un recurso importante. La estructura informal de las relaciones desarrollada entre los participantes es más influyente guiando el comportamiento que las estructuras formales (p. 28).

En la misma línea de pensamiento Selznick (1948), en su enfoque funcionalista, menciona que las organizaciones son sistemas cooperativos que adoptan estructuras sociales y emergen por la interacción de los individuos en relaciones informales más que en formales. Para él, en la búsqueda por preservar la organización es importante reconocer la importancia de su estructura informal. Los sentimientos, los intereses personales y las relaciones interpersonales son importantes para lograr la adaptación del individuo al interior de la organización. Entendiéndola entonces como un sistema natural, es como han emergido estudios relacionados con las relaciones humanas en el entorno de trabajo, cooperación, formación de equipos, liderazgo, motivación, satisfacción, desarrollo organizacional, incentivos, estilos de dirección, entre otros.

La tercera dimensión que Scott (2003) propone es entender la organización como un sistema abierto, en la que los planteamientos de Woodward, Dawson y Wedderburn (1965), Simon (1965), y Burns (1958) dan paso a considerarla como un sistema en el que la conexión e interdependencia con elementos externos puede llegar a ser más fuerte que la establecida al interior de la misma. De esta manera se define a la organización como un agregado de actividades e individuos interdependientes del acceso a recursos en un entorno institucional dado. Al mismo tiempo, y bajo este enfoque, aportes desde la teoría de la contingencia señalan la necesidad de reconfiguración y adaptación de la organización para responder a las exigencias del entorno (Donalson, 2001). Esta visión da paso al estudio del relacionamiento de la empresa con su entorno lo que da origen a teorías relevantes como la ecología poblacional de las organizaciones y análisis sobre la munificencia del entorno, sus características y su impacto en la organización.

Si bien entender las organizaciones y sus dinámicas internas y externas sustentan gran parte del cuerpo teórico en estudios organizacionales, concebir al individuo no solo como quien des-

pliega el proceso administrativo, sino como quien da surgimiento a las organizaciones —el individuo en su rol de emprendedor y en su tarea de emprender—, constituye uno de los cuerpos teóricos que han tomado relevancia en el área de las ciencias sociales. Por lo anterior, y con el propósito de alinear la investigación en el CESA a los objetivos misionales, el estudio del emprendimiento y el liderazgo hace parte de las temáticas de investigación en la línea de administración.

En el análisis de Aldrich (2005) sobre la literatura existente en el campo del emprendimiento, el autor revela que el estudio realizado a finales de la década de los cuarenta, se orientó principalmente a la gerencia de las pequeñas empresas, y que fueron pocos los trabajos direccionados a desarrollar teoría en el campo del emprendimiento. Ya en la década de los setenta comienzan a surgir catalizadores para dinamizar el interés de los investigadores en el área. Tal es el caso de la conferencia realizada por Universidad Purdue, la cual incentivó a que un pequeño grupo de investigadores realizarán “lobby” en la *Academy of Management*, para la creación de un grupo de interés, el cual alcanzó en 1987 el estatus de división en la Academia.

Los miembros de la Academy of Management intercambian conocimiento y experiencias en veinticuatro disciplinas del *management*, representadas por divisiones y grupos de interés. Las divisiones proveen las bases disciplinarias para los miembros con intereses escolares específicos y funcionan como minisociedades que incentivan la investigación, la diseminación de información y la asociación entre personas con intereses académicos específicos.

Por otro lado, los grupos de interés están formados en torno a tendencias emergentes de pensamiento e investigación, a diferencia de las divisiones que representan cuerpos establecidos de conocimiento en management. La investigación de los grupos de interés se enfoca en áreas en las que los miembros pue-

den comenzar a realizar contribuciones, mientras que el foco de investigación de las divisiones está firmemente enraizado. Las divisiones y grupos de interés ofrecen un rango de servicios que incluyen sesiones educacionales y eventos sociales en la reunión anual que organiza la Academy of Management desde hace más de cincuenta años.

Dados los alcances relacionados con el estudio sobre el emprendimiento, este ha sido abordado desde diferentes enfoques y disciplinas. Algunos ejemplos son: la sucesión gerencial de las empresas familiares; la relevancia de la cooperación en estas empresas y entre ellas; el embricamiento y las redes, y la importancia del contexto histórico y geográfico para el entendimiento de las empresas familiares; bajo modelos teóricos, el análisis del emprendimiento desde la teoría organizacional y la historia (Colli y Rose, 2003; Scranton, 1992; Fernández 2003a,b).

Los economistas también han aportado al estudio del emprendimiento. Se destaca la contribución de las ciencias sociales, al analizar el papel del empresario como tomador de riesgo, capitalista, villano, inútil, y héroe, y establecer una relación entre el emprendedor, la tarea de emprendimiento y el desarrollo económico (Swedberg, 2000; Valdalisio y López, 2000; Knight, 1990[1921]; Kirzner, 1990/[1982]; Baumol, 1990/[1968]; Schumpeter, 2003/[1912]; Schumpeter, 1947; Langlois, 2003).

Por otra parte, desde el enfoque psicológico se analiza la personalidad y las motivaciones del empresario, así como la importancia de su estatus, y se argumenta que la labor del emprendedor no puede ser entendida sin analizarla en un contexto social. Por lo demás, desde el enfoque sociológico se estudian los factores culturales y educativos que inciden en el desarrollo del empresarismo (Mc Clelland, 1971; Reader, 1984; Dávila, 1990; Lipset, 2000; Weber, 2001; Safford, 2002; Kalantaridis, 2004; Van Gelderen, 2006; Ruef y Lounsbury, 2007).

De igual manera, la historia empresarial ha jugado un papel fundamental en el análisis del emprendedor y la actividad emprendedora (Casson y Godley, 2005; Corley, 1993; Coleman, 1984; Valdalisio y López, 2003), y recientemente se destaca la importancia de la política pública en el fomento de la creación de empresas (Hart, 2003; Steve, 2005; Samuelsson y Dahlgvist, 2005; Kantis, 2007), y el estudio de la financiación de nuevos emprendimientos a través del venture capital y los inversionistas ángel (Gompers y Lerner, 2001; Gutiérrez, 2003; Wiltbank et al., 2005; Parhankangas y Landström, 2003; Rodríguez, 2005).

Lo anterior revela diferentes áreas en el estudio del emprendimiento y el emprendedor, las cuales están cubiertas en esta línea de investigación. Un asunto vital, que tiene igual relevancia en el estudio del papel del individuo en las organizaciones, es el liderazgo. Al respecto, la línea de administración contempla el estudio del liderazgo desde el enfoque sociológico, y desde el enfoque psicológico a nivel personal e interpersonal.

Respecto al enfoque sociológico, Selznick (1957) no aborda el liderazgo desde el individuo y sus características, sino como una función o tarea en la institución y en la sociedad. Igualmente, no estudia las personas sino la estructura social que resulta de las relaciones entre ellas. Bajo este enfoque, el liderazgo no está relacionado con un cargo, con una autoridad o toma de decisiones sino con procesos sociales. Por lo tanto, el estudio sociológico del liderazgo se centra en el análisis de sus funciones, a saber, la definición de la misión y del rol institucional, la personificación institucional del propósito o razón de ser de la organización, así como la defensa de la integridad institucional y el ordenamiento del conflicto interno (Selznick, 1957).

El enfoque psicológico a nivel personal e interpersonal se encarga del estudio del líder como individuo y de su relación con los colaboradores y equipos de trabajo, además del empoderamiento de los mismos. El estudio del liderazgo de equipos de

trabajo no deja de lado los procesos a nivel individual que se generan en la interacción entre el líder y cada uno de los miembros del equipo, así como entre ellos. A este nivel también se analiza el contexto, el líder y los colaboradores, así como los estilos de liderazgo y las características del líder (Chen et al., 2007; Uhl-Bien, 2006; Yukl y Van Fleet, 1992; Detert et al., 2007; Eagly y Carli, 2003; Emrich et al., 2001).

Todo lo anterior pone en evidencia que las organizaciones y su administración, y los actores de las mismas, así como los emprendedores y líderes, representan un área con un alto nivel de abstracción teórica que llama la atención y cuenta con suficiente pluralidad y complejidad para animar y recompensar su investigación. Es así que el estudio y análisis de las organizaciones, de la administración de las mismas, y de los individuos que las crean y dirigen, constituyen el punto de partida para el planteamiento y desarrollo de proyectos de investigación que sustenten la línea de administración en el Grupo de Estudios en Administración (GEA) del CESA.

La línea tiene como áreas de interés, entre otras, las siguientes:

1.4.1.1. Gestión

Los planteamientos de Gary Hamel esbozan algunos de los retos que enfrentan las organizaciones de todo tipo en el marco de la dinámica de acción de los negocios de hoy. Las prácticas tradicionales de gestión probablemente ya no funcionan como antes, pues el tipo de problemas y las soluciones requeridas son diferentes. Es en ese contexto donde se requiere profundizar en la administración de las organizaciones, analizar cómo están asumiendo las tensiones de transformación en todas sus áreas estratégicas y funcionales, los caminos de ajuste posibles para sobrevivir y descollar competitivamente, y el impacto que todo esto puede tener en nuestra sociedad.

Es particularmente importante que se inicie la exploración sobre los procesos asumidos por algunas empresas de familia hacia la internacionalización, debido a la enorme importancia que tienen estas organizaciones en la estructura económica del país. De igual forma, y en términos generales, la problemática del manejo del cambio, la manera de ajustar la cultura organizacional, la forma como se concibe el talento humano como la base de la competitividad, y la afinación del direccionamiento y las perspectivas estratégicas de nuestras empresas, son temas esenciales para entender y proponer ajustes de las mismas en los retos de la globalización.

En ese marco es importante abrir un espacio especial al análisis de las micro, pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), se calcula que las MiPymes son responsables de entre el 25 y el 40% de la generación de empleo en la región (Latinoamérica y el Caribe), así como también de entre el 15 y el 25% total de la producción de bienes y servicios. El papel de las MiPymes a nivel exportador es más pequeño, pero también significativo, al representar entre el 1 y el 3% del total de las exportaciones de la región.

Pero la brecha que existe entre las grandes empresas y las MiPymes sigue siendo amplia en América Latina y el Caribe. Las primeras se caracterizan por ser modernas y altamente competitivas, mientras que en el grupo de las últimas, el retraso tecnológico (en el contexto amplio) aparece como el denominador común. Solo algunas de ellas han sido capaces de insertarse de forma exitosa tanto en los mercados internos como en los internacionales, para contribuir efectivamente en la estructura productiva de la economía. En Latinoamérica la productividad está entre el 25 y el 50%; mientras tanto en países de Europa como Holanda, Alemania, Francia e Italia la productividad de las MiPymes es cercana al 75% de las grandes empresas.

Por esto es fundamental, en momentos en que América Latina y el Caribe parecen estar jugándose todas sus cartas a la apertura comercial y al libre mercado, y que Colombia aspira a ser un actor importante en el desarrollo de los nuevos países emergentes (Civets), la creación de políticas y tecnologías de apoyo a las MiPymes, y proporcionarles herramientas prácticas aplicables en su día a día con miras al incremento de su productividad y, por tanto, de su competitividad a través de mejores y más eficientes procesos de gestión e innovación. Es por tanto evidente que sin herramientas clave y un verdadero y decidido apoyo, será prácticamente imposible que logren sobrevivir en un entorno cada día más competitivo, así como continuar con su importante contribución en la generación de empleo, entendida como una de las mayores necesidades de la región.

En el mismo sentido, esta área temática se concentra en los estudios sobre emprendimiento. La palabra *entrepreneurship* se toma en general como el “espíritu empresarial” o el “*ethos* de empresa”, es decir, la capacidad, la habilidad y la competencia de los emprendedores o *entrepreneurs* para crear o mejorar unidades productivas o de servicios. Es una palabra muy utilizada. Quien primero acuñó el término fue Cantillón (1755) a finales del siglo XVIII. En los años setenta las definiciones de *entrepreneurship* variaron con mayor intensidad. Para Timmons et al. (2004) *entrepresneurship* es el estudio de un conjunto de habilidades necesarias para emprender y crear empresa. Para Drucker (1999), Cooper y Dunkelberg (1986), Jarillo (1986), Birch (1979) y Mclelland (1961), entre otros, *entrepreneurship* alude a la figura del emprendedor como individuo o como grupo.

La Ley 1014 de 2006 define al emprendedor como una persona con capacidad de innovar, entendida esta como la facultad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva; y al emprendimiento como la manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. El emprendimiento es entendido como una forma de pensar,

razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

La empresariedad es un despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es el talento que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

Se define *entrepreneur* como aquel individuo emprendedor, empresario de una PyME, que inicia un proyecto a partir de una idea que intenta imponer en el mercado, y que lleva a cabo mediante una fuerte centralización y personalización de su gestión, a partir de una dirección estratégica de la misma (Aldrich y Zimmer, 1986). La adopción de esta definición surge de la revisión de los conceptos teóricos clásicos y neoclásicos, de la cercanía de este planteamiento con el de Shumpeter y Kirzner, y de la compilación de los planteamientos de las escuelas comportamental y de procesos, cuyos principales exponentes han sido (Gartner, 1988; Bygrave y Hofer, (1991).

Por otra parte, el fenómeno de la creación de la empresa se observa como un proceso dinámico que puede conceptualizarse como una:

función de estructuras de oportunidad y emprendedores motivados con acceso a recursos. En el lado de la demanda, las estructuras de oportunidad contienen los recursos del entorno que pueden ser explotados por nuevos negocios que están buscando labrarse sus propios nichos de mercado. En el lado de la oferta, los emprendedores motivados necesitan acceder a capital y otros a recursos para poder tomar ventaja de las oportunidades percibidas (Aldrich y Zimmer, 1986, p. 8).

Adicionalmente, estos autores proponen una visión de empresa como un fenómeno incrustado a redes de continuas rela-

ciones sociales (1986, p. 8), las cuales pueden facilitar u obstaculizar el proceso de creación de empresas a través de los vínculos entre los potenciales emprendedores, recursos y oportunidades.

El concepto del énfasis de investigación en emprendimiento y gestión se construye, según experiencias particulares de las entidades que trabajan en y para el emprendimiento, en torno a aspectos teóricos, metodológicos o administrativos, alrededor de los cuales gira la acción investigadora con este énfasis. Por esta razón, el énfasis en emprendimiento busca ofrecer resultados que contribuyan a la construcción de los programas del pregrado, especializaciones y maestrías, especialmente busca generar acciones que promuevan el desarrollo del espíritu investigativo y el amor por el emprendimiento en su concepto más general de suscitar el inicio y el mejoramiento de las actividades empresariales, bien sea desde las organizaciones ya constituidas o desde propuestas de nuevas empresas con alto potencial de crecimiento.

El énfasis en emprendimiento busca ampliar el conocimiento en torno a este concepto, su gestión en Colombia y su relación con otros contextos a través del desarrollo de proyectos que generen resultados encaminados al fortalecimiento de la cultura emprendedora del CESA, la academia, la región y el país. Además, promueve el interés por la actividad investigativa en los estudiantes y la comunidad académica del CESA, a través de la socialización y la retroalimentación de resultados, y de la participación en los proyectos desarrollados con miras a obtener productos de divulgación de dichos resultados.

En relación con lo anterior, un énfasis natural de estudio de la gestión es el liderazgo. Stogdill (1974, p. 7), en una revisión de investigación en liderazgo, dice que existen tantas definiciones de liderazgo como personas que han tratado de definirlo. Las investigaciones se centran en definir las dimensiones del mismo y los determinantes de su efectividad (Yukl, 2002). De acuerdo

con Fleishman et al. (1991), en los últimos 50 años han existido 65 diferentes sistemas de clasificación para definir las dimensiones del liderazgo. Uno de ellos es el expuesto por Bernard Bass (1990, pp. 11-20) que sugiere que algunas definiciones ven el liderazgo como el centro de los procesos de grupo, entendiendo grupo como empresa o comunidad. De acuerdo con Peter Northouse (2001), el liderazgo ocurre en grupos, es decir, tiene influencia sobre un grupo de individuos con un propósito común.

En la actualidad, el liderazgo es un área poco explorada en Latinoamérica. A nivel mundial, las investigaciones en liderazgo empezaron el siglo pasado (Yukl, 2002). Les corresponde a los investigadores encontrar cuáles son las dimensiones que afectan o influyen en el liderazgo y sus determinantes de efectividad en América Latina, y en especial en Colombia, centrándose en el liderazgo organizacional.

Al respecto, la investigación en el CESA estará encaminada a entender las teorías relacionadas con el área y, además, a comprender los factores tanto internos como externos que inciden o influyen en el comportamiento humano reflejados en su desempeño organizacional. El liderazgo y la gestión humana están íntimamente relacionados y son dependientes entre sí, y generan el soporte vital para que las organizaciones puedan sostenerse y desarrollarse en un mundo presionado por la globalización.

1.4.1.2. *Globalización*

Hasta la década de los sesenta el manejo gerencial en las organizaciones giraba principalmente alrededor de la optimización de los procesos y de la estructura interna, pues la economía operaba con mercados protegidos por regulaciones estatales que dificultaban la libre competencia. Era la época de una relación empresa-consumidor, en la que este último asumía un papel pasivo en la interacción, pues el control estaba en las empresas. En los años sesenta y setenta las transformaciones que condujeron

hacia la globalización comenzaron a abrir las economías y obligaron a las empresas a enfrentarse a nuevas coyunturas en las cuales el cliente y los mercados se convirtieron en el eje obligatorio de acción, generando nuevas exigencias y desarrollos.

En años recientes, la dinámica competitiva se aceleró en un entorno más volátil y cambiante que nunca, donde las ventajas competitivas se pierden y los ciclos de vida de las estrategias se acortan (Hamel y Breen, 2007). Se experimentan nuevos desafíos y nuevas realidades, y las organizaciones que no los enfrenten adecuadamente corren el riesgo de perder espacio y eventualmente desaparecer. Esto supone para la gerencia moderna nuevos elementos de *International Management* de negocios internacionales en mercados abiertos y entornos de “globalización”, que piensen globalmente y actúen localmente (Robertson, 2000), y de nuevos actores por enfrentar en las relaciones internacionales.

Todo lo anterior incluye una serie de retos antes no presentes en las organizaciones. Están transformándose aceleradamente los antiguos postulados sobre cómo gestionar y manejar empresas exitosamente, sobre las reglas implícitas y explícitas que regían las interacciones productor-consumidor, y sobre las relaciones entre competidores directos e indirectos y los procesos de enlace organizaciones-estado-sociedad. Hoy más que nunca se valida en el mundo de la gestión organizacional el pensamiento de Heráclito de Efeso que argumentaba que la única constante es el cambio, enfrentándose a lo que dice un aforismo popular muy conocido: “¡Vaya, qué problema!, cuando nos aprendimos todas las respuestas, nos cambiaron todas las preguntas”.

Consecuentemente con lo anterior, y enmarcada en la Misión del CESA que se enfoca en la formación de líderes empresariales, la línea de globalización debe asumir como su objeto de estudio la dinámica organizacional en entornos globales, así como los diversos aspectos inherentes a la complejidad misma de la

globalización como marco general, de manera que se brinden elementos útiles que contribuyan al desempeño exitoso de las empresas y del país en el contexto mundial.

La investigación en globalización tiene como objetivo estudiar las características, los alcances, los impactos y las consecuencias de dicho proceso para la economía y las empresas colombianas, de manera que se posibilite la definición de estrategias que faciliten su articulación con el mundo competitivo y contribuyan al desarrollo económico y social del país.

De igual forma, la línea de investigación también pretende conocer cómo la dirigencia empresarial colombiana concibe y maneja la gestión de organizaciones en el contexto global, y validar si eso les permite afrontar exitosamente los retos que les marca, de manera que se puedan explorar rutas y procesos que las fortalezcan, en la búsqueda de su inserción competitiva al entorno internacional. Esto incluye no solo elementos propios del desarrollo de las organizaciones, sino también la forma como se despliegan el liderazgo y los procesos de emprendimiento. Es claro que el contexto incluye la búsqueda de mecanismos de ajuste competitivo para las pequeñas y medianas empresas, claves en el desarrollo empresarial del país.

1.4.1.3. *Historia empresarial*

Una de las discusiones fundamentales de la teoría de la historia es la definición de un “hecho histórico”. En la tradición positivista se aceptaba ampliamente que la historia se realizaba a través de textos y solamente a través de estos se podían alcanzar los hechos históricos. De esta manera, la historia consistía en establecer los hechos con precisión para después operar con ellos, no sin advertir, y alejándose de la tradición decimonónica, que esta división (establecer/operar los hechos) era imposible de implantar de manera tajante, pues es absolutamente indispensable que exista una interacción permanente, un diálogo entre los

hechos y el historiador (Febvre, 1986, p. 20).

La pregunta que surge entonces es ¿cuáles hechos son aquellos con los que se va a operar? Febvre responde de forma clara y precisa: con aquellos que el historiador elija, pues toda historia es selección. De esta forma, los hechos históricos serán aquellos denominados como tales por quienes estudian el área pues, como afirma Carr, los hechos solo hablan cuando el historiador apela a ellos y es él quien decide a cuáles se da paso, y en qué orden y contexto lo hace, siendo entonces el historiador necesariamente selectivo (Febvre, 1986, p. 22; Carr, 1999, pp. 54-55).

Es entonces fundamental para esta selección que exista un problema por solucionar, una duda acerca del pasado que se quiere develar, ya que elaborar un hecho es construir, es dar soluciones a un problema. Sin olvidar que la historia es una ciencia humana, los eventos históricos son al mismo tiempo hechos humanos, y la tarea del historiador se convierte en buscar los hombres, los individuos sociales que han vivido esos hechos y, una vez encontrados, proceder a analizarlos e interpretarlos.

Sin embargo, ¿cómo saber qué hechos seleccionar? Esta pregunta cobra mayor importancia si se tiene en cuenta que las realidades sociales son todas formas amplias y complejas de la vida colectiva de los hombres. Además, si a la luz de lo contemporáneo los hechos se presentan con demasiada frecuencia y los muy grandes acontecimientos constructores de futuro, como afirma Braudel, pasan tan desapercibidos que es difícil notar su presencia, se hace aún más difícil saber qué sucesos escoger (Braudel, 1970, pp. 29-49).

Una primera forma de seleccionarlos sería, por lógica, analizar los *acontecimientos* vencedores, es decir, aquellos que por el gran *ruido* que hacen en la historia son fácilmente notables. No obstante, esta es una aproximación que, aunque útil, es insuficiente. Un buen historiador debe ir más allá de lo evidente y de lo obvio. Es necesario indagar también acerca de los *aconteci-*

mientos derrotados: todos aquellos que han frenado los grandes impulsos de la evolución, los que han retrasado su florecimiento y han puesto fin prematuro a su carrera (Braudel, 1970, p. 50).

En este contexto, la larga duración se definiría como el tiempo en que los fenómenos sociales trascienden al acontecimiento perdiendo su carácter momentáneo o localizado específicamente en él, para adoptar las características de síntoma o testimonio de una época. Así, un hecho histórico no se convierte en un fenómeno de corta duración, explosivo y ruidoso, sino que se desenvuelve a lo largo de periodos de tiempo más extensos y, en manos de los historiadores, en hechos cargados de significaciones y de relaciones. Se debe recurrir sin dudar al ingenio para suplir con este los profundos silencios de los textos y los estragos del olvido (Corcuera, 1997, pp. 188-95; Febvre, 1986, p. 30).

Los eventos históricos son hechos del pasado humano medibles no solo por sus consecuencias aparentes, las más notables, o por el ruido que hacen, sino por el grado de transformaciones silenciosas que suscitan o evitan. Es importante, sobre todo, que estos acontecimientos puedan ser reconstruidos por aquellos historiadores para que mediante un arduo trabajo científico puedan interpretarlos y utilizarlos para el entendimiento del presente.

De esta manera, los hechos históricos deben contener tanto un aspecto ontológico como epistemológico. Por esto, el suceso histórico estará compuesto tanto por elementos objetivos como subjetivos, en la medida en que se acepta la existencia de una realidad histórica objetiva como objeto de estudio, junto con la función cognoscitiva y creativa de la mente de un historiador. Esta aproximación es catalogada por Topolsky como la interpretación dialéctica.

En la interpretación dialéctica el investigador se *acerca* a la verdad absoluta a través de verdades relativas y aproximadas, lo que lleva a que exista una confrontación constante entre las realidades históricas, cuyo conocimiento invariablemente aumenta,

y los hechos históricos tal y como los reconstruye el investigador, es decir, sobre una base de datos que a la vez modifica y amplía las construcciones del historiador (Corcuera, 1997, p. 177).

El resultado obtenido por el investigador debe ser puesto a consideración de los demás profesionales en el campo, tal como lo exige el carácter científico de la historia. Por tal razón, el hecho histórico no solo debe ser *contenido* en la mente del historiador, sino que este debe escribirlo y someterlo al correspondiente debate, para lograr que el acontecimiento pueda ser considerado como un hecho historiográfico.

En la medida en que el suceso histórico es también un evento social —pues su origen, proceso y resultado están condicionados por la existencia de una comunidad humana—, es necesario que el historiador realice una reflexión permanente sobre el lugar en el que se desarrolla el hecho, la estructura y su papel en el proceso de cambio, con lo cual hace más que una simple referencia a las condiciones de espacio y tiempo donde se ubica. Además como explica Le Goff, el hecho histórico no necesariamente es un evento del pasado, puede ser también una representación mental de la realidad que tiene la capacidad de regular los comportamientos de las personas (Corcuera, 1997, p. 278).

Así, el evento histórico no debe ser considerado tan solo como un fenómeno estático en el espacio y el tiempo, sino que debe pensarse en él de manera ágil, puesto que es equivalente a un proceso de transformación, o mejor, a un sistema dinámico, entendiendo por sistema una serie de elementos que trabajan mutuamente relacionados (Topolsky, 1992, pp. 182-83).

Dado que el CESA entiende la investigación como “un medio privilegiado para la realización de su Misión de formación de los mejores líderes empresariales”, el énfasis en historia económica y empresarial desarrollará, como su objeto de estudio, las prácticas empresariales que han progresado en la historia colombiana, con el fin de ampliar el conocimiento existente sobre

ellas en el país, de tal manera que sirva de conocimiento útil para la práctica de la administración, en particular los sistemas de gestión e innovación de las compañías que se han desarrollado en los casos de estudio.

Del mismo modo, el énfasis busca desarrollar trabajos sobre el papel de los diferentes actores empresariales en la construcción de Nación, en particular, en el estudio de su impacto en el desarrollo económico colombiano. En este sentido, los objetos de estudio no serán solo los empresarios y sus empresas, sino también los sectores, los gremios empresariales, el papel de las élites regionales, y las profundas relaciones entre lo público y lo privado en la dinámica empresarial.

El objetivo general será el fortalecimiento de la investigación en historia empresarial colombiana a través de diferentes áreas de investigación y, eventualmente, realizar estudios de historia comparada entre el empresariado colombiano y el latinoamericano.

1.4.2. *Definición y alcances de la línea en finanzas y economía*

El objetivo general de la línea en finanzas y economía es estudiar la manera en que los agentes económicos, consumidores o productores toman sus decisiones para producir un resultado dentro de los mercados en los que se encuentran. A través de este tipo de análisis se pueden identificar las motivaciones subyacentes que llevan a los agentes económicos a comportarse de determinada manera. El estudio del comportamiento de los agentes económicos en sus distintos papeles ha dado lugar a la construcción de teorías que han facilitado el conocimiento, entre otras cosas, de la forma como funcionan los mercados. Adicionalmente, se pueden inferir determinadas acciones de los consu-

midores o de los competidores que podrían ayudar en la gestión de las empresas por parte de sus administradores.

En esencia, la administración es la ciencia que estudia la organización de las empresas y la manera como se gestionan los recursos, los procesos y los resultados de sus actividades. Así, un administrador será más exitoso en su labor en la medida en que cuente con una mayor cantidad de información que le permita llevar a cabo esta tarea de un modo más eficaz; esa es la importancia de esta línea de investigación. Aquí, a través de estudios que indaguen acerca de la estructura de los mercados y el comportamiento de los agentes, ya sean consumidores o productores, se pretende incrementar la probabilidad de éxito que resulte de las acciones que emprendan los administradores como parte de la gestión en su actividad laboral.

De esta manera, la formación de los mejores líderes empresariales se ve afectada positivamente a través del análisis económico de la realidad empresarial. En síntesis, la línea de investigación en finanzas y economía pretende otorgar mayores herramientas para el sector empresarial, a fin de que con su uso se puedan mejorar los resultados de los diferentes sectores económicos y, por qué no, llegar incluso a ofrecer recomendaciones de política pública que permitan apalancar los diferentes sectores productivos.

La relación entre economía y finanzas y la gestión empresarial es múltiple. En principio, es conveniente iniciar la exposición de estas relaciones a través de las definiciones de economía y administración de empresas de manera individual, para posteriormente señalar los puntos en común que se pueden encontrar.

Por una parte, finanzas es una de las subdisciplinas más importantes de la economía, ya que es la rama que estudia la mejor asignación de los recursos entre diferentes alternativas. Puesto que todas las personas toman decisiones constantemente sobre cómo asignar sus recursos, se considera que la economía, en una

definición más amplia, estudia los asuntos habituales de la vida diaria y las finanzas se centran en la teoría de la elección orientada a la optimización de las decisiones de inversión y financiamiento.

Dada la naturaleza misional y visional del CESA las decisiones son fundamentales en la gestión financiera y, por tanto, la orientación de la línea de investigación en finanzas debe centrarse en la pirámide formada por la decisión de inversión y financiación en la base de esta y en el pico, el objetivo fundamental de los inversionistas, que es la creación de valor y la maximización de la riqueza entendida como el crecimiento del valor de mercado de sus acciones o el retorno en efectivo en forma de dividendos (Damodaran, 2001).

La teoría de las finanzas está basada en las premisas básicas de la teoría de la elección, especialmente el postulado que relaciona la elección con las circunstancias que afectan el entorno donde esta se efectúa. En dicho contexto la teoría financiera se centra principalmente en separar los dos elementos que afectan cualquier elección y los clasifica en dos clases: (a) grupo de oportunidades (*Opportunity Set*); (b) grupo de restricciones (*Constraint Set*). Aunque la teoría financiera se desarrolla como escuela temática de la teoría de la elección, la diferencia entre ellas radica en que los postulados teóricos de la primera se basan esencialmente en las elecciones de los individuos con respecto a decisiones sobre la acumulación o distribución de la riqueza (Fama y Miller, 1972).

Dado que el CESA tiene como objetivo:

formar los mejores líderes empresariales dotados de espíritu emprendedor, capaces de agregar valor a sus empresas”, la línea de investigación en Finanzas tendrá como objeto general de estudio “la revisión, validación, adaptación y desarrollo de criterios, instrumentos y modelos para la valoración de activos reales y financieros dentro del contexto de riesgo e incertidumbre que enmarca

al sector real y financiero colombiano, así como el impacto de estas decisiones dentro de las diferentes estructuras de gobierno corporativo comúnmente utilizadas en Colombia y la región (p. 17).

De esta manera, la línea de investigación en finanzas debe fortalecer el quehacer pedagógico, tanto en el pregrado como en los posgrados, y orientar la misión institucional a partir de las teorías financieras y de los resultados y aportes de los diferentes proyectos de investigación.

La investigación en finanzas es actualmente la línea de mayor impacto en el CESA mediante diferentes contribuciones de las áreas temáticas. Las principales áreas temáticas en finanzas son: (a) finanzas corporativas con énfasis en gobierno corporativo; (b) finanzas cuantitativas; y (c) gestión y administración del riesgo. Todas tienen actualmente productos vinculados. Dentro del desarrollo de la línea, finanzas internacionales es transversal a cada una de las áreas temáticas de interés para el CESA. Con relación a las otras áreas de economía, como parte de la agenda futura se espera incluir el área de economía aplicada, con un enfoque dirigido a la aplicación de estudios microeconómicos de los factores productivos y su impacto en la vida empresarial, así como a la aplicación de estudios macroeconómicos que se centren en el impacto de la política pública en los diferentes sectores de la economía colombiana. A continuación se describe en detalle cada una de las tres áreas temáticas que hacen parte del eje central de la línea de investigación de finanzas y economía en el CESA:

1.4.2.1. *Finanzas*

1.4.2.1.1. Finanzas corporativas

Es el área temática más cercana a la práctica de la administración de empresas dentro de los objetivos específicos. En el

contexto de las finanzas corporativas, el administrador necesita un marco conceptual que le permita abordar el problema de la administración del capital desde tres perspectivas: (a) proyectos de inversión, (b) financiación, y (c) un marco decisorio en que la oferta y la demanda se relacionen de manera consistente la una con la otra, de tal manera que se logre la generación de valor mediante rendimientos atractivos para los inversionistas. Las finanzas corporativas se centran en la elaboración de modelos de decisión que articulen estas perspectivas, permitan evaluar los riesgos y establecer los pisos y techos de las variables dependientes, reconociendo el valor del dinero en el tiempo y dando respuestas a la pregunta acerca del valor de la empresa.

Además, dicho énfasis se centra también en el estudio del gobierno corporativo. Este emerge cuando en las empresas se realiza la delegación del poder sobre la toma de decisiones a administradores distintos a los dueños. Por ende, el estudio del gobierno corporativo se sustenta en la búsqueda de mecanismos que faciliten la manera en que los proveedores financieros de las corporaciones aseguran el retorno de su inversión. El Grupo de Estudios en Administración (GEA) aborda el gobierno corporativo desde una perspectiva de agencia convencional, conocida como la separación entre la propiedad y el control en la firma. De esta manera, se estudian mecanismos que permiten mitigar los problemas de agencia entre gerentes y accionistas, tenedores de deuda y accionistas, y entre accionistas mayoritarios y minoritarios. Dentro de estos mecanismos están las juntas directivas, la estructura de capital, los esquemas de compensación gerencial, las diferentes estructuras de propiedad, la política de pago de dividendos, entre otros. De igual manera, se estudia el impacto de la protección legal a los inversionistas sobre el gobierno corporativo en las empresas.

1.4.2.1.2. Medición de riesgo y finanzas cuantitativas

Es el área temática que más avances ha presentado en la última década y también una de las que más relación tiene con la práctica de administración de empresas. La administración de riesgos tiene como objeto de estudio la elaboración de sistemas y modelos para la medición y valoración del *trade-off* entre rentabilidad y riesgo, en cualquier decisión estratégica al nivel transaccional e institucional (van Deventer et al., 2005). La gestión de riesgos financieros y operativos en las compañías hace parte integral del esquema moderno de administración de empresas, el cual busca la optimización y mejora de sus procesos.

Un adecuado sistema de administración de riesgos financieros y operativos permite identificar y cuantificar posibles pérdidas, además, monitorear y controlar los principales factores de riesgo, los cuales se ven reflejados en las posibles falencias en la administración de procesos, recursos humanos, tecnología y eventos externos que afectan el desempeño de las empresas e imposibilitan su sostenibilidad en el tiempo.

Es el área temática que sustenta las decisiones de inversión-financiación-dividendos. Además, en ella se desarrolla el estado del arte de la teoría financiera. Se considera que las finanzas cuantitativas pueden ser interpretadas como una ciencia aplicada de las matemáticas y los modelos computacionales para poder maximizar las oportunidades de rentabilidad y control de riesgos que ofrecen las diferentes alternativas de inversión (Frey, 2009). Los contenidos temáticos de las finanzas cuantitativas, como son las matemáticas financieras, la estadística, las probabilidades, la programación lineal, los árboles de decisión y demás métodos numéricos se constituyen en los pilares fundamentales de las decisiones estratégicas de los ejecutivos financieros y la alta administración de los negocios.

1.4.2.2. *Economía*

El objetivo del énfasis en economía es estudiar la manera en que los agentes económicos, consumidores o productores toman sus decisiones para producir un resultado dentro de los mercados en los que se encuentran. A través de este tipo de análisis se pueden identificar las motivaciones subyacentes que llevan a los agentes económicos a comportarse de determinada manera. El estudio del comportamiento de los agentes económicos en sus distintos papeles ha dado lugar a la construcción de teorías que han facilitado el conocimiento, entre otras cosas, de la forma como funcionan los mercados. Adicionalmente, se pueden inferir determinadas acciones de los consumidores o de los competidores que pueden ayudar en la gestión de las empresas por parte de sus administradores.

En esencia, la administración es la ciencia que estudia la organización de las empresas y la manera como se gestionan los recursos, los procesos y los resultados de sus actividades. Así, un administrador será más exitoso en su labor, en la medida en que cuente con una mayor cantidad de información que le permita llevar a cabo esta tarea de un modo más eficaz; esa es la importancia de esta línea de investigación en economía. A través de estudios que indaguen acerca de la estructura de los mercados y el comportamiento de los agentes, ya sean consumidores o productores, se pretende incrementar la probabilidad de éxito que resulte de las acciones que emprendan los administradores como parte de la gestión en su actividad laboral.

De esta manera, la formación de los mejores líderes empresariales se ve afectada positivamente a través del análisis económico de la realidad empresarial. En síntesis, el énfasis en economía aplicada pretende otorgar mayores herramientas para el sector empresarial, a fin de que con su uso se puedan mejorar los resultados de los diferentes sectores económicos y, por qué no, ofrecer recomendaciones de política pública que permitan apalancar los diferentes sectores productivos.

1.4.3. *Definición y alcances de la línea en marketing*

Los cambios en la vida moderna han tenido un profundo impacto en el estilo de vida de las personas y en la forma como operan las organizaciones. En la actualidad las empresas se enfrentan a un contexto cada vez más dinámico, versátil y competitivo, integrado por nuevos productos, nuevos consumidores y nuevas necesidades. Es por ello que la noción de mercadeo ha ido cambiando, para responder a estas nuevas exigencias y permitir a las empresas desarrollar ofertas sostenibles en el largo plazo.

El término marketing empieza a darse a conocer a finales del siglo XIX. En la literatura económica y administrativa es considerado una disciplina que ha evolucionado rápidamente hasta llevar a replantear la perspectiva de las organizaciones. De igual manera, la Real Academia Española incorporó el término marketing en el lenguaje castellano, considerado por diversos autores como el equivalente a mercadeo en el idioma inglés.

En sus orígenes el mercadeo era concebido como una actividad o función de la organización dedicada a apoyar el proceso productivo. Esta noción se mantuvo aproximadamente hasta 1930, cuando los desarrollos en las teorías de la persuasión y el aumento de la oferta, reorientaron el objetivo principal de la función de marketing de la producción a las ventas. Hasta entonces la actividad de marketing asumía una postura pasiva del consumidor, de quien se creía era capaz de comprar todo aquello que se le pudiese ofrecer o que se le intentara vender. Este concepto fue evolucionando gracias al desarrollo de la tecnología y al aumento de la competencia, a una visión más dinámica que reconoce la importancia del consumidor en la definición de los objetivos del negocio, pues ya el esfuerzo de ventas por sí solo no era capaz de persuadir a los clientes. Es así como a partir de 1980 el objetivo principal de marketing empezó a ser la satisfacción de las necesidades del cliente, lo que marcó el inicio de

lo que se conoce como la era del marketing. En este periodo se definen como parte de las funciones de marketing actividades y funciones relacionadas con la atención, satisfacción y fidelización de los clientes.

En las últimas décadas, el desarrollo de las tecnologías de la información, diversidad e innovaciones en la oferta y la globalización de los mercados han transformado al consumidor final y organizacional, por un consumidor más experto, exigente e informado, lo que exige un esfuerzo cada vez mayor de las organizaciones para satisfacer sus necesidades. Ante esta realidad, el mercadeo en la actualidad se concibe como el conjunto de actividades y procesos para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que sean de valor para los clientes, consumidores, socios y la sociedad en general (Lamb et al., 2014). Esta nueva noción del marketing ha extendido la responsabilidad de la satisfacción del cliente a toda la organización, lo que implica que además de ser una función organizacional, es concebido como una visión que tiene como prioridad el reconocimiento, incorporación y atención de sus clientes (Kumar, 2015). Este reconocimiento del cliente como la razón de ser de la empresa, se ha extendido también a los colaboradores directos e indirectos, como recursos a ser considerados en la gestión organizacional, razón por la que en la actualidad se denomina a esta era el periodo del marketing social, una perspectiva que privilegia los actores, el entorno y la gestión ética, responsable e inclusiva de las organizaciones. El éxito en la ejecución de esta visión, dependerá de las estrategias y tácticas que la empresa desarrolle para entregar más que una oferta, una propuesta de valor que logre fidelizar a sus clientes.

En este sentido, las actividades de marketing se dividen en dos grandes áreas: marketing estratégico y marketing operacional, cuyas funciones, de acuerdo con Lambin (2003), son las siguientes:

- *Marketing estratégico.* Se ocupa del análisis del entorno competitivo para determinar las oportunidades y las amenazas del mercado, las cuales permitirán definir los segmentos de mercados, elegir el público objetivo y desarrollar un posicionamiento diferenciado de la organización. La empresa en función de sus capacidades y recursos formulará una estrategia que le permita competir en el mercado en el que se encuentra.
- *Marketing táctico u operacional.* Le compete el diseño y la ejecución de las estrategias de marketing, es decir, a partir de la estrategia formulada, diseña, pone en práctica y controla las actividades propuestas. La importancia de estos grupos de funciones depende del grado de desarrollo y competencia del sector, y del tipo de organización.

En función del nivel jerárquico de los directivos o de la unidad organizacional a la que pertenecen, sus funciones tendrán un mayor componente estratégico o táctico. En el nivel corporativo superior, el papel del marketing está orientado a las acciones estratégicas, para analizar y decidir, en relación con las distintas unidades de negocio y con el atractivo de nuevos negocios-mercados, la coordinación entre unidades de la empresa y la orientación de la compañía al consumidor.

En el nivel funcional se diseña y coordina la oferta que se lanza al mercado, y se procura maximizar la productividad de los recursos disponibles, donde el marketing estratégico parte del análisis de las necesidades de los individuos y de las organizaciones.

Al comprar un producto el consumidor busca la solución a un problema o el beneficio que puede proporcionarle. Igualmente, el conocimiento de los recursos y las capacidades de la empresa constituye un aspecto fundamental de la metodología para alcanzar ventajas competitivas sostenibles a largo plazo. Con este

propósito, Lambin (2003) define la función del marketing estratégico como: “seguir la evolución del mercado de referencia e identificar los diferentes productos-mercados y segmentos actuales o potenciales, sobre la base de un análisis de la diversidad de las necesidades por encontrar” (p. 8).

Para una empresa determinada, el atractivo de un producto-mercado depende de su capacidad para atraer mejor que sus competidores la demanda de los compradores. Esta competitividad existirá en la medida que la compañía posea una ventaja competitiva por la presencia de una diferenciación valorada por los consumidores o por ventaja en costes.

La función de marketing (especialmente el estratégico) orienta la empresa hacia oportunidades económicas atractivas en función de sus capacidades, recursos, del entorno competitivo y del potencial de crecimiento y rentabilidad que ofrecen. La gestión del marketing estratégico se sitúa en el mediano y largo plazo, define los objetivos, elabora una estrategia de desarrollo y mantiene una estructura equilibrada de la cartera de productos. Adicionalmente, interviene activamente en la orientación y formulación de la estrategia de la firma, facilita información sobre la evolución de la demanda, la segmentación del mercado, las posiciones competitivas y la existencia de oportunidades y amenazas. Igualmente, analiza las capacidades y los recursos para adaptarla al entorno y situarla en una posición de ventaja competitiva sostenible.

La línea de investigación tiene como áreas de interés las siguientes:

1.4.3.1. *Dirección de marketing y gestión de marketing*

Se entiende por dirección de marketing el proceso sistemático de formulación, ejecución y evaluación de estrategias, de recursos y esfuerzos de mercadeo para obtener resultados positivos en cuanto a objetivos y metas de la organización, tales como: generar ingresos, obtener utilidades y actuar socialmente responsable con los clientes, el entorno y los colaboradores. El director de marketing es un explorador del mercado que identifica y advierte sobre oportunidades y amenazas, y cuenta con una gran capacidad de análisis de información para sintetizarlas en propuestas, plantear metas y desarrollar estrategias de cambios e innovación que permiten a las empresas ser competitivas en el mercado. Es un capacitador de su equipo, comunicador a diferentes niveles de la organización y tomador de decisiones en situaciones de incertidumbre.

En este contexto de cambios constantes y surgimientos de nuevas tendencias, en donde los modelos de negocios se transforman y buscan nuevos prototipos para crear valor social y empresarial, es indispensable para la dirección de marketing avanzar en la profundización de la gestión de clientes desde una perspectiva directiva y estratégica. En este sentido, esta área de la línea se ha orientado a la construcción del modelo Kapital Cliente@, que permite a las organizaciones conocer, crecer y desarrollarse de la mano con sus clientes (Restrepo, 2015).

Acorde con la evolución del concepto de marketing, los desarrollos en esta área parten de un modelo de gerencia que emplee el conocimiento como un factor de competitividad empresarial, que incorpore un profundo sentido social y ético en la gestión de todas las personas que impactan en la vida de los clientes.

1.4.3.2. *Comportamiento del cliente, el consumidor y el comprador*

La orientación social al cliente y al mercado, supone como filosofía organizacional considerar las necesidades del consumidor, comprador y cliente, como el punto de partida del desarrollo y la gestión del *mix* de marketing empresa.

El comportamiento humano es el resultado de la interacción de múltiples variables de orden biológico, psicológico y social. En particular, las conductas de compra y consumo forman parte del repertorio cotidiano de todas las personas y las organizaciones. Sin embargo, la comprensión de la compra y el consumo supone un esfuerzo teórico y metodológico importante a fin de poder responder al interrogante básico que se plantean quienes desean entender estas formas de conducta: ¿por qué la gente o las organizaciones compran/consumen como lo hacen?

En este sentido, esta área de investigación tiene por objeto el estudio de variables y procesos que determinan la relación de los consumidores, clientes y compradores con las categorías, productos, marcas y/o servicios en diferentes contextos. El énfasis se centra en la comprensión del consumidor/comprador y en el rol que desempeña el entorno social, cultural y económico, para optimizar la gestión y la toma de decisiones de negocio.

1.4.3.3. *Tendencias y aplicaciones en marketing*

En la actualidad fenómenos como la globalización y el desarrollo de nuevas tecnologías de la información han ocasionado cambios y nuevas tendencias en los mercados, lo que ha propiciado el surgimiento de nuevas aplicaciones de la disciplina del marketing para responder a las demandas de las empresas y las nuevas generaciones de consumidores. En esta categoría se incluyen los siguientes temas que son de interés a la línea:

Marketing ecológico: surge como una respuesta a la preocupación por el medioambiente y la aparición de grupos sociales que promueven un consumo responsable. En este grupo se encuentran investigaciones orientadas al desarrollo de mejores prácticas productivas que preserven el ecosistema, así como, el análisis de la conducta, en las cuales el consumo no constituye un fin sino un medio de preservación del ambiente (Minetti, 2002).

Marketing digital: la rápida y compleja evolución en los mercados, la aparición de los medios de comunicación de masas y el desarrollo de las nuevas tecnologías han contribuido a la diversificación del uso de la web y canales móviles como medio de comunicación y comercialización para las organizaciones (e-commerce), lo que ha dado lugar en el mundo virtual a dos modalidades de comercios de acuerdo con el tipo de transacciones: Negocio – Cliente (*Business to consumer o B2C*) y Negocios – Negocios (*Business to Business B2B*). El primero (B2C), es la aplicación de la tecnología a cualquier proceso para efectuar la compra-venta de bienes o servicios. El segundo (B2B), se refiere al conjunto de transacciones de compra-venta de bienes o servicios que se realizan entre empresas a través de Internet. De estos desarrollos han surgido cambios y nuevos hábitos, conductas de consumo y compra, así como nuevas formas de relación del consumidor con las marcas (Rodríguez-Ardura, 2014) que son las áreas de principal interés de la línea en este tema.

Marketing sensorial: aunque el proceso sensoperceptual ha sido pieza clave en el análisis del consumidor, los desarrollos en neurociencias y el creciente reconocimiento de las emociones como determinantes del consumo, han contribuido al estudio exhaustivo y detallado de los sentidos y su efecto en diversos procesos y actividades de la relación del consumidor con las ofertas disponibles en el mercado. Los desarrollos en esta área enfatizan en la incorporación de lo sensorial en la gestión del mix de marketing (Manzano et al., 2011)

Endomarketing o marketing interno: se refiere a la gestión del marketing al interior de las organizaciones, creando sinergia con otras áreas funcionales, como de capital humano. En este conjunto de aplicaciones y tendencias destacan el interés de la línea en temas como: salario emocional, el empleador como marca, implicación con las organizaciones y significado del trabajo, entre otras.

ADN o genoma de las organizaciones: la creciente competencia en los mercados requieren cada vez más de la adopción del marketing como una filosofía organizacional y no como un conjunto de procesos exclusivos de un área. En este sentido, las investigaciones sobre el tema han contribuido a explicar las variables que determinan la adopción de nuevos paradigmas en las instituciones, así como la importancia de contar en la estructura organizacional con políticas de socialización para aumentar los niveles de implicación de los colaboradores con la empresa.

1.4.4. *Proyectos especiales*

Los proyectos especiales tienen el propósito de servir de laboratorio para temas de investigación nuevos que no tienen un lugar en las líneas de investigación formales del Grupo. En este sentido, se pretende con la línea crear un espacio de debate y discusión, que eventualmente lleve a la definición de nuevos espacios de creación académica. Tiene por su naturaleza, un carácter accidental y sus temas son diversos.

Proyectos especiales se entiende como un espacio que privilegia aquellas iniciativas de investigación que, por su naturaleza, no pueden ser circunscritas a las líneas de investigación ya definidas, pero que generarán dinámicas de conocimiento significativas para la administración de empresas. Este espacio permitirá identificar nuevas perspectivas temáticas (pedagógicas, lingüísticas, de gestión universitaria, etc.), las cuales podrán eventualmente dar lugar a la consolidación de nuevas líneas de investigación.

2. CUERPO DE INVESTIGADORES

2.1. Profesores con doctorado

Luis Berggrun Preciado

Ph.D. Business Administration, Tulane University, 2010
Maestría en Finanzas Internacionales, Amsterdam University, 2004
Especialización en Finanzas, ICESI, 2002
Economista, Universidad del Valle, 1999

Javier Bernardo Cadena Lozano

Doctor en Administración, Universidad San Pablo Ceu de España, 2015
Maestría en Dirección Estratégica de Organizaciones, Universidad Católica de Ávila, España, 2009
Maestría en Teoría y Política Económica, Universidad Nacional, 2003
Especialista en Finanzas Privadas, Universidad del Rosario, 1992
Economista, Universidad del Rosario, 1990

Edgardo Cayón Fallón

Doctor en Finance, University of Technology, Sydney, 2015
Master in Business Administration, McGill University, 2001
B.S. Management with majors in Finance and Economics, Syracuse University, 1995

Juan Santiago Correa Restrepo

Doctor en Sociología Jurídica e Instituciones Políticas, Universidad Externado de Colombia, 2012
Maestría en Historia, Pontificia Universidad Javeriana, 2004
Economista, Universidad Externado de Colombia, 1999

Lader Giraldo Salazar

Doctor en Economía, Universidad del Rosario, 2015
Maestría en Economía, Universidad de Antioquia, 2010
Economista, Universidad Nacional de Colombia, 2008

Alexander Guzmán Vásquez

Doctor en Administración, Universidad de los Andes, 2011
Maestría en Administración con Énfasis en Finanzas, Universidad de los Andes, 2006
Especialista en Gerencia de Mercadeo, Universidad del Rosario, 2003
Especialista en Finanzas, Universidad Externado de Colombia, 2000
Administrador de Empresas, Universidad Externado de Colombia, 1998

Javier Hernando Murillo

Doctor en Estudios Sociales, Universidad Externado de Colombia
Maestría en Literatura, Pontificia Universidad Javeriana, 2000
Especialista en Docencia Universitaria, Universidad El Bosque, 1999
Profesional en Estudios Literarios, Pontificia Universidad Javeriana, 1992

María Andreína Moros Ochoa

Doctora en Economía y Dirección de Empresas, Universidad de Deusto, 2011
Especialista en Competitividad y Desarrollo Regional, Universidad de Deusto-Universidad de Harvard, 2004
Licenciada en Administración de Empresas, Universidad del País Vasco, 2006
Licenciada en Administración Mención Finanzas, Universidad Católica del Táchira, 1999

Licenciada en Contaduría Pública, Universidad Católica del Táchira, 1998

Nathalie Peña García

Doctora en Marketing, Universitat de València, 2016

Maestría en Marketing e Investigación de Mercados, Universitat de València, 2012

Administradora de Empresas, Universidad del Valle, 2008

María Andrea Trujillo Dávila

Doctora en Administración, Universidad de los Andes, 2011

Maestría en Administración con Énfasis en Finanzas, Universidad de los Andes, 2006

Ingeniería Sanitaria, Universidad de Antioquia, 2001

Adela Vélez Rolón

Doctora en Educación con Énfasis en Gestión del Conocimiento en las Organizaciones, Universidad Autónoma de Barcelona, 2019

Maestría en Investigación en Educación Científica, Universidad Autónoma de Barcelona, 2014

Gestión y Educación Ambiental, Especialización, Universidad Distrital Francisco José de Caldas, 2010

Bióloga, Universidad de los Andes, 1999.

Rodrigo Zárate Torres

Doctor en Strategic Leadership, Regent University, 2007

Master en Leadership, Regent University, 2005

Master en Business Administration con Énfasis en Mercadeo y Negocios Internacionales, Regent University, 2003

Ingeniería Industrial, Universidad de América, 1996

2.2. Profesores en estudios doctorales

Claudia Patricia Arias Puentes

Estudiante de Doctorado en Administración, Universidad de los Andes

Maestría en Investigación en Administración, Universidad de los Andes, 2017

Maestría en Mercadeo, Universidad de los Andes, 2010

Profesional en Mercadeo y Publicidad, Politécnico Gran Colombiano, 2005

David van der Woude

Estudiante del Doctorado en Psicología, Fundación Universitaria Konrad Lorenz, 2019

Maestría en Mercadeo Estratégico, CESA, 2014

Bachelor of Arts, Calvin University, 2003

2.3. Profesores con maestría

Marta Lucía Restrepo T.

Magíster en Comunicación, Universidad Javeriana, 2007.

Comunicadora Social y Periodista, Universidad Javeriana, 1984.

2.4. Asistentes de investigación

El Grupo de Estudios en Administración (GEA) vincula estudiantes de posgrado como asistentes de investigación. Bajo esta modalidad el estudiante puede derivar su trabajo de grado a partir de las labores desempeñadas en el Grupo, bajo la dirección de un profesor investigador del CESA.

2.5. Laboratorio empresarial

El Laboratorio Empresarial es el Semillero de Investigación del CESA y representa una iniciativa que se construye como una estrategia de investigación formativa que responde a las características fundacionales de la institución y permite generar un espacio donde convergen la teoría y el rigor científico y los problemas propios del ejercicio de la profesión. El modelo de semillero del CESA invita a los estudiantes de pregrado a conocer una empresa y las problemáticas que sus gerentes o directores quieran compartir con ellos. Una vez identificada una necesidad, los integrantes del semillero de investigación (profesores y estudiantes) trabajan en ella, dentro del debate o discusión académica relacionada con la problemática, y junto con el equipo directivo de la empresa se buscan soluciones que le permitan a la organización mejorar sus procesos y efectividad.

3. PUBLICACIONES

3.1. Libros

Murillo, J. H. (2020). *La novela como experiencia de modernidad en Bogotá. La ciudad, sus escritores y la crítica (1910-1938)*. ISBN impreso: 978-958-790-370-6. ISBN digital: 978-958-790-371-3

Correa, J. S. (2020). *Movilidad en el Caribe: el ferrocarril de Cartagena y el Canal del Dique, siglos XIX y XX*. Editorial CESA. ISBN (Físico): 978-958-8988-43-6. ISBN digital: 978-958-8988-44-3

Guzmán, A., Trujillo, M. A., García, R., & Prada, F. J. (2020). *Gobierno corporativo y gestión de activos en el sector eléctrico*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-41-2.

Guzmán, A., Trujillo, M. A., & Aristizabal, J. D. (2019). *Gobierno Corporativo en las Entidades sin Ánimo de Lucro en Colombia*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-40-5.

Guzmán, A., Trujillo, M. A., Guzmán, D., & Rueda, M. A. (2019). *Gestión de grupos de interés estratégicos: Gobierno Corporativo y Empleados*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-37-5.

Guzmán, A., Trujillo, M. A., Elejalde, M., Gaviria, J., & Vélez, L. (2018). *Gestión del Gobierno Corporativo: Experiencia de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia – CCMA*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-56964-0-2.

Peña, N., Charfuelán, M., & Rodríguez, A. (2018). *La adopción de las tiendas electrónicas en una economía emergente*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-25-2.

- Correa, J. S. (2018). *Manual básico para la escritura académica en la universidad*. Editorial CESA.
- Guzmán, A., & Trujillo M. A. (2017). *Emisores de valores y gobierno corporativo: Un Análisis a las encuestas de Código País 2007-2014*. Editorial CESA e Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo, con el apoyo de IFC y SECO. Primera Edición. ISBN Físico: 978-958-8988-11-5. ISBN Digital: 978-958-8988-12-2.
- Guzmán, A., González, M., & Trujillo M. A. (2017). *Decisiones Gerenciales Estratégicas: Una aplicación a la teoría de juegos*. Editorial CESA. Segunda Edición. ISBN: 978-958-8988-14-6.
- Calle Arango, L., García Rodríguez, L., & Murillo, J. H. (2017). *Comunicación efectiva en entornos empresariales*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-16-0.
- Correa, J. S. (2017). *Moneda y Nación: del federalismo al centralismo económico (1850-1922)*. Segunda edición. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-07-8.
- Correa, J. S. (2017). *Transporte y desarrollo urbano en Colombia: los tranvías de Bogotá y Medellín*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-09
- Cadena, J. (2016). *Gestión del pronóstico estratégico una herramienta de planificación en las empresas*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-05-4.
- Guzmán, A., & Trujillo M. A. (2016). *Lineamientos de Gobierno Corporativo en Revelación y Transparencia*. Editorial CESA y Bolsa de Valores de Colombia, con el apoyo de IFC y SECO. Primera Edición. ISBN: 978-958-8988-01-6.

- Murillo, J. H., & Ramírez, L. (2016). *La ortografía de Tarzán. Claves para escribir en la universidad*. Segunda Edición. Bogotá: Editorial CESA.
- Restrepo, M. L. (2016). *Estrategia Cero. Caso Colpatria*. Editorial CESA, ISBN: 978-958-8988-04-7.
- Cayón, E. (2015). *The effect of contagion during the GFC in government regulated and sponsored assets in emerging markets*. Editorial CESA. ISBN 978-958-8722-84-9.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (2015). *Revelación de información y valor de las empresas en América Latina*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-87-0.
- Guzmán, A., Prada, F., & Trujillo, M. A. (2015). *Juntas Directivas en el Desarrollo del Gobierno Corporativo*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-93-1.
- Murillo, J. H., & Sánchez, A. (2015). *Casas de La Merced*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-72-6.
- Restrepo, M. L. (2015). *Kapital Cliente: La rentable gestión del cliente*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-82-5.
- Correa, J. S., & Murillo, J. H. (2015). *Escritura e investigación académica: una guía para la elaboración del trabajo de grado*. 2ª Edición. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-91-7.
- Cadena, J. (2014). *Fijación técnica de precios rentables*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-54-2.
- Correa, J. S., & Murillo, J. H. (2014). *Escritura e investigación académica: una guía para la elaboración del trabajo de grado*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-58-0.

- Guzmán, A., González, M., & Trujillo M. A. (2014). *Decisiones Gerenciales Estratégicas: Una aplicación a la teoría de juegos*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-64-1.
- Guzmán, A., & Trujillo M. A. (Comp.) (2014). *Investigación sobre Gobierno Corporativo en Colombia*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-87-0.
- Murillo, J. H., & Ramírez, L. (2014). *La ortografía de Tarzán. Claves para escribir en la universidad*. Editorial CESA.
- Mora, A. (2013). *Una introducción a las matemáticas financieras modernas para no matemáticos*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-40-5
- Restrepo, M. L. (2013). *Mística por el cliente: Caso Colpatria sobre CRM y gestión de clientes*. Editorial CESA, ISBN: 978-958-8722-37-5
- Correa, J. S. (2012). *The Panama railroad company o cómo Colombia perdió una Nación*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-17-7.
- Correa, J. S. (2012). *De Buenaventura al Caribe: el ferrocarril del Pacífico y la conexión interoceánica (1872-2012)*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-27-6
- Correa, J. S. (2012). *Trenes y puertos en Colombia: el Ferrocarril de Bolívar (1865-1941)*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-19-1
- Correa, J. S. (2012). *Café y ferrocarriles en Colombia: los trenes santandereanos*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-23-8.
- Correa, J. S. (2012). *Los caminos de hierro: ferrocarriles y tranvías en Antioquia*. Segunda edición. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-29-0.

- Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2012) *Totto: caso académico*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-11-5.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (2012). *Hacia la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo en sociedades cerradas*. Editorial CESA, ISBN: 978-958-9722-14-6.
- Restrepo, J. M., Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (2012). *Gobierno Corporativo en las Instituciones de Educación Superior en Colombia*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-31-3.
- Vieira, E. (2012). *La globalización en un mundo en transformación*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-25-2
- Cayón, E., Rivera Ordoñez, J. C., Sarmiento Auli, I. D., Sarmiento Sabogal, J. A., & Sierra González, J. H. (2011). *Valoración de títulos de emisión soberana*. Manuales, 2. Editorial Javeriana. ISBN 978-958-716-433-6.
- Correa, J. S. (2010). *Los caminos de hierro: ferrocarriles y tranvías en Antioquia*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-97648-4-8.
- Correa, J. S. (2010). *Moneda y Nación: del federalismo al centralismo económico en Colombia (1850-1922)*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-97648-6-2.
- Echeverri, L. M. (2010). *Maloka: inspiración e innovación empresarial en una sola palabra*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-97648-3-1.
- Echeverri, L. M. (2010). *Retos y experiencias empresariales: casos colombianos*. CESA y Universidad del Rosario. ISBN: 978-958-738-135-1.
- Echeverri, L. M. (2009). *Marketing práctico: una visión estratégica de un plan de marketing*. StarBook Editorial. ISBN: 978-84-926500-4-0.

Zitzman, W. (2009). *Valoración de empresas con Excel: simulación probabilística*. Alfaomega. ISBN: 978-958-682-768-3.

Aguilar, P. A. (2008). *Administre su empresa, de la estrategia a la práctica. Producción y logística*. Tomo 3 Alfaomega. ISBN 978-958-682-728-7.

Aguilar, P. A. (2008). *Marketing práctico. Una visión estratégica de un plan de mercadeo*. Ediciones Mayol. ISBN: 978-958-8307-52-7.

Rosker, E., Echeverri, L. M., & Restrepo, M. L. (2008). *Caso académico: Colombia es pasión - Caso A*. Universidad del Rosario. ISBN: 978-958-8378-62-6.

3.2. Publicaciones seriadas internacionales

Zárate-Torres, R. A., Acosta-Prado, J. C., López-Montoya, O. H., & Sanchís-Pedregosa, C. (2020). Human Resource Management and Innovative Performance in Non-profit Hospitals: The Mediating Effect of Organizational Culture. *Frontiers in Psychology*, 11, 1422. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01422>

Peña-García, N., Gil-Saura, I., Rodríguez-Orejuela, A., & Siqueira-Junior, J. R. (2020). Purchase intention and purchase behavior online: A cross-cultural approach. *Heliyon*, 6(6), e04284. ISSN: 2405-8440 <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04284>

Cayón, E., & Sarmiento, J. (2020). Testing for contagion from oil and developed markets to emerging markets: An em-

pirical analysis using systemic risk parameter. *Journal of International Studies*, 13(2), 98-108. doi:10.14254/2071-8330.2020/13-2/

Berggrun, L., Cardona, E., & Lizarzaburu, E. (2020). Profitability of momentum strategies in Latin America. *International Review of Financial Analysis*, 70, 101502. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101502>

Arias, C., & Trujillo, C. A. (2020). Perceived consumer effectiveness as a trigger of behavioral spillover effects: a path towards recycling. *Sustainability*, 12(11), 4348. <https://doi.org/10.3390/su12114348>

Cadena, J. B., Ariza, M. J., & Grillo, N. (2020). Efecto de las promociones en la intención de compra de un smartpho-
ne. *Revista ESPACIOS*, 41(12).

Guzmán, A., González, M., Pablo, E., & Trujillo, M. A. (2020). Does gender really matter in the boardroom? Evidence from closely held family firms. *Review of Managerial Science*, 14, 221-267.

Zárate-Torres, R. A., & Acosta-Prado. (2020). Validation of the wong and law emotional intelligence scale for chilean managers. *Suma Psicológica*, 26(2), 110-118. <http://dx.doi.org/10.14349/sumapsi.2019.v26.n2.7>

Peña-García, N., Siqueira-Junior, J. R., ter Horst, E., & Molina, G. (2020). A 2020 perspective on “Spreading the word: How customer experience in a traditional retail setting influences consumer traditional and electronic word-of-mouth intention”. *Electronic Commerce Research and Applications*, 40, 100930. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2020.100930>

- Berggrun, L., Cardona, E., & Lizarzaburu, E. (2020). Firm profitability and expected stock returns: Evidence from Latin America. *Research in International Business and Finance*, 51, 101119. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.101119>
- Guzmán, A., Mehrotra, V., Morck, R., & Trujillo, M. A. (2020). How institutional development news moves an emerging market. *Journal of Business Research*, 112, 300-319. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.10.009>
- Peña-García, N., Juliao-Rossi, J., Forero-Pineda, C., & Losada-Otalora, M. (2020). Trajectories of innovation: A new approach to studying innovation performance. *Journal of Business Research*, 115, 322-333. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.026>
- Cayon, E., Sarmiento, J., Rendón, J., & Sandoval, J. S. (2019). The disposition effect and the relevance of the reference period: Evidence among sophisticated investors. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 24, 2-10. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2019.04.004>
- Giraldo, I. (2019). The home market effect, economic growth, and the dynamic trade patterns. *The International Trade Journal*, 33(6), 555-580. <https://doi.org/10.1080/08853908.2019.1635055>
- Cayon, E., Garzón, N. A., & Pérez, J. S. (2019). The effects of global, regional, and local macroeconomic events on the price of the Colombian Castilla Blend. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 9(6), 118-123.
- Peña-García, N., Ribamar, J., Molina, G. & ter Horst, E. (2019). Spreading the word: how customer experience in a traditional setting influences consumer traditional and electronic word-of-mouth intention. *Electronic Commerce Research and Applications*, 37, 1 – 11. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2019.100870>

- Villalonga, B., Trujillo, M. A., Guzmán, A., & Cáceres, N. (2019). What are boards for? Evidence from closely held firms. *Financial management*, 48(2), 537-573. <https://doi.org/10.1111/fima.12224>
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (2019). Governance, sentiment analysis, and initial public offering underpricing. *Corporate Governance: An International Review*, 27(3), 226-244. <https://doi.org/10.1111/corg.12272>
- Guzmán, A., González, M., Trujillo, M.A., & Pablo, E. (2019). Is board turnover driven by performance in family firms? *Research in International Business and Finance*, 48, 169-186. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2018.12.002>
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M. Camargo, J., & ter Horts, E. (2018). Topics and methods in economics, finance, and business journals: A content analysis enquiry. *Heliyon*, 4(12), 1-30. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2018.e01062>
- Bradford, H., Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2018). Who controls the board in non-profit organizations? The case of private higher education institutions in Colombia. *Higher Education*, 75(1), 909-924.
- van der Woude, D., Dakduk, S., & Santalla-Banderali, Z. (2018). Acceptance of blended learning in executive education. *SAGE Open*, 8(3). <https://doi.org/10.1177/2158244018800647>
- Peña-García, N., Gil-Saura, I., & Rodríguez-Orejuela, H. A. (2018). Emoción y razón: el efecto moderador del género en el comportamiento de compra online. *Innovar*, 28(69), 117-132. <https://www.jstor.org/stable/90022827>

- Peña-García, N., Gil-Saura, I., & Rodríguez-Orejuela, H. A. (2018). E-loyalty formation: a cross-cultural comparison of Spain and Colombia, *Journal of Electronic Commerce Research*, 19(4), 336-356.
- Giraldo, I., & Jaramillo, F. (2018). Productivity, demand, and the home market effect. *Open Economies Review*, 29, 517-545.
- Losada-Otálora, M., & Sánchez, I. D. (2018). The role of social media in the creation of brand experiences. *Cuadernos de Administración Univalle*, 34(61), 86-96. <http://dx.doi.org/10.25100/10.25100/cdea.2018v34n61.6332>
- Correa, J. S., Cayón, E., & De La Espriella, L. (2018). Does international arbitrage affect economic growth in Latin America?. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 15, 505- 511.
- Cayón, E., Thorp, S., & Wu, E. (2018). Immunity and infection: Emerging and developed market sovereign spreads over the Global Financial Crisis, *Emerging Markets Review*, 34(1), 162 - 174. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2017.11.006>
- Cayón, E., & Perilla, J. M. (2018). Determinants of credit default swap (CDS) spreads in Latin America: An empirical analysis of corporate debt in public and private companies. *Journal of International Studies*, 11(4), 57-68.
- Calle Arango, L. (2018). Educación Superior: la alfabetización en géneros discursivos. *Educação & Realidade*, 43(2), 629-651. <https://doi.org/10.1590/2175-623665114>
- Calle Arango, L., & Murillo, J. H. (2018). El texto argumentativo como entrada al discurso académico en el CESA. *Folios*, 47, 81-98.

- Cadena-Lozano, J. B., Ariza-Garzón, M. J., & Palomo Zurdo, R. J. (2018). La gestión de pronóstico en las decisiones empresariales: un análisis empírico. *Revista Espacios*, 39(13), 1-17.
- ter Horst, E., Gzyl, H., & Molina, G. (2017). Inferring probability densities from expert opinion. *Applied Mathematical Modelling*, 43(1), 306-320. <https://doi.org/10.1016/j.apm.2016.11.006>
- ter Horst, E., Dakduk, S., Santalla, Z., Molina, G., & Malave, J. (2017). Customer behavior in electronic commerce: a bayesian approach. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 11(2), 1-20. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-18762017000200002>
- Siqueira-Junior, J. R., & Diallo, M. F. (2017). How previous positive experiences with store brands affect purchase intention in emerging countries: A comparison between Brazil and Colombia. *International Marketing Review*, 34(4), 536-558. <https://doi.org/10.1108/IMR-07-2014-0224>
- Murillo, J. H. (2017). El establecimiento del barrio la merced como muestra de urbanización burguesa de la cuenca del río Arzobispo en Bogotá, 1910-1940. *Historia* 396, 7(1), 201-228.
- Correa J. S., Jimeno, S., & Villamizar, M. (2017). El Tranvía de Bogotá, 1882-1951. *Revista de Economía Institucional*, 19(36), 203-229. <https://ssrn.com/abstract=2972781>
- Correa J. S., Cayón, E., & Sarmiento J. (2017). Does attending a public or private university make a difference for students in Colombia? *International Review of Management and Marketing*, 7(2), 293-299. ISSN: 2146-4405

- Cayón, E., Sarmiento, J., Collazos, M., & Sandoval, J. S. (2017). Positive asymmetric information in volatile environments: The black market dollar and sovereign bond yields in Venezuela, *Research in International Business and Finance*, 41(10), 547 - 555 <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.04.047>
- Calle Arango, L., Murillo, J. H., & Pico, A. L. (2017). Los centros de escritura: entre nivelación académica y construcción de conocimiento. *Cuadernos de Pesquisa*, 47(165), 872-895. ISSN 1980-5314. <https://doi.org/10.1590/198053143882>.
- Cadena-Lozano, J. B., Ariza-Garzón, M. J., & Pulido-Cruz, C. G. (2017). Elasticidades de demanda de un medicamento antidepresivo en Colombia como estrategia para evaluar poder de mercado. *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 31, 278-297.
- Bradford, H., Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (2017). Determinants of successful internationalisation processes in business schools. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 39(4), 435-452. <https://doi.org/10.1080/1360080X.2017.1330798>
- Cayón, E., Sarmiento-Sabogal, J., & Shukla, R. (2016). The effects of the global financial crisis on the Colombian local currency bonds prices, *Journal of Economic Studies*, 43(4), 624 - 645.
- Cayón, E., Sarmiento, J. A., & Hatemi J.A. (2016). A Test of the Efficient Market Hypothesis with Regard to the Exchange Rates and the Yield to Maturity in Colombia, *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 13(30), 321-329. ISSN / E-ISSN: 1109-9526 / E-ISSN: 2224-2899,

- Dakduk, S., Malavé, J., Torres, C. C., Montesinos, H., & Michelena, L. (2016). *Admission Criteria for MBA Programs*. *SAGE Open*, 6(4), <https://doi.org/10.1177/2158244016669395>
- Dakduk, S., Malavé, J., Torres, C. C., Montesinos, H., & Michelena, L. (2015). Ferrocarriles y soberanía: el Ferrocarril de Panamá, 1850-1903. *América Latina en la Historia Económica*, 2, 28-49. ISSN: 1405-2253
- Villalonga, B., Amit, R., Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2015). Governance of family Firms. *Annual Review of Financial Economics* 7(1), 635-654 <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-110613-034357>
- Gonzalez, M., Guzmán, A., Pombo, C., & Trujillo, M. A. (2015). The role of family involvement on CEO turnover: Evidence from Colombian family firms. *Corporate Governance: An International Review*, 23(3), 266-284. <https://doi.org/10.1111/corg.12083>
- ter Horst, E., Gzyl, H., & Molina, G. (2015). Application of the maximum entropy method in the mean to classification problems. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 437, 101-108. <http://dx.doi.org/10.1016/j.physa.2015.05.105>
- ter Horst, E., Gzyl, H., & Molina G. (2015). A spectral measure estimation problem in rheology. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 434, 129-133. <https://doi.org/10.1016/j.physa.2015.04.010>
- ter Horst, E., Casarin, R., Leisen, F., & Molina, G. (2015) A Bayesian Beta Markov Random Field calibration of the term structure of implied risk neutral densities. *Bayesian Analysis, Special Edition for the Lindley prize*, 10(4), 791-819. doi:10.1214/15-BA960SI

- ter Horst, E., Echeverri, L.M., & Parra, J. (2015). Imagen país de Colombia desde la perspectiva extranjera. *Arbor*, 191(773), 114–142. ISSN: 0210–1963. <https://doi.org/10.3989/arbor.2015.773n3014>
- ter Horst, E., Rodríguez, A., & Malone, S. (2015). Bayesian inference for a structural credit risk model with stochastic volatility and stochastic interest rates, *Journal of Financial Econometrics* 13(4), 839–867. ISSN: 1479–8409. <https://doi.org/10.1093/jjfinc/mbu018>
- Cayón, E., Sarmiento, J., & Hernández-Gamarra, K. (2015). A Test of the market efficiency of the integrated Latin American market (MILA) index in relation to changes in the price of oil. *International Journal of Energy Economics And Policy*, 5(2), 534–539. ISSN: 2146–4553
- González, M., Guzmán, A., Pombo, C., & Trujillo, M. A. (2014). Family involvement and dividend policy in closely held firms. *Family Business Review*, 27(4), 365–385. <https://doi.org/10.1177/0894486514538448>
- Cayón, E., & Thorp, S. (2014). Financial autarchy as contagion protection: The case of Colombian pension funds. *Emerging markets, finance and trade*, 50(3), 122–139. <https://doi.org/10.2753/REE1540-496X5003S307>
- Cayón, E., & Sarmiento, J. A. (2014). Testing contagion with propensity matching estimators: a three country empirical example. *European Journal of Scientific Research*, 122(1), 107–113.
- ter Horst, E., & Gzyl, H. (2014). A Relationship between the ordinary maximum entropy method and the method of maximum entropy in the mean. *Entropy*, 16, 1123–1133. [doi:10.3390/e16021123](https://doi.org/10.3390/e16021123).

- ter Horst, E., & Molina, G. (2014) Discussion on a tractable state-space model for symmetric positive-definite matrices. *Bayesian Analysis*, 4(9), 759-792. ISSN: 19316690, 19360975. doi:10.1214/14-BA888
- ter Horst, E., & Molina, G. (2014). Numerical determination of hitting time distributions from their Laplace transforms. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 410, 244-252. DOI information: 10.1016/j.physa.2014.05.035
- Correa, J. S., & Cayón, E. (2014). Personalized education and its role in reducing dropout student rates in Colombia: The CESA Case. *European Journal of Social Sciences*, 42(2), 255-263. ISSN: 1350-2267
- Correa, J. S., Tejada, M. A., Cayón, E., & Ordoñez, H. G. (2014). Science and Technology Policy in Colombia: A Comparative Review, *European Journal of Scientific Research*, 121(3), 267-285. ISSN: 1450-216X/1450-202X.
- Correa, J. S., Tejada, M. A., Cayón, E., & Ordoñez, H. G. (2014). (2013). Reseña Empresariado colombiano en Colombia: perspectiva histórica y regional. *Business History* 1-2. doi:10.1080/00076791.2013.828423
- Garay, U., González, M., Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (2013). Internet-based corporate disclosure and market value: Evidence from Latin America. *Emerging Markets Review*, 17, 150-168. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2013.09.002>
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Pombo, C. (2013). Family firms and debt: risk aversion versus risk of losing control. *Journal of Business Research*, 66(11), 2308-2320. ISSN: 0148-2963. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.03.014>

- Echeverri, L. M., & Estay-Niculcar, C. (2013) El rol del turismo en la consolidación de la marca país de Argentina. *Revista Científica Visión de Futuro*, 2(17), 186-199. ISSN: 1668 – 8708.
- Echeverri, L. M., Estay-Niculcar, C., Santamaría, J., & Herrera, C. (2013). Desarrollo de marca país y turismo: el caso de estudio de México. *Revista Estudios y Perspectivas en Turismo*, 22(6), 1121-1139. ISSN: 1851-1732.
- Cayón, E., Sarmiento-Sabogal, J. A., Villegas, D., Hoyos, A., & Altamar, J. D. (2013). Economic News and Colombian Sovereign Bonds. *International Research Journals of Economics and Finance*, 109, 156-167. ISSN 1450-2887. <https://ssrn.com/abstract=2541488>
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Pombo, C. (2012). Family firms and financial performance: The cost of growing. *Emerging Markets Review*, 13(4), 626-649. ISSN: 1566-0141. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2012.09.003>
- Echeverri, L. M., Estay-Niculcar, C. A., & Rosker, E. (2012). Estrategias y experiencias en la construcción de marca país en América del Sur. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 21(2), 288-305. ISSN 1851-1732. <https://www.re-dalyc.org/articulo.oa?id=1807/180721638001>
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Pombo, C. (2011). Revisión de la literatura de empresas familiares: una perspectiva financiera. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 47, 18-42. ISSN: 1012-8255.
- Correa, J. S. (2010). Poblamiento en la provincia de Antioquia (Nueva Granada) en los siglos XVI y XVIII. *Letras Históricas*, 4, 15-41.

- Correa, J. S. (2010). Procesos de poblamiento coloniales en la Nueva Granada: el caso de la minería antioqueña (siglo XVII y XVIII). *História Econômica & História de Empresas (ABPHE)*, 13(2), 79-108. Bnc ISSN 1519-3314. DOI: <https://doi.org/10.29182/hehe.v13i2.68>
- Echeverri, L. M., Rosker, E., & Restrepo, M. L. (2010). Los orígenes de la marca país, Colombia es pasión. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 19(3), 409-421. ISSN 1851-1732 <https://www.redalyc.org/pdf/1807/180716755006.pdf>
- Correa, J. S. (2009). Inversión extranjera y construcción de ferrocarriles en Colombia: The Panama Railroad Co. (1850-1903). *História Econômica & História de Empresas (ABPHE)*, 12(1), 131-170. ISSN 1519-3314. DOI: <https://doi.org/10.29182/hehe.v12i1.15>
- Parra, J. F., & Corzo, O. J. (2008). Impacto del Plan Nacional de Lectura y Bibliotecas (PNLB) sobre número de libros leídos en Colombia. *Cuadernos de Economía (UAM)*, 87(31), 115-132. ISSN: 0210-0266.

3.3. Publicaciones seriadas indexadas nacionales

- Trujillo M. A., Guzmán, A., Bradford, H., & Restrepo J. M. (2018). Una revisión propositiva a la política pública para el mejoramiento del gobierno en las IES en Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 21(2), 219-243. ISSN: 0123-5362. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3124585>
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., & Azuero, F. (2017). Contratos de estabilidad jurídica en Colombia: un análisis desde la

economía de la información y la economía política. *Innovar*, 27(63), 125-140. ISSN: 0121-5051. <http://dx.doi.org/10.15446/innovar.v26n63.60673>.

Trujillo, M. A., Guzmán, A, & Azuero, F. (2014). Identificación de relaciones entre variables de política económica en Colombia a través de funciones de correlación cruzada. *Cuadernos de Administración (Univalle)* 51(30), 36-48. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2250/225031330005>

Trujillo, M. A., Guzmán, A, & Azuero, F. (2014). Colombia y la doctrina Monroe: el caso del Ferrocarril de Panamá y las intervenciones estadounidenses en el Istmo. *Memorias, Revista Digital de Historia y Arqueología Desde el Caribe*, 2(22), 107-132. ISSN electrónico: 1794-8886 (Publindex A, Scielo). <https://ssrn.com/abstract=2419232>

Trujillo, M. A., Guzmán, A, & Azuero, F. (2014). China en América Latina: seguimiento de la evolución. *Revista CS*, 14, 21-45. : <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=4763/476347226002>

Echeverri, L., Estay-Niculcar, C., & Parra, H. (2014). Imagen país de Colombia desde la perspectiva estadounidense. *Hallazgos* 11(22), 225-244. <https://doi.org/10.15332/s1794-3841.2014.0022.12>

Gómez Ramírez, C., Manzi, M. A., & Galindo, T. (2014). El scent marketing: una revisión bibliográfica. *Pensamiento y Gestión*, 37, 214-254. ISSN 1657-6276

Sandoval Duque, J. L. (2014). Los procesos de cambio organizacional y la generación de valor. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 162-171 <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.005>

- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, G. P., Prada, F. (2014). Prácticas de gobierno corporativo en las asambleas generales de accionistas de empresas listadas en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 27(49), 37-64. ISSN 0120-3592. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao27-49.pgca>
- Vieira, E. (2014). Las crisis financieras de la globalización. *Revista Civilizar Ciencias Sociales y Humanas*, 14(26), 115-132. ISSN 1657-8953.
- Cadena, J. B., & Ariza, M. (2013). Selección de portafolios de renta variable: una propuesta a través de betas al alza y a la baja en el mercado colombiano. *Criterio Libre*, 11(19), 225-243.
- Cadena, J. B., & Ariza, M. (2013). Modelos de contratación férrea en Colombia: el Ferrocarril del Cauca en el siglo XIX. *Historia Crítica*, 51, 199-222. Doi: [dx.doi.org/10.7440/histcrit51.2013.09](https://doi.org/10.7440/histcrit51.2013.09).
- Correa, J. S. (2013). Café y transporte en Colombia: el ferrocarril de Cúcuta. *Revista de Economía Institucional*, 15(29), 227-251. ISSN: 0124-5996. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2380213
- Creutzfeldt, B. (2013). América Latina en la política exterior china. *Papel Político*, 18(2), 599-611. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=777/77729796008>
- Creutzfeldt, B. (2013). Exploring new territory: recent contributions to the study of the relations between China and Latin America. *Revista Científica General José María Córdoba*, 11(12), 23-37.
- Echeverri-Cañas, L., Estay-Niculcar, C., & Parra, H. (2013). Impresiones de los mexicanos sobre la imagen país de Colombia. *Revista Clío América*, 7(14), 120-134. <http://>

revistas.unimagdalena.edu.co/index.php/cliอเมริกา/article/view/757

- Restrepo Torres, M., & Parra Osorio, J. (2013). La gestión de clientes: exploración sobre la práctica entre un grupo de profesionales de mercadeo en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 26(46), 83-106. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao26-46.gces>. ISSN: 0120-3592.
- Aguilar, P. A. (2012). Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa. *Pensamiento & Gestión*, 32, 142-164. ISSN: 1657-6276.
- Aguilar, P. A. (2012). El Ferrocarril de Bolívar y la consolidación del puerto de Barranquilla (1865-1941). *Revista de Economía Institucional*, 14(26), 241-266- ISSN: 0124-5996.
- Aguilar, P. A. (2012). El Ferrocarril de Antioquia: empresarios extranjeros y participación local. *Estudios Gerenciales*, 28(123), 149-166. ISSN 0123-5923. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(12\)70210-3](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(12)70210-3)
- Aguilar, P. A. (2012). La identidad olfativa: una estrategia invisible y silenciosa. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 37, 156-179. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=1942/194224568009>
- Gómez, C., & Mejía, J. E. (2012). La gestión del marketing que conecta con los sentidos. *Revista Escuela de Administración de Negocios* 73, 168-183. <https://doi.org/10.21158/01208160.n73.2012.592>
- Murillo, J. H. (2012). La universidad y los procesos de lectura y escritura: Centro de Apoyo para la lectura, la oralidad y la Escritura, DIGA. *Panorama*, 6(10), 93-101. ISSN: 1909-7433.

- Murillo, J. H. (2012). Una función de producción para el teatro en Colombia. *Cuadernos de Economía* 31(56), 149-177. ISSN 0121-4772 / E-ISSN 2248-4337. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-477220120001000006&lng=en&tlng=es.
- Restrepo-Abondano, J. M., & Restrepo-Torres, M. L. (2012). Cinco desafíos en el ejercicio del liderazgo en los rectores de colegios. *Educación y Educadores*, 15(1), 117-129. ISSN: 0123-1294. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=834/83424040008>
- Restrepo, J. M., Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2012). Instituciones de educación superior con ánimo de lucro en Colombia. *Innovar Journal*, 22(43), 67-76. ISSN: 0121-5051. <https://ssrn.com/abstract=2139916>
- Cadena, J. B. (2011). La teoría económica y financiera del precio: dos enfoques complementarios. *Criterio Libre*, 9(15), 59-80. ISSN: 1900-0642. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3815857>
- Cadena, J. B. (2011). Measuring relative efficiencies in the shoe industrie sector in Colombia: a DEA approach. *Pensamiento y Gestión*, 30, 186-205. ISSN: 1657-6276.
- Echeverri, L. M. (2011). Maloka: un modelo empresarial innovador que fomenta el aprendizaje de la ciencia y la tecnología en Colombia. *Revista EAN*, 71, 176-183. ISBN: 0120-8160.
- Mora, A. (2011). Un estudio comparativo de algunos estimadores del índice de cola. *Innovar*, 21(40), 17-34. ISSN: 0121-5051. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=818/81822453003>

- Parra, J. F. (2011). Determinantes de la probabilidad de cierre de nuevas empresas en Bogotá. *Revista Investigación y Reflexión* (Universidad Militar), 19(1), 27-53. ISSN 0121-6805. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=909/90922732003>
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2011). Políticas de incentivos relacionadas con la investigación: una revisión desde la teoría de contratos. *Estudios Gerenciales*, 27(120), 127-146. ISSN 0123-5923. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(11\)70172-3](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(11)70172-3)
- Trujillo M. A., Guzmán, A., & González, M. (2011). Colombian ADRs: Why so few. *Innovar*, 21(42), 69-87. ISSN: 0121-5051.
- Vieira, E. (2011). Interpretaciones y transformaciones tecnológicas en los procesos de globalización. *Papel político*, 16(1), 665-697. ISSN: 0122-4409.
- Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (2010). Active management vs. passive management in the colombian private pension open mutual fund industry: a performance. *Estudios Gerenciales*, 26(115), 13-38. ISSN 0123-5923. <http://hdl.handle.net/10726/276>
- Cayón, E. & Sarmiento, J. (2010). El VaR histórico: una propuesta metodológica para la medición de pérdidas esperadas en pesos de deudores hipotecarios con créditos en Unidades de Valor Real (UVR). *Estudios Gerenciales*, 26(116), 101-114. ISSN 0123-5923. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(10\)70125-X](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(10)70125-X)
- Cayón, E., & Sarmiento, J. (2010). A methodological approach for the validation of callable bonds in emerging markets: the TGI example. *Cuadernos de Administración*, 23(40), 271-294. ISSN: 0120-3592.

- Correa, J. S. (2010). Inversión extranjera directa y construcción de ferrocarriles en Colombia: el caso del Ferrocarril de Panamá (1849-1869). *Estudios Gerenciales*, 26(115), 143-163. ISSN 0123-5923. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(10\)70116-9](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(10)70116-9)
- Cayón, E., & Sarmiento, J. A. (2010). El Kiosko de la Luz en el Centenario de la Independencia. *Revista de Economía Institucional*, 12(22). ISSN: 0124-5996.
- Mora, A. (2010). Cuantificación del riesgo operativo en entidades financieras en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 23(41), 185-211. ISSN: 0120-3592. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5006518>
- Mora, A. (julio-diciembre, 2010). Estimadores del índice de cola y el valor en riesgo. *Cuadernos de Administración*, 44, 71-88. ISSN: 0120-4645.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., & González, M. (2010). The role of heirs in family businesses: the case of Carvajal. *Innovar*, 20(36), 49-67. ISBN: 0121-50511.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2010). Empresas familiares: Revisión de la literatura desde una perspectiva de agencia y agenda de investigación futura. *Cuadernos de Administración*, 23(40), 11-33. ISBN: 0120-3592. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao23-40.efrl>
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2009). La Innovación como accionante del emprendimiento en las organizaciones. *Revista EAN*, 66. ISSN: 0120-8160.
- Correa, J. S. (2009). Banca y región en Colombia, 1850-1880. *Revista de Economía Institucional*, 11(20), 15-44. ISSN: 0124-

5996. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962009000100002&lng=en&tlng=en.

Correa, J. S. (2009). Del radicalismo a la regeneración. La cuestión monetaria (1880-1903). *Revista de Economía Institucional*, 11(21), 161-178. ISSN: 0124-5996. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962009000200010&lng=en&tlng=es.

Correa, J. S. (2009). Política monetaria y bancos en Colombia: del federalismo al centralismo económico (1880-1922). *Cuadernos de Administración*, 22(38), 291-310. ISSN: 0120-3592. https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/article/view/3876

Gómez, C. (2009). El aporte de Enrique Luque al marketing en Colombia. *Cuadernos de Administración* 42, 81-95. ISSN: 0120-4645. ISBN: 0124-5821. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2250/225014900006>

Briceño-Moreno, M. (2008). El escrito científico en la Universidad: propuesta de estrategias pedagógicas. *Revista Educación y Educadores*, 11(2), 107-118. ISSN: 0123-1294. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=834/83411208>

3.4. Capítulos en libros

Murillo, J. (2019). La explicación de textos como una reivindicación de los silencios en el análisis de textos literarios. En Quintero, M. P. (Ed.). *Cartografías críticas y enseñanza literaria. El legado de Cristo Figueroa* (). (pp.). Editorial Pontificia Universidad Javeriana. ISBN: 978-958-781-423-1.

- Giraldo, I., Echavarría J. J., & Jaramillo, F. (2019) Cadenas globales de valor, crecimiento y protección arancelaria en Colombia. En *Comercio exterior en Colombia: política instituciones, costos y resultados*. (pp.). Editorial Banco de la República. ISBN 978-958-664-406-8.
- Giraldo, I., Echavarría J. J., & Jaramillo, F. (2019) Estimación de las elasticidades de oferta y demanda de importaciones en Colombia. En *Comercio exterior en Colombia: Política instituciones, costos y resultados*. (pp.). Editorial Banco de la República. ISBN 978-958-664-406-8.
- Giraldo, I., Echavarría J. J., & Jaramillo, F. (2019) Equivalente arancelario de las barreras no arancelarias y la protección total en Colombia. En *Comercio exterior en Colombia: política instituciones, costos y resultados*. Editorial Banco de la República. (pp.). ISBN 978-958-664-406-8.
- Giraldo, I., Echavarría J. J., & Jaramillo, F. (2019) Protección y productividad en la industria colombiana, 1993-2011. En *Comercio exterior en Colombia: política instituciones, costos y resultados*. (pp.). Editorial Banco de la República. ISBN 978-958-664-406-8.
- Vélez, A., & Méndez, M. (2019). Análisis de la evolución del conocimiento del concepto de desarrollo sostenible en estudiantes de Administración de Empresas. En *Experiencias de aprendizaje significativo para la apropiación de conocimientos en ciencias económicas, administrativas y contables*. (pp.). Politécnico Grancolombiano. ISSN: 978-958-8721-89-7.
- García, C. M., Piedrahita, E., Cadena, J. B., Ariza, M. J., & Moreno, G. (2017). Descripción de algunas herramientas cuantitativas y útiles para entender y pronosticar la dinámica de los mercados financieros. En Díaz, G.A., (Ed.). *Aproximación teórica al estado del arte de la ingeniería finan-*

ciera. (pp. 47-91). Editorial Universidad Piloto de Colombia. ISBN: 978-958-8957-51-7.

Álvarez, A., & J. S. Correa (Eds.) (2016). *Ideas y políticas económicas en Colombia durante el primer siglo republicano*. Ediciones Uniandes y Editorial CESA.

Correa J. S. (2016). Moneda y nación: la política económica y los debates sobre el Estado 1865-1899. En A. Álvarez y J. S. Correa. *Ideas y políticas económicas en Colombia durante el primer siglo republicano*. Ediciones Uniandes y Editorial CESA.

Guzmán, A., Trujillo, M. A., & Restrepo, J. M. (2015). Gobierno universitario en el CESA, En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica.* (pp. 39-78). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.

Bolívar, E., Creutzfeld, B., & Vieira, E. (2015). La internacionalización en el CESA, los restos del futuro. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica.* (pp. 113-148). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.

Cayón, E., & Correa, J. S. (2015). La educación personalizada y deserción estudiantil en el CESA. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica.* (pp. 191-208). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.

Correa J. S. (2015). Colombia. En Kuntz Ficker, S. *La expansión ferroviaria en América Latina* (pp. 137-167). El Colegio de México.

Correa, J. S. (2015). Gestión de la investigación. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica.* Bogotá: Editorial CESA, pp. 21-38. ISBN: 978-958-8722-85-6.

- Echeverri, L., Gómez, C., & Restrepo, M. L. (2015). El CESA como marca. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 149-190). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.
- Murillo, J. H. (2015). Escritura y pedagogía: la alfabetización académica en la educación superior. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 21-38). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.
- Sandoval, J. L. (2015). La gestión en el CESA: 40 años transitando por el mundo de la administración. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 79-112). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.
- Sandoval, J. L. (2014). La política comercial canadiense y su impacto en las relaciones comerciales con Colombia. En Vieira E. (Ed.), *El TLC Colombia Canadá. Nuevo escenario para el comercio y la inversión*. (pp. 53-91). Editorial CESA. ISBN 978-958-8722-56-6.
- Creutzfeldt, B. (2014). Zhongguo yu Lamei diyuan zhengzhi [The Geopolitics of China in Latin America]. En Men, H., & Pu, X. (Eds.), *Quanqiu jingying yanzhong de zhongguo zhanlüe zouxiang [Directions in China's Strategy in the Eyes of Leading Scholars around the World]*. (pp.). Renmin Publishing House.
- Echeverri, L. M., & Arroyave, J. (2014). *Colombia el nuevo orden empresarial. En: LANMARQ: La nueva economía de las marcas latinas*. (pp. 245-264). Lid Editorial Empresarial.
- Echeverri, L. M., & Arroyave, J. (2013). Dificultades en la integración latinoamericana. En Varios Autores. *Investigación Económica: integración económica y sostenibilidad*. (pp. 51-76). PPL Impresores. ISBN: 978-9978-77-194-5

Echeverri, L. M., & Arroyave, J. (2013). La política comercial de la República Popular China y su impacto en las relaciones con Colombia. En Vieira, E. (Ed.), *La transformación de China y su impacto para Colombia*. (pp. 177-222). Editorial CESA. ISBN 978-958-8722-44.

Vieira, E. (2011). Dificultades de la participación de Colombia en los procesos de integración. En Cardona, D (Ed.). *Colombia: una política exterior en transición*. (pp. 145-178). Fundación Friedrich Ebert Colombia–Fescol,

Cayón, E., & Correa Jaramillo, J. G. (2010). Componente de Finanzas. En*ECAES en Administración: marco de referencia de los Exámenes de Estado de Calidad de la Educación Superior en Administración* (Ecaes) (Saber PRO), de Icfes-Ascolfa. (pp. 122-127). Icfes-Ascolfa.

Correa, J. S. (2010). Minería y poblamiento: los procesos de territorialización en la provincia de Antioquia, siglos XVII y XVIII. *Visiones multicolores de la sociedad colonia*. (pp. 111-136). La Carreta y Uptc.

Gómez Ramírez, C., & Páramo Morales, D. (2010). Componente de Mercadeo. En*ECAES en administración: marco de referencia de los exámenes de Estado de Calidad de la Educación Superior en Administración* (Ecaes) (Saber PRO), de Icfes-Ascolfa. (pp. 128-137). Icfes-Ascolfa

3.5. Capítulos en memorias de eventos internacionales

. (septiembre, 2013). *Foreign investment and Colombian ports: the case of the railway of the province of Bolívar (1865-1941)*.

Trabajo presentado en BAM 2013 Conference, Managing to Make a difference Conference Proceedings. University of Liverpool. Liverpool. ISBN: 978-0-9549608-6-5

Correa, J. S. (, 2012). *Colombian railways and national sovereignty: the case of the Panama Railroad Co. (1850-1903)*. Trabajo presentado en BAM 2012 Management Research Revisited: Prospects for Theory and Practice, Conference Proceedings. British Academy of Management. UK. ISBN: 978-0-9549608-5-8.

Correa, J. S. (, 2011). *Colombia y la Doctrina Monroe: el caso del Ferrocarril de Panamá y las intervenciones estadounidenses en el Istmo*. Trabajo presentado en el I Congreso Internacional de la Asociación de Historia Económica del Caribe (AHEC) Estabilidad-Inestabilidad y progreso en el Caribe (siglos XVI-XX). AHEC y Universidad del Magdalena. Santa Marta. ISBN: 978-958-746-041-4.

Echeverri, L. M., & Rosker, E. ((, 2011). *Estrategias y experiencias en la construcción de marca país en Argentina y Colombia*. Trabajo presentado en el XVI Congreso Internacional de contaduría, administración e informática. (pp. 1-16). Universidad Autónoma de México, México.

Gómez, C ((, 2010). *El salario emocional como herramienta para retener cliente interno*. Trabajo presentado en la XLV Asamblea Cladea. Cladea – Ascolfa CD ISBN: 978-958-99621-5-2.

Echeverri, L. M. ((, 2010). *Maloka: inspiración e innovación empresarial en una sola palabra*. Trabajo presentado en WACRA, Educational partnerships to change the world. WACRA. Barranquilla. ISSN: 1931-7549.

- Echeverri, L. M. ((, 2009). *The Panama Railroad Co.: Inversión extranjera, imperialismo y desarrollo económico en Colombia*. Trabajo presentado en el Congreso 53° ICA. Los pueblos americanos: cambios y continuidades, la construcción de lo propio en un Mundo globalizado. Universidad Iberoamericana. México. ISBN: 978-607-00048-4-1.
- Cruz, J. S, & Vargas, C. ((, 2009). *Una aproximación teórica del riesgo sistemático*. Trabajo presentdo en el Global Conferenceseon Business and Finance Proceedings, 4(2), The Institute for Business and Finance Research. Costa Rica. ISBN/ISSN 1931-0285 CD ISSN: 1941-9589 On line.
- Osorio, C. ((, 2009). *Cloud computing como herramienta facilitadora para el emprendimiento en Colombia*. Trabajo presentado en The Proceedings of the Acorn-Redecom Conference. Americas Information and Communication Research Network. México. ISSN 2177-1634. Versión digital:<http://acorn-redecom.org/papers/ProceedingsAcornRedecom2009.pdf>
- Correa, J. S. (febrero, 2008). *Banca y región en Colombia (1850-1880)*. Trabajo presentado en las XXI Jornadas de Historia Económica. Asociación Argentina de Historia Económica y Universidad Nacional. Buenos Aires. ISBN: 978-950-34-0492-8.
- Correa, J. S. (febrero, 2008). *Empresas de transporte y política pública: el Tranvía de Medellín*. Trabajo presentado en XXI Jornadas de Historia Económica. Asociación Argentina de Historia Económica y Universidad Nacional. Buenos Aires. ISBN: 978-950-34-0492-8.
- Echeverri, L. M., Rosker, E., & Restrepo, M. L. (2008). *El país como una marca: el caso de Colombia es pasión*. Trabajo presentado en el XXIII Encuentro de Docentes Universitarios de Comercialización y cátedras afines de Argentina y América Latina. Paraná. ISSN: 1852-0502.

3.6. Capítulos en memorias de eventos nacionales

Restrepo Torres, M. L., & Parra, J. F. (2012). Conocimiento para la implantación de sistemas de información de los clientes. En *Compilación de las mejores ponencias presentadas en la conferencia ASCOLFA 2012* (pp.). Universidad San Buenaventura. Medellín. ISBN 978-958-57531-1-2.

Cayón, E. (agosto, 2010). Measuring relative efficiencies in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. En *Memorias del VII Simposio Nacional y IV Internacional de Docentes de Finanzas*. (pp.). Universidad Javeriana, Universidad del Norte y Universidad Tecnológica de Bolívar. Barranquilla. ISSN: 1900-3218.

Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (2009). Active management vs. Passive management in the Colombian private pension mutual fund industry. En *Memorias del VI Simposio Nacional y III Internacional de Docentes de Finanzas*. (pp.). Universidad de la Sabana y Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá. ISSN: 1900-3218.

Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (2009). The Panama Railroad Co.: Empresarios extranjeros y soberanía en Colombia (1850-1903). En *Memorias del Congreso: Responsabilidad Social de la Administración en el Mundo*. (pp.). Ascolfa. Bucaramanga (Libro digital). ISBN: 978-958-98981-0-9.

Echeverri, L. M. (2009). La marca país: el reflejo de la identidad cultural y empresarial de una Nación. En *Responsabilidad Social de la Administración en el Mundo*. (pp.). Ascolfa (Libro digital). Bucaramanga. ISBN: 978-958-98981-0-9.

- Gómez, C. (2009). La relación entre las agencias de comunicación en mercadeo y sus clientes. En *Memorias del 1er Simposio Internacional de Investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Contables*. (pp.) . Universidad Libre. Bogotá. ISBN: 978-958-44-6933-5 (en CD).
- Cayón, E., & Sarmiento, J. A. (2008). A Methodological Approach for the Valuation of Callable Bonds in Emerging Markets: The TGI example. En *Memorias del V Simposio Nacional y II Internacional de Docentes de Finanzas*. (pp.) . Universidad de Medellín, EAFIT y Pontificia Universidad Javeriana. Medellín. ISSN: 1900-3218.
- Correa, J. S. (2008). Minería y poblamiento en Antioquia, siglos XVII y XVIII. En *XIV Congreso Colombiano de Historia- Colección Memorias de Historia*. (pp.) . Asociación Colombiana de Historiadores-UPTC. Tunja, Boyacá. ISBN: 979543820-1.

3.7. Publicaciones seriadas no indexadas

- van Der Woude, D., & Dakduk, S. (2019). Loff Beachwear: riding the wave competition. *The Case Centre*. Referencia del caso: CAP-2017-0026.R3
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M. Camargo, J., & ter Horts E. (2018). *Topics, trends and methods in economics, finance and business: a content analysis approach*. Social Science Research Network. SSRN. <https://ssrn.com/abstract=3290196>.
- Guzmán, A., Bradford, H., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2018). *Family involvement in Higher Education Institutions*. Social Science Research Network. SSRN <https://ssrn.com/abstract=3291413>

- Guzmán, A., González, M., Téllez, D., & Trujillo, M. A. (2018). *Governance, Sentiment Analysis and IPO Underpricing*. Social Science Research Network. SSRN <https://ssrn.com/abstract=3291403> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3291403>
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Bradford, H., & Restrepo, J. M. (2018). *Una Revisión propositiva a la política pública para el mejoramiento del gobierno en las IES en Colombia*. Social Science Research Network SSRN. <https://ssrn.com/abstract=3124585>.
- Correa, J. S, Cayón, E., Currea, A., & Velasquez, C. (2018). *El paro nacional camionero del 2016: Un estudio de caso sobre el impacto en precios*. Caso Académico. Editorial CESA.
- Guzmán, A., Morten Bennedsen, M., Henry, B., Trujillo, M. A, & Wiwattanakantang, Y. (2017). Leonisa: A succession crisis among second gens. *INSEAD Case Publishing*. Fontainebleau, Francia. Referencia del caso: 05/2017-6285.
- Guzmán, A., Morten Bennedsen, M., Henry, B., Trujillo, M. A. & Wiwattanakantang, Y. (2017). Carvajal: *From soldiers to diplomats, from family-run to professionally-managed*. INSEAD Case Publishing. Referencia del caso: 03/2017-6284.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (2017). *What do you say and how do you say it: Information Disclosure in Latin American Firms*. Social Science Research Network SSRN. <https://ssrn.com/abstract=2929833>.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Morten Bennedsen, M., Henry, B., & Wiwattanakantang, Y. (2017). *Servientrega: Founders in competition*. INSEAD. Case Publishing. Referencia del caso: 03/2017-6287. Marzo 2017.

- Villalonga, B., Trujillo, M. A., Guzmán, A., Cáceres, N. (2017). *What Are Boards For? Evidence from Closely Held Firms*. Social Science Research Network SSRN. <https://ssrn.com/abstract=2989359>.
- Malone, S.W., Gramacy, R. B. & ter Horst, E. (2016). Timing Foreign Exchange Markets. *Econometrics*, 4(15), 2-23.
- Garay, U., ter Horst, E., Molina, G., & Rodríguez, A. (2016). Bayesian Nonparametric Measurement of factor betas and clustering with application to hedge fund returns. *Econometrics*, 4(13), 2-23.
- Garay, U., ter Horst, E., Molina, G., & Rodríguez, A. (2014). El río y sus ferrocarriles. *Revista Credencial Historia*, 290, 8-12.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2013) Corporate Governance Mechanisms in Family Firms: Evidence from CEO Turnovers. *Galerías de Administración*, 37.
- Cayón, E., & Thorp, S. (J 2013). Financial Autarchy as contagion prevention: the case of Colombian pension funds. *Research Paper*, 322, ISSN: 1441-8010
- Cayón, E. y Thorp, S. (enero, 2013). Las aplicaciones para Smartphone como estrategia de branding. *Revista M2M*. Legis. ISSN: 2145-0560.
- Cayón, E. y Thorp, S. (2013). Construyendo el Kapital Cliente en las empresas innovadoras. *Revista América Empresarial, Management Review*, 8. ISSN: 2017-3649
- Correa, J. S. (23 de febrero de 2012). ¿Cómo ser sostenible? *Diario La República*.

- Correa, J. S. (2012). *El bushido del director de marketing*. *Legis*, 4, 90-92- ISSN: 2145-0560.
- Correa, J. S., & Rosker, E. (2012). Totto empresa local con una marca global. *P & M*, 377. ISSN: 0120-5293.
- Correa, J. S. (2012). Totto: experiencia de construcción de una marca global. *Investigación y marketing*, 116, 59-62. ISSN: 1131-6144.
- Gómez, R. C. (2012). La creatividad en la comunicación de marketing. *Revista Investigación & Marketing*, 116, 40-44. ISSN: 1131-6144
- Restrepo Torres, M. L. (2012). Orientación al cliente como modelo de gestión innovador. *América Empresarial, Management Review*, 4. ISSN: 2017-3649.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2012) Family involvement and dividend policy in listed and non-listed firms. *Galerías de Administración*, 34.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2011). Los inventarios: ¿excelentes aliados financieros o un fuerte dolor de cabeza? *Logística* 12, 62-66. ISSN: 2011-3102.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2011). Distribución capilar: una solución que funciona. *Logística* 13, 86-91. ISSN: 2011-3102.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2011). El progreso empresarial colombiano: un siglo crítico (1830-1928). *Revista Credencial Historia, Serie Historia Empresarial* 1, 1-16. ISSN: 0121-7526

- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2011). El Ferrocarril de Panamá y la pérdida de una nación. *Revista Credencial Historia, Serie Historia Empresarial*, 3, 10-16. ISSN: 0121-7526.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2011). Bancos y nación: el debate monetario, 1820-1922. *Revista Credencial Historia, Serie Historia Empresarial*, 10, 8.
- Correa, J. S., & Trujillo, M. A. (13 de septiembre de 2011). Empresas familiares, más temerosas a endeudarse. *Diario Portafolio.co*. <http://www.portafolio.co/economia/empresas-familiares-mas-temerosas-endeudarse>
- Echeverri, L. M. (2011). ¿Por qué hay que estudiar al consumidor virtual? *Revista M2M. Legis*. ISSN: 2145-0560.
- Echeverri, L. M. (2011). ¿Cómo son las relaciones agencia-cliente? *Portal M2M- Marketing to Marketing Informe Especial*. ISBN 2145-0560 <http://www.m2m.com.co/interna.asp?mid=1&did=3694>
- Echeverri, L. M. (2011). Family firms and debt: risk aversion versus risk of losing control. *Galeras de Administración*, 33.
- Echeverri, L. M. (2011). Family firms and financial performance: the cost of growing. *Galeras de Administración*, 32.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., & Azuero, F. (2011). Contratos de estabilidad jurídica en Colombia (CEJ). ¿Información asimétrica, inconsistencia intertemporal o captura de la autoridad tributaria? *Galeras de Administración*, 31.
- Vieira, E. (2011). Los escenarios de la Alianza del Pacífico, el Alba y Unasur. *Perspectiva*, 26, 61-64. ISSN 1692-3278.

- Vieira, E. (2011). Las grandes cifras de Brasil. *Perspectiva*, 27, 39-42. ISSN 1692-3278.
- Aguilar, P. A. (2010). Panorama de los estilos gerenciales y su aplicación en Colombia. *Revista Javeriana*, 763 (146). ISSN: 0120-3088.
- Correa, J. S. (2010). The Panama Railroad Co: Ferrocarriles, territorio y soberanía en Colombia (1850-1903). *Boletín de Historia y Antigüedades*, XCVII(851). ISSN: 0006-6303.
- Mora, A. (2010). Una propuesta de creditmetrics y expected shortfall para medición de riesgo crediticio. *Revista Civilizar de Empresa y Economía*, 2, Año 2. ISSN: 2145-6194.
- Mora, A. (2010). Consideraciones para la estimación de cuantiles altos en el riesgo operativo. *Análisis. Revista del Mercado de Valores*, 1, 181-216. ISSN: 2215-9150.
- Mora, A. (26 de octubre de 2009). El fenómeno de la renovación de las marcas tradicionales. *Diario La República*, Bogotá.
- Mora, A. (2009). Colombia: una experiencia de marca país en Latinoamérica. *Leadership*, 19. Cladea.
- Mora, A. (2009). El país como una marca. *P & M*, 336. ISSN: 0120-5293.
- Mora, A. (2008). La eclosión del marketing digital. *P & M*, 324. ISSN: 0120-5293.
- Mora, A. (junio 2008). La evolución del mercadeo verde. *P & M*, 329. ISSN: 0120-5293.
- Mora, A., & Samper, J. R. (2008). Acciones y prácticas de mercadeo verde en empresas colombianas (casos de estudio). *Revista de Economía & Administración*, 9(5), 139-158. ISSN: 1794-7561.

Gómez, C. (2008). Cuando un cliente se va ocurre una tragedia. *P & M*, 326. ISSN: 0120-5293.

Gómez, C. (2008). Desde los 70's la mujer ejecutiva eje del marketing en el retail. *Leadership*, 18. Cladea.

Osorio, C. (2008). Software libre para el análisis de datos. *P & M*, 333. ISSN: 0120-5293.

Suárez, A. (22 de octubre de 2007). La poderosa empleada del servicio. *Portafolio*. ISSN: 0123-6362.

3.8. Ponencias internacionales¹

Correa, J. S. (mayo, 2020). El Ferrocarril de Cartagena, una experiencia hegemónica fallida y un laboratorio de los movimientos sociales en el Caribe (1894-1951). En *XXXVIII International Congress of the Latin American Studies Association. América Ladina Vinculando mundos y saberes, tejiendo esperanzas* (virtual congress).

Correa, J. S. (marzo, 2020). The Cartagena railroad: a failed hegemonic experience and a laboratory of social movements in the Caribbean (1894-1951). En *2020 Business History Conference annual meeting to be held Thursday*, Charlotte, North Carolina (virtual congress).

Correa, J. S., & Cayón, E. (marzo, 2020). Public and Private Accredited Universities in Colombia, a Complex Problem Between Recruitment and Quality. En *11th International Conference on Education, Training and Informatics*. Orlando, Estados Unidos.

1 En orden cronológico.

- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. (enero, 2020). How Institutional Development News Moves an Emerging Market? En *SBIR Conference*. Sydney, Australia.
- Guzmán A., Trujillo, M., González, M., & Téllez, D. (enero, 2020). Determinants of corporate tone in the initial public offering: powerful CEOs versus Well-functioning boards. En *SBIR Conference*. Sydney, Australia.
- Cayon, E., Garzón, N. A., & Pérez, J. S. (diciembre, 2019). The effects of global, regional, and local macroeconomic events on the price of the Colombian Castilla Blend. Finance in changing global environment. 2019 Infniti. Tianjin, China.
- Cayon, E., Garzón, N. A., & Pérez, J. S. (octubre, 2019). The effects of global, regional, and local macroeconomic events on the price of the Colombian Castilla Blend. En *CLADEA 2019 transformación Digital y desarrollo Sostenible*. Lima, Perú.
- Correa, J. S., & Cayón, E. (septiembre, 2019). International arbitration and economic growth in Latin America. En *British Academy of management Conference 2019 Building a sustaining high performance organizations in uncertain times*. Aston University. Birmingham, (UK)
- Correa, J. S. (septiembre, 2019). The Cartagena railroad: a failed hegemonic experience and a laboratory of social movements in the Caribbean. In *British Academy of management Conference 2019 Building a sustaining high performance organizations in uncertain times*. Aston University. Birmingham (UK).

- Correa, J. S. (julio, 2019). El Ferrocarril de Cartagena, una experiencia hegemónica fallida y un laboratorio de los movimientos sociales en el Caribe (1894-1951). En *CLAD-HE VI*. Universidad de Santiago de Chile, Chile.
- Cayón, E., Sarmiento, J., Sandoval, J., & Sadeghi, M. (junio - julio, 2019). The application for proxy methods for computing the cost of private equity: evidence from listed firms. En *26 th Annual Conference Multinational Finance Society*. Jerusalem, Israel.
- Peña-García, N. (junio, 2019). Black market survival from a legitimacy perspective: Evidence from an emerging market. En *NITMKG2 Bringing Institutional Theory to Marketing*. Paris.
- Peña-García, N. (junio, 2019). Groupbased models: a new approach to studying the innovation performance Trajectories. En *INEKA Conference*. Verona, Italia.
- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. (junio, 2019). What moves an emerging market? En *INEKA Conference*. Verona, Italia.
- Guzmán, A., Trujillo, M. A., González, M., & Pablo, E. (abril, 2019). Effect of corporate governance and country-level governance quality on the level of cash holdings in Latin America. En *Lighting the future in Latin America in times of uncertainty: Fostering innovation and employability. BALAS Annual Conference*. Lima, Perú.
- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. (abril, 2019). What moves an emerging market? En *Lighting the future in Latin America in times of uncertainty: Fostering innovation and employability. BALAS Annual Conference*. Lima, Perú.

- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (abril, 2019). Governance, sentiment analysis, and initial public offering underpricing. En *Lighting the future in Latin America in times of uncertainty: Fostering innovation and employability. BALAS Annual Conference*. Lima, Perú.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., Camargo, J., & ter Horts, E. (abril, 2019). Topics, trends and methods in economics, finance and business: a content analysis approach. En *Lighting the future in Latin America in times of uncertainty: Fostering innovation and employability. BALAS Annual Conference*. Lima, Perú.
- Correa, J. S., & Cayón, E. (marzo, 2019). Measuring differences in accredited and non-accredited institutions with similar financial characteristics in Colombia. En *10th International Conference on Education, training and informatics*. Orlando, United States.
- Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (enero, 2019). Governance in Higher Educations Institutions: an agency theory perspective. *En ICOE*. EEUU.
- Peña, N. (octubre, 2018). Recomendar o no recomendar ¿Es la clave de a respuesta la edad? Respuestas para una tienda online desde el S-O-R. En *CLADEA 2018. La innovación y el conocimiento, base de la productividad y prosperidad de los países*. San José, Costa Rica.
- Trujillo, M. A, Guzmán, A, & Veloza, F. (octubre, 2018). Gobierno Corporativo y análisis al riesgo de contraparte. En *CLADEA 2018. La innovación y el conocimiento, base de la productividad y proprosperidad de los países*. San José, Costa Rica.

- Peña, N. (septiembre, 2018). Recomendar o no recomendar ¿Es la clave de a respuesta la edad? Respuestas para una tienda online desde el S-O-R. En *AEMARK Asociación Española de Marketing*. Barcelona, España.
- Siqueira-Junior, J. R., Bendixen, M., Abratt, R., & Petrescu, M. (junio, 2018). Misconceptions of branding behavior in the retail sector: a Delphi study. En *Finding New Ways to Engage and Satisfy Global Customers Conference*. Porto, Portugal.
- Siqueira-Junior, J. R., & Diallo, M. F. (julio, 2018). Understanding how brand price image affects customer attitude across international markets: Evidence from Latin America. En *Ridging Asia and the World: Searching for Academic Excellence and Best Practice in Marketing and Management*. Tokio, Japan.
- Guzmán, A., Trujillo, M. A., González, M., & Pablo, E. (julio, 2018). Does gender really matter in the boardroom? Evidence from closely-held family firms. En *World Finance Conference*. Mauritius.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M. Camargo, J., & ter Horts, E. (julio, 2018). Topics, trends and methods in economics, finance and business: a content analysis approach. En *World Finance Conference*. Mauritius.
- Correa, J. S., Cayón, E., & De La Espriella, L. (noviembre, 2018). Does international arbitrage affect economic growth. En *21st Century Academic Conference at Harvard*. Boston, United States.
- Correa, J. S. (Julio, 2018). Colombia railway structure: the early experiences in the 19th Century. En *XVIII World Economic History Conference: Waves of globalization*. Boston, Estados Unidos.

- Villalonga, B., Trujillo, M. A., Guzmán, A., & Cáceres, N. (junio, 2018). What Are Boards For? Evidence from closely held firms. En *1st Family Business and Corporate Control Workshop*, University of Bocconi, Milán, Italia.
- Correa, J. S., Cayón, E., & De La Espriella, L. (julio, 2018). Does international arbitrage affect economic growth in Latin America? En *9th International Research Meeting in Business and Management*. Nice, France.
- Giraldo, I., Argüello, R., & Herrera, N. (junio, 2018). Commodity booms, human capital, and economic growth. An application to Colombia. En *PEP Annual Conference*. Bangalore, India.
- Losada, M., & Nasr, L. (junio, 2018). Transformative Banking Transparency: The Antidote to Hypocrisy. En *Hypocrisy in Responsibility: Paper Development for a special issue of the Journal of Business Research*. Londres, Reino Unido.
- Cayón, E., Sarmiento, J., Rendón, J., & Sandoval, J. (abril, 2018). The Disposition Effect: Evidence on Institutional Investors and Mutual Funds in the United States of America. En *Eastern Finance Association -EFA 54th Annual Meeting*. Philadelphia, PA.
- Ruíz, G. (marzo, 2018). Peace process as an innovation process: the case of the transitional justice system. En *LAEMOS 2018 (Latin America and European Organization Studies)*. Buenos Aires, Argentina.
- Bradford, H., Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (enero, 2018). Family involvement. En *Higher Education Institutions, ICOE*. EEUU.
- Cayón, E., Correa, J. S., & Sarmiento, J. (julio, 2017). Does attending a public or private university make a difference

- for students in Colombia? En *CLADEA 2017. Breaking the mold: Anticipating the future of global education*. Riverside, California.
- Peña-García, N., Gil-Saura, I. & Rodríguez, H. A. (octubre, 2017). Adopción del comercio electrónico en una economía emergente. En *CLADEA 2017. Breaking the mold: Anticipating the future of global education*. Riverside, California.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (octubre, 2017). What do you say and how do you say it: information disclosure in Latin American firms. En *FMA Annual Meeting*. Boston, MA.
- Cayón, E., Correa, J. S., & Sarmiento, J. (agosto, 2017). Does attending a public or private university make a difference for students in Colombia? En *European Conference on Educational Research 2017: Reforming Education and the Imperative of Constant Change: Ambivalent roles of policy and the role of educational research*. UCC: Copenhagen, Dinamarca.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (julio, 2017). What do you say and how do you say it: information disclosure in Latin American firms. En *World Finance Conference*. Sardinia, Italia.
- Cayón, E., Sarmiento-Sabogal, J., Collazos, M., & Sandoval, J. S. (junio, 2017). Positive asymmetric information in volatile environments: the black market dollar and sovereign bond yields in Venezuela. En *INFINITI 2017 Conference on International Finance*. Valencia, España.
- Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (mayo, 2017). Corporate Governance in Higher Education Institutions, En *ICHE 2017: 19th International Conference on Higher*

Education. Londres, Inglaterra.

- Calle Arango, L., & Murillo, J. H. (mayo, 2017). Tutoría entre pares en los centros de escritura. En *III Congreso de la Red Latinoamericana de Centros y Programas de Escritura. Escribir en las disciplinas: aportes desde la Alfabetización Académica y la Lingüística.*, Santiago de Chile, Chile.
- Correa J. S., Cayón, E., & Sarmiento, J. (marzo, 2017). Does attending a public or private university make a difference for students in Colombia? En *8th International Conference of Education, Training and Informatics*. Orlando, United States.
- Correa, J. S. (septiembre, 2017). Transporte y desarrollo urbano: el tranvía de Bogotá (1882-1951). En *XVIII Congreso Internacional de Abila: En los márgenes de la historia tradicional. Nuevas miradas de América Latina desde el siglo XXI*. Universidad de Valencia. Valencia, España.
- ter Horst, E. (diciembre, 2016). What makes a tweet be retweeted? A Bayesian trigram analysis to understanding tweet propagation during the 2015 Colombian political campaign. En *10th International Conference on Computational and Financial Economics*. Sevilla, Spain.
- ter Horst, E. (octubre, 2016). A Bayesian Time-varying approach to risk neutral density estimation. En *ESOB 2016, European Seminar in Bayesian*. Venezia, University Ca'Foscari, Italia
- Correa, J. S., Jimeno, S., & Villamizar, M. (septiembre, 2016). Local elites and strategies of the public transportation. En *British Academy of management Conference 2016 Thriving in Turbulent Times*. Newcastle University. Newcastle, England.

- Bradford, H., Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (marzo, 2016). Determinants of successful internationalisation processes in business schools. En *Fourth 21st Century Academic Conference at Harvard*. Boston, United States.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (octubre, 2016). What are boards for? Evidence from closely held firms. En *Financial Management Association Conference 2016*. Las Vegas, Nevada.
- Cayón, E., Correa J. S., & Sarmiento, J. (octubre, 2016). Does quality make a difference for higher education graduates in Colombia? En *CLADEA 2016 La innovación en las escuelas de negocios*. Medellín, Colombia.
- Cayón, E., Correa J. S., & Sarmiento, J. (agosto, 2016). Does quality make a difference for higher education graduates in Colombia? En *The European Conference on Educational Research (ECER)*. University College of Dublin, Ireland.
- Cayón, E. (julio, 2016). The Effects of the global financial crisis on the Colombian local currency bonds prices: an event study. En *World Finance Conference*. New York, United States.
- Correa J. S., & Cayón, E. (marzo, 2016). Does quality make a difference for higher Education graduates in Colombia? En *Fourth 21st Century Academic Conference at Harvard*. Boston, United States.
- Correa J. S. (junio, 2016). Trenes y transformación urbana: el caso del ferrocarril de Barranquilla. En *II Conferencia Internacional de la Asociación Colombiana de Estudios del Caribe: Cultura, ciudades y economía en el Caribe, una mirada al litoral*. Barranquilla, Colombia.

- Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (junio, 2016). Corporate Governance in Higher Education Institutions, En *University Industry and Innovation Network*. Amsterdam, The Netherlands.
- ter Horst, E. (junio, 2016). A bayesian time-varying approach to risk neutral density estimation en ISBA 2016. En *International Society for Bayesian Analysis*. Forte Village Resort Convention Center Sardinia, Italia.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (marzo, 2016). What are boards for? Evidence from closely held firms. En *Midwest Finance Association Conference 2016*. Atlanta, Georgia.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (septiembre, 2015). What are boards for? Evidence from closely held firms. En *Northern Finance Association conference 2015*. Lake Louise, Canadá.
- Guzmán, A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. A. (julio, 2015). The Reconstruction of Institutions in Colombia: Evidence from the last decade. En *World Finance Conference*. Buenos Aires, Argentina.
- Cayón, E. (abril, 2015). Testing differences in Sovereign Spreads during the GFC. En *Eastern Finance Conference*. New Orleans, United States.
- Cayón, E. (marzo, 2015). Testing differences in sovereign spreads during the GFC. En *Southwestern Finance Conference*. Houston, United States.
- Restrepo, M. L. (febrero, 2015). Tendencias de la gestión del cliente: Construcción del Kapital Cliente. En *Congreso CRM y Marketing Relacional*, Universidad Panamericana, Ciudad de Guatemala, Guatemala.

- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (marzo, 2015). Corporate governance mechanisms in family firms: evidence from director turnovers. En *The Business Association of Latin American Studies–BALAS Conference*, Puerto Rico.
- Correa, J. S., & Murillo, J. H. (septiembre, 2015). Elites and public transportation in Bogotá. En *British Academy of management Conference 2015 The value of pluralism in advancing management research, education and practice..* University of Portsmouth. Portsmouth, England.
- Correa J. S., & Cayón, E. (septiembre, 2015). Science and technology policy in Colombia: A comparative Review. En *British Academy of management Conference 2015. The value of pluralism in advancing management research, education and practice.*University of Portsmouth. Portsmouth, England.
- Correa J. S., & Cayón, E. (septiembre, 2015). Personalized education and its role in reducing dropout student rates in Colombia: The CESA case. En *British Academy of management Conference 2015. The Value of pluralism in advancing management research, education and practice..*University of Portsmouth. Portsmouth, England.
- Correa J. S., & Cayón, E. (marzo, 2015).Science and Technology in Colombia. En *21st Century Academic Conference at Harvard*. Boston, United States.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (diciembre, 2014). Corporate governance mechanisms in family firms: evidence from director turnovers. En *Paris Financial Management Conference*. Paris, Francia.
- Correa, J. S., & Cayón, E. (septiembre, 2014). Science and technology policy in Colombia: A comparative review. En *Internacional Academic Forum (IAFOR) North American*

Conference on Social Science (NACSS). Providence, United States.

Correa, J. S. (septiembre, 2014). The Medellín tram system (1919-1950). En *British academy of management Conference 2014*. BAM and University of Ulster. Belfast, UK.

Correa, J. S., & Cayón, E. (2014). Personalized education and its role in reducing the dropout rates in Colombia: the CESA Case. En *21st Century Academic Forum Conference at Berkeley, Teaching Learning and Research in the 21st Century*. Berkeley University, US.

Creutzfeldt, B. (septiembre, 2014) Desarrollo nacional y adaptación cultural: América Latina aprende chino. En *XVII. Congreso AHILA*, Freie Universität Berlín, Alemania.

Trujillo, M. A., & Guzmán, A (2014). The role of family involvement on CEO turnover: Evidence from Colombian family firms. En *Family Business Workshop*. CESA - University of Alberta School of business - NUS business School. Bogotá, Colombia.

Correa, J. S. (julio, 2014). Modelos de contratación férrea en Colombia: el ferrocarril del Cauca (1872-1907). *IV Congreso Latinoamericano de Historia Económica y II Encuentro Colombiano de Historia Económica*. Bogotá, Colombia.

Correa, J. S. (julio, 2014). Instrumentos de interención monetaria y de construcción del Estado y de la Nación en Colombia (1865-1899). En *IV Congreso Latinoamericano de Historia Económica y II Encuentro Colombiano de Historia Económica*. Bogotá, Colombia.

Restrepo Torres, M. L. (junio, 2014). Gestión de las relaciones con los clientes. En *Conferencia en el Foro de Mercadeo relacional y CRM*. América Empresarial. Chile.

- Casarin, R., Leisen, F., Molina, G., & ter Horst, E. (mayo, 2014). A Bayesian Beta Markov Random Field calibration of the term structure of implied risk neutral densities. En *ISBA-George Box Research Workshop on Frontiers of Statistics*. Washington, DC, USA.
- Casarin, R., Leisen, F., Molina, G., & ter Horst, E. (julio, 2014). A Bayesian Beta Markov Random Field calibration of the term structure of implied risk neutral densities. En *International Society for Bayesian Analysis World Meeting, ISBA*. Cancún Convention Center, México.
- Restrepo, J. M., Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (julio, 2014). Corporate Governance in Higher Education Institutions, En *World Finance Conference*. Venecia, Italia.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (julio, 2014). Family involvement and dividend policy in closely held firms. En *World Finance Conference*, Venecia, Italia.
- Restrepo, M. L. (2014). 10 tendencias para la Construcción del Kapital Cliente. *Congreso CRM y Marketing Relacional*, América Empresarial, Santiago de Chile, Chile.
- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. A. (marzo, 2014). The Reconstruction of Institutions in Colombia: Evidence from the Last Decade. En *Midwest Finance Association annual meeting*. Orlando, Estados Unidos.
- Creutzfeldt, B. (marzo, 2014). Foreign Policy in a Vacuum: China tries to make a mark in Latin America. En *ISA 55th Annual Convention: Spaces and Places – Geopolitics in an Era of Globalization*. Toronto, Canadá.
- Correa, J. S. (marzo, 2014). Railroads and sovereignty in Colombia: the case of Panama Railroad Company. En *World Conference of Business History*. Frankfurt School of Finan-

ce and Management y Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e.V., Frankfurt.

- Echeverri, L. M., Estay-Niculcar, C., & Parra, J. H. (2013). Estudio sobre la imagen país de Colombia desde la perspectiva mexicana. *XVIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*. UNAM, México.
- Correa, J. S. (septiembre, 2013). Foreign investment and Colombian ports: the case of the Railway of the Province of Bolivar (1865-1941). En *BAM 2013 Conference, Managing to make a difference*. University of Liverpool, Liverpool. .
- Malone, S., ter Horst, E., & Gramacy, R. (Agosto. 2013). Timing Foreign Exchange Markets. En *European Seminar on Bayesian Econometrics*. Oslo, Noruega.
- Correa, J. S. (junio, 2013). Desarrollo ferroviario y puertos en el Caribe Colombiano: el caso del Ferrocarril de Bolívar. En *II Congreso Internacional de la Asociación de Historia Económica del Caribe (ACHE): El Caribe en cuatro tiempos: los modelos que se suceden (Siglos XVI-XX)*. AHEC, ADH y PUCMM. Santo Domingo, República Dominicana.
- Gómez, C., & van der Woude, D. (junio, 2013). Visitors and Sensory Marketing in Heritage Museums in Bogotá. En *AIMAC 2013 – XII International Conference on Arts and Cultural Management*. Universidad de Los Andes, Bogotá.
- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. A. (mayo, 2013). The Reconstruction of Institutions in Colombia: Evidence from the Last Decade. En *NUS 2013*. Singapur.
- Vieira, E. (junio, 2013). Desarrollo de regiones en un contexto de infraestructura suramericana. En *VII Congreso de CEI-SAL - Consejo Europeo de Investigaciones Sociales de América Latina*: Universidad Fernando Pessoa, Porto, Portugal.

- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (marzo, 2013). Family involvement and dividend policy in listed and non-listed firms. En *Midwest Finance Association annual meeting 2013*. Chicago, Estados Unidos.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Garay, U., & González, M. (marzo, 2013). Internet-Based Corporate Disclosure and Market Value: Evidence from Latin America. En *Midwest Finance Association annual meeting 2013*. Chicago, Estados Unidos.
- Vieira, E. (enero, 2013). Realidad y perspectivas de la Asociación Estratégica ALC-UE. Un mayor apoyo a la integración regional latinoamericano caribeña. En *I Cumbre Académica Unión Europea-América Latina y VII Cumbre Unión Europea-América Latina*. Universidad Central, Santiago de Chile.
- Correa, J. S. (octubre, 2012). Puertos y trenes en Colombia: el caso del ferrocarril de Bolívar. En *Tercer Congreso Latinoamericano de Historia Económica*: San Carlos de Bariloche.
- Correa, J. S. (octubre, 2012). Puertos y trenes en Colombia: el caso del ferrocarril de Bolívar. En *XXIII Jornadas de Historia Económica AAHE*: San Carlos de Bariloche.
- Correa, J. S. (septiembre, 2012). Colombian railways and national sovereignty: the case of the Panama Railroad Co. (1850-1903). En *BAM 2012 Conference, Management Research Revisited: Prospects for Theory and Practice*. Cardiff: Cardiff Business School.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2012). Corporate governance mechanism in family firms: evidence from CEO turnover. En *BALAS Annual Conference*. Rio de Janeiro, Brasi).

- Vieira, E. (marzo, 2012). Dificultades de la Integración en América Latina. En *Taller Internacional sobre Integración y Sostenibilidad Económica*. Facultades de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE), Universidad Pierre Mendès-France de Grenoble, Francia, Quito, Ecuador.
- Correa, J. S. (enero, 2012). Un modelo de gestión de la investigación en Instituciones universitarias. En *VIII Jornadas de Gestión Universitaria*, Universidad Católica, Santiago de Chile.
- Correa, J. S. (noviembre, 2011). Ferrocarriles y comercio en Colombia: el Ferrocarril de Bolívar y el desarrollo portuario. En *5ª Jornadas Uruguayas de Historia Económica*, Asociación de Historia Económica de Uruguay, Montevideo:
- Correa, J. S. (noviembre, 2011). Colombia y la Doctrina Monroe: el caso del Ferrocarril de Panamá y las intervenciones estadounidenses en el Istmo. En *I Congreso Internacional de la Asociación de Historia Económica del Caribe (AHEC). Estabilidad-Inestabilidad y progreso en el Caribe (siglos XVI-XX)*. AHEC, Santa Marta.
- Sandoval Duque, J. L. (noviembre, 2011). Integración de la Subred innova Cesa: formación de Formadores. En *Proyecto Innova Cesa*. México.
- Murillo, J. H. (junio, 2011). Presentación del Centro para el Apoyo a la Lectura, la Oralidad y la Escritura, DIGA, en el CESA. Un caso colombiano. En *La lectura y la escritura en la formación académica, docente y profesional*. Universidad Nacional de General Sarmiento y Universidad Tecnológica Nacional, Regional General Pacheco. Buenos Aires, Argentina.

- Murillo, J. H. (octubre, 2012). Las habilidades lingüísticas como instrumento para apuntalar la formación profesional en Administración de Empresas: Cinco prejuicios en la enseñanza de lengua en una escuela de Administración de Empresas. En *XVII Congreso Internacional de Investigación en Contaduría, Administración e Informática*. UNAM, México DF, México.
- Guzmán, A, & Trujillo, M. A. (abril, 2011). Families and debt: risk aversion versus risk of losing control. En *la 27ª Conferencia anual de BALAS*. Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago de Chile.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (abril, 2011). Family firms and financial performance: the cost of growing. En *la 27ª Conferencia anual de BALAS*. Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago de Chile.
- Restrepo Torres, M. L., (noviembre, 2012). *Customer Experience Management*. En Conferencia de la Asociación Peruana de CRM y la Sociedad Iberomamericana de CRM. UPC, Lima.
- Rosker, E. (enero, 2011). Método de Casos: redacción de casos para docencia. En *IV Seminario Internacional Método del caso: oportunidades, dilemas, riesgos y técnicas*. Redacción de casos de la Fundación Xavier de Salas y Universidad de Extremadura.
- Gómez, C. (noviembre, 2010). El salario emocional como herramienta para la retención del cliente interno. En *XLV Asamblea Cladea*. Cladea – Ascolfa, Cartagena.
- Cayón, E. (noviembre, 2010). Measuring relative efficiencies in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. En *XLV Asamblea Cladea*. : Cladea – Ascolfa, Cartagena.

- Cayón, E. (noviembre, 2010). Measuring relative efficiencies in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. En *X International Finance Conference*. Egade Business School, México D. F.
- Correa, J. S. (septiembre, 2010). Ferrocarriles en Colombia: el caso del Ferrocarril de Antioquia. En *XXII Jornadas de Historia Económica*. Asociación Argentina de Historia Económica y Universidad Nacional de Río Cuarto, Argentina:
- Correa, J. S. (septiembre, 2010). Política monetaria y sector bancario en Colombia: el tránsito del federalismo al centralismo monetario. En *XXII Jornadas de historia Económica*. Asociación de Historia Económica de Argentina y Universidad Nacional de Río Cuarto, Argentina.
- Echeverri, L. M. (junio, 2010). Maloka: inspiración e innovación empresarial en una sola palabra. En *Educational-partnershipstochange the world*. World Association for Case Method Research & Application WACRA, Barranquilla.
- Aguilar, P. A. (junio, 2010). Repetitive Continuous Models of Production: Strategic Selection from the Perspective of the Management of the Inventories. En *ALIO-Infirms*. ALIO-Infirms, Buenos Aires.
- Mora, A. (junio, 2010). A Comparison between Different Methods of Quantifying Operational Risk. En *ALIO-Infirms*. ALIO-Infirms, Buenos Aires.
- Osorio, C. (mayo, 2010). Regulación de mercados por medio de herramientas web 2.0. En *IV conferencia ACORN REDECOM*. Universidad de Brasilia, Brasil.

- Correa, J. S., & Cayón, E. (enero, 2010). La educación personalizada y la disminución de la deserción estudiantil: el caso CESA. En *VI Jornadas de Gestión Universitaria*. Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.
- Echeverri, L. M, Rosker, E., & Restrepo, M. A. (noviembre, 2009). Imagen país: ¿Cómo se aplica el marketing a una nación? En *XLIV Asamblea Anual Cladea 2009*. Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración. Cladea, Ecuador.
- Cayón, E. (septiembre, 2009). El VaR Histórico y las variaciones mensuales en el IPC en Colombia: una propuesta metodológica para la medición de pérdidas esperadas. En *IX Conferencia Internacional de Finanzas*. Universidad de Buenos Aires, Universidad de Chile y Universidad de Santiago de Chile, Buenos Aires.
- Cayón, E. (septiembre, 2009). Active management vs. Passive management in the Colombian private pension mutual fund industry. En *IX Conferencia Internacional de Finanzas*. Universidad de Buenos Aires, Universidad de Chile y Universidad de Santiago de Chile, Buenos Aires.
- Osorio, C. (septiembre, 2009). Cloud Computing como herramienta facilitadora para el emprendimiento en Colombia. En *III Congreso Acorn Redecom*. CIDE, México.
- Correa, J. S. (julio, 2009). The Panama Railroad Co.: inversión extranjera, imperialismo y desarrollo económico en Colombia. En *Congreso 53° ICA. Los pueblos americanos: cambios y continuidades, la construcción de lo propio en un Mundo globalizado*. ICA y Universidad Iberoamericana, México:
- Correa, J. S. (junio, 2009). Banca y Nación: Banqueros, regiones y política económica. En *LASA Congress: Rethinking the inequalities* LASA y Universidad Católica de Río, Brasil.

- Cruz, J. S., & García, C. (mayo, 2009). Una aproximación teórica del riesgo sistemático. En *Global Conference on Business and Finance*, Costa Rica.
- Cruz, J. S., & García, C. (mayo, 2009). Pricing de un exótico del clima para Colombia. En *Global Conference on Business and Finance*, Costa Rica.
- Cruz, J. S., & Wadnipar, S. M. (mayo, 2009). Análisis de las variables y modelos que intervienen en la determinación de la estructura de capital de las empresas colombianas. En *Global Conference on Business and Finance*, Costa Rica.
- Cayón, E., & Sarmiento, J. A. (octubre, 2008). *A Methodological Approach for the Valuation of Callable Bonds in Emerging Markets: The TGI example*. University of Chicago, Estados Unidos.
- Correa, J. S. (agosto, 2008). Banca y región en Colombia (1850-1880). En *XXI Jornadas de Historia Económica*. Asociación de Historia Económica de Argentina y Universidad Nacional Tres de Febrero, Buenos Aires.
- Correa, J. S. (agosto, 2008). Empresas de transporte urbano y política pública: el tranvía de Medellín. En *XXI Jornadas de Historia Económica*. Asociación de Historia Económica de Argentina y Universidad Nacional Tres de Febrero, Buenos Aires.
- Cayón, E., & Sarmiento, J. A. (julio, 2008). A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging markets: The tgi example. En *VIII International Finance Conference*. UTB, Universidad de Chile y Universidad de Santiago de Chile, Colombia.
- Cayón, E., & Sarmiento, J. A. (mayo, 2008). A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging

markets: The TGI example. En *43rd EWGFM*, Cass Business School-City University, London.

Echeverri, L. M. (octubre, 2008). El país como una marca: el caso de Colombia es pasión. En *XXIII Encuentro de Docentes Universitarios de Comercialización y cátedras afines de Argentina y América Latina*, Argentina.

Echeverri, L. M. (abril, 2005). Dimensión del código genético de las empresas a través de la red. En *X Congreso de Internet, Telecomunicaciones y Sociedad de la Información, Mundo Internet 2005*, España.

3.9. Ponencias nacionales

Vélez, A. (2019) *Desarrollo de competencias en sostenibilidad en la educación superior: implementación de estrategias digitales en el aula*. Trabajo presentado en ASCOLFA. Bogotá.

Vélez, A. (2019) *La transferencia de conocimiento en la relación academia – empresa: un enfoque desde las comunidades de práctica*. Trabajo presentado en ASCOLFA. Bogotá.

Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2019). *How Institutional development news moves an emerging market*. Trabajo presentado en ASCOLFA. Bogotá.

Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2019). *What you say and how you say it: Information disclosure in Latin American firms*. Trabajo presentado en ASCOLFA. Bogotá.

Arias, C. (2019). ¿Cómo los comportamientos de reducir y reutilizar anteceden el reciclaje y favorecen su adopción? Trabajo presentado en el VII coloquio doctoral REDAC-

Red de doctorados en administración dirección y gestión de Colombia. Manizales.

Arias, C. (2019) *¿Cómo los comportamientos de reducir y reutilizar anteceden el reciclaje y favorecen su adopción?* Trabajo presentado en ASCOLFA, Bogotá.

Giraldo, I., Echavarría, J. J, Jaramillo, F. & Otero, J. (mayo, 2018). *Productividad e innovación en la industria colombiana, 1981-2011*. Trabajo presentado en Nuevas tecnologías, nuevos negocios: nuevos retos para la administración (ASCOLFA). Manizalez, Caldas.

Losada, M. (mayo, 2018). *Do social media create long-term Brand experiences*. Trabajo presentado en Nuevas tecnologías, nuevos negocios: nuevos retos para la administración (ASCOLFA). Manizalez, Caldas.

Sequeira, R., & Peña N. (mayo, 2018). *The impact of customer experience on traditional and electronic word-of-mouth intention in Colombia: The case of Falabella*. Trabajo presentado en Nuevas tecnologías, nuevos negocios: *nuevos retos para la administración* (ASCOLFA). Manizalez, Caldas.

Becerra, E., & Barcellos, de P. L. (mayo, 2018). *Firm's brand equity and financial performance mediated by human resource/talent management: a conceptual model*. Trabajo presentado en Nuevas tecnologías, nuevos negocios: nuevos retos para la administración (ASCOLFA). Manizalez, Caldas.

Murillo, J. (junio, 2018). *La ciudad moderna en: de poetas a criminales, de Simón Pérez y Soto*. Trabajo presentado en el XLI Congreso IILI (Instituto Internacional de Literatura Iberoamericana). Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana.

Correa, J. S. (octubre, 2017). *Empresas de transporte público urbano: el caso del tranvía de Bogotá (1882-1891)*. Trabajo pre-

sentado en el XVIII Congreso Colombiano de Historia, Medellín.

- Peña-García, N. (mayo, 2017). *Los Retos de la Adopción del Comercio Electrónico en una Economía Emergente*. Trabajo presentado en Innovación y transformación productiva para el desarrollo- Encuentro de decanos y directores de programa (ASCOLFA). Neiva, Huila.
- Ruiz, G. (mayo, 2017). *Routines, Information Flows, and Problem-Solving: A Multilevel Analysis*. Trabajo presentado en Innovación y transformación productiva para el desarrollo-Encuentro de decanos y directores de programa (ASCOLFA). Neiva, Huila.
- Sinisterra, G. (mayo, 2017). *Transport Improvements and the Location of Economic Activity in Cities: The Case of TransMilenio in Bogotá-Colombia*. Trabajo presentado en Innovación y transformación productiva para el desarrollo-Encuentro de decanos y directores de programa (ASCOLFA). Neiva, Huila.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (mayo, 2017). *Is Board Turnover Driven by Performance? Evidence from Closely-Held Family Firms*. Trabajo presentado en Innovación y transformación productiva para el desarrollo-Encuentro de decanos y directores de programa (ASCOLFA). Neiva, Huila.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (mayo, 2017). *Does Gender Really Matter in the Boardroom? Evidence from Closely-Held Family Firms (premio a la mejor ponencia)*. Trabajo presentado en Innovación y transformación productiva para el desarrollo-Encuentro de decanos y directores de programa (ASCOLFA). Neiva, Huila.

- Correa J. S. (febrero, 2016). *Ferrocarriles colombianos y contratos incompletos: el caso del Ferrocarril del Cauca, 1878-1907*. Trabajo presentado en el 1er Network de Pensamiento Económico e Historia Económica. Afadeco-Universidad de Antioquia-Universidad Nacional, Medellín.
- Restrepo, M. L. (mayo, 2015). *Hacia la gestión del cliente: el Capital Cliente*. Trabajo presentado en el Congreso ASPROMER, UDES, Cúcuta:
- Correa, J. S. (septiembre, 2014). *El Banco Nacional y la economía política de la construcción de la nación*. Trabajo presentado en el IV Congreso de Economía Colombiana. Universidad de los Andes, Bogotá
- Casarin, R., Leisen, F., Molina, G., & ter Horst, E. (mayo, 2014). *A Bayesian Beta Markov Random Field calibration of the term structure of implied risk neutral densities*. Trabajo presentado en el Seminario de la Universidad Universidad Nacional de Medellin, Departamento de Matematicas, Medellín.
- Restrepo, M. L. (mayo, 2014). *La gestión de Clientes y el desarrollo de las marcas*. Trabajo presentado en el Congreso Aspromer, Barranquilla.
- Gómez, C. (marzo, 2014). *La marca empleador como polo de atracción de clientes internos y externos*. Trabajo presentado en el 6º Congreso Internacional de Mercadeo /Otra forma de ver. ASOMERCADEO, Medellín.
- Echeverri, L. M., Parra H. y Estay-Niculcar, C. A. (noviembre, 2013). *Imagen país de Colombia según los visitantes procedentes de Estados Unidos, Venezuela y Ecuador*. Trabajo presentado en el Encuentro Internacional de Investigadores de Administración, Santa Marta.

- Murillo, J. (octubre, 2013). *El desarrollo de habilidades lingüísticas como apuntalamiento en la enseñanza de la Administración de empresas*. Trabajo presentado en el I Congreso Latinoamericano de Centros de Escritura, Pontificia Universidad Javeriana, Cali.
- Restrepo, M. L., & Parra, J. F. (octubre, 2012). *Tendencias en la gestión de Clientes- Caso Colombia*. Trabajo presentado en el Forum Marketing Relacional y CRM 2012, Bogotá.
- Restrepo, M. L., & Parra, J. F. (abril, 2012). *Conocimiento para la implantación de sistemas de información de los clientes*. Desafíos de la gerencia en entornos competitivos. Trabajo presentado en el Encuentro Internacional de Investigación en Administración (ASCOLFA), Bello, Antioquia.
- Gómez, C., & Mejía, J. E. (noviembre, 2011). *Marketing Sensorial una Respuesta Estratégica al Cliente*. Trabajo presentado en el Encuentro Internacional de Investigadores en Administración, Bogotá.
- Correa, J. S. (noviembre, 2011). *Moneda y Nación: del federalismo al centralismo económico en Colombia (1850-1922)*. Trabajo presentado en el II Jornadas de historia del pensamiento económico. Tradiciones Nacionales: pensamiento económico colombiano. Universidad de los Andes, Bogotá.
- Murillo, J. (octubre, 2011). *La universidad y los procesos de lectura y escritura: Centro de Apoyo para la Lectura, la Oralidad y la Escritura, DIGA*. Trabajo presentado en el 7° Encuentro Internacional de Investigadores Red Latinoamericana de Cooperación Universitaria (RLCU). Politécnico Grancolombiano, Bogotá.
- Cayón, E. (agosto, 2010). *Measuring relative efficiencies in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach*. Trabajo presentado en el VII Simposio Nacional y IV Internacional

de Docentes de Finanzas, Universidad Javeriana, Universidad del Norte y Universidad Tecnológica de Bolívar, Barranquilla:

- Correa, J. S. (julio, 2010). *El Ferrocarril de Antioquia: Empresarios extranjeros y participación local. Barranquilla*. Trabajo presentado en el XV Congreso Colombiano de Historia. Asociación Colombiana de Historiadores, Bogotá.
- Correa, J. S. (julio, 2010). *El Ferrocarril de Panamá: transporte, inversión extranjera y soberanía (1850-1903)*. Trabajo presentado en el XV Congreso Colombiano de Historia. Asociación Colombiana de Historiadores. Bogotá.
- Aguilar, P. A. (noviembre, 2009). *La productividad como factor de competitividad para las PYMES: una perspectiva a nivel micro*. Trabajo presentado en el 2° Encuentro Nacional de Investigación en Administración de Empresas. Consejo Profesional de Administración de Empresas-Ascolfa. Bogotá
- Cruz, J. S., & Llinás, A. (noviembre, 2009). *Modelo analítico de derivados del clima para eventos específicos de riesgo en la agricultura colombiana*. Trabajo presentado en el 2° Encuentro Nacional de Investigación en Administración de Empresas. Consejo Profesional de Administración de Empresas-Ascolfa, Bogotá
- Correa, J. S. (noviembre, 2009). *De Puerto Berrío a La Quiebra: el Ferrocarril de Antioquia y los empresarios extranjeros*. Trabajo presentado en el 2° Encuentro Nacional de Investigación en Administración de Empresas, Consejo Profesional de Administración de Empresas-Ascolfa, Bogotá.

- Briceño, M. A. (octubre, 2009). *Redes de financiación para el emprendimiento*. Trabajo presentado en el XX Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial, Cali.
- Briceño, M. A. (octubre, 2009). *El ensombrecimiento de las teorías clásicas de la administración por la corriente de las teorías de contractualización*. Trabajo presentado en el 1er Congreso Internacional de Administración, Bogotá.
- Briceño, M. A., & Cure, A. M. (octubre, 2009). *El capital privado como instrumento innovador de financiación para el emprendimiento en Colombia*. Trabajo presentado en el Simposio análisis y propuestas creativas ante los retos del nuevo entorno empresarial, Cali.
- Gómez, C. (octubre, 2009). *La relación entre las agencias de comunicación en mercadeo y sus clientes*. Trabajo presentado en el 1er Simposio Internacional de Investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Universidad Libre, Bogotá.
- Echeverri, L. M. (septiembre, 2009). *Marca país, ¿cómo se aplica el marketing a una nación?* Trabajo presentado en el Simposio Nacional Posicionamiento de marcas: retos del siglo XXI. Fundación Latinoamericana para el Avance de la Ciencia (Funlaci), Bogotá.
- Osorio, C. A. (agosto, 2009). *E-statistics. Hacia una estadística social a través de cloud computing y grid computing*. Trabajo presentado en el XIX simposio de Estadística. Universidad Nacional, Medellín.
- Cayón, E. (junio, 2009). *Active management vs. Passive management in the Colombian private pension mutual fund industry*. Trabajo presentado en el VI Simposio Nacional y III Internacional de Docentes de Finanzas. Universidad de La Sabana y Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.

- Mora, A. (junio, 2009). *Una recomendación para cuantificar el riesgo operativo en entidades financieras colombianas*. Trabajo presentado en el VI Simposio Nacional y III Internacional de Docentes de Finanzas. Universidad de la Sabana y Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Correa, J. S. (marzo, 2009). *The Panama Railroad Co: Empresarios extranjeros y soberanía en Colombia (1850-1903)*. Trabajo presentado en el Encuentro Internacional de Investigación en Administración, Ascolfa, Bucaramanga.
- Echeverri, L. M. (marzo, 2009). *La marca país: el reflejo de la identidad cultural y empresarial de una Nación*. Trabajo presentado en el Encuentro Internacional de Investigación en Administración. Ascolfa, Bucaramanga.
- Cayón, E., & Sarmiento, J. (agosto, 2008). *A Methodological Approach for the Valuation of Callable Bonds in Emerging Markets: The TGI example*. Trabajo presentado en el V Simposio Nacional y II Internacional de Docentes de Finanzas. Universidad de Medellín, EAFIT y Pontificia Universidad Javeriana, Medellín.
- Correa, J. S. (agosto, 2008). *Minería y poblamiento en Antioquia, siglos XVII y XVIII*. Trabajo presentado en el XIV Congreso Colombiano de Historia. ACH y UPTC, Tunja.
- Correa, J. S. (octubre, 2008). *The Panama Railroad Co: Empresarios extranjeros y soberanía en Colombia (1850-1903)*. Trabajo presentado en el Congreso de Economía Colombiana. Universidad de los Andes-CEDE, Bogotá.
- Suárez, A., & Ricaurte, K. (agosto, 2008). *El capital humano como activo intangible*. Trabajo presentado en el V Simposio Nacional y II Internacional de Docentes de Finanzas. Universidad de Medellín, EAFIT y Pontificia Universidad Javeriana, Medellín.

3.10. Documentos de trabajo: Borradores de Administración - CESA

Restrepo, M. L. (2013). Caja de herramientas para mercadeo relacional y CRM: Red de distribución de Motorola. *Documento de trabajo* (confidencial).

Gómez, C., Ceballos, A. M., & Leiva J. (2012). ¿Qué se entiende por creatividad, innovación y novedad en la comunicación de marketing? *Borradores de Administración*, 58. CESA.

Gómez, R., C. (2011). Employer Branding. *Borradores de Administración*, 44. CESA.

Gómez, R., C. (2011). Conflictos, crisis y abandonos en relaciones contractuales entre clientes y agencias de comunicación de marketing. *Borradores de Administración*, 45. CESA.

Gómez, R., C. (2011). Salario Emocional. *Borradores de Administración*, 47. CESA.

Mejía, J. E. (2011). El Bon Bon que es un Boom. *Borradores de Administración*, 48. CESA.

Vieira, E. (2011). Las naciones o mercados emergentes del Civevets. *Borradores de Administración*, 49. CESA.

Mejía, J. E. (2011). Chocolatinas Jet. *Borradores de Administración*, 50. CESA.

Echeverri, L. M. (2011). Prácticas mercadológicas en Colombia (Estudios de Caso). *Borradores de Administración*, 51. CESA.

- Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2011). Lecciones y experiencias en la construcción de marca país: Canadá y Colombia. *Borradores de Administración*, 52. CESA.
- Sandoval, J. L. (2011). Una primera aproximación al cambio organizacional. *Borradores de Administración*, 53. CESA.
- Mora, A. (2011). Riesgo Operativo II: una revisión de literatura-continuación. *Borradores de Administración*, 54. CESA.
- Vieira, E. (2011). Transformaciones tecnológicas en los periodos de globalización. *Borradores de Administración*, 55. CESA.
- Echeverri, L. M., Ardila, D. F., Silva, J. M., & Ucrós, D. (2011). Hacia la construcción de una marca regional para el departamento de Nariño. *Borradores de Administración*, 56. CESA.
- Restrepo, M. L. (2011). La calidad del cliente: paradigma del marketing. *Borradores de Administración*, 57. CESA.
- Mora, A. (2010). Comparación de algunos métodos para cuantificar riesgo operativo. *Borradores de Administración*, 39. CESA. <http://hdl.handle.net/10726/243>
- Cayón, E. (2010). Determinants of profitability in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. *Borradores de Administración*, 40. CESA.
- Correa, J. S. (2010). *Ética, razón y libertad*. *Borradores de Administración*, 41. CESA. <http://hdl.handle.net/10726/212>
- Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2010). *Casos Colombianos de Marketing*, 42. CESA.
- Parra, J. F. (2010). Cierre prematuro de empresas nuevas en Bogotá ¿Cómo se explica?, *Borradores de Administración*, 43. CESA.

- Mora, A. (2009). Un estudio comparativo de algunos estimadores del índice del valor extremo. *Borradores de Administración*, 17. CESA.
- Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (2009). Active management vs. passive management in the Colombian private pension open mutual fund industry: a performance analysis using proxy ETFs as market benchmarks. *Borradores de Administración*, 18. CESA. <http://hdl.handle.net/10726/209>
- García, S., & Giraldo, T. (2009). Mercadeo bancario: comunicaciones integradas de mercadeo para tarjetas de crédito. *Borradores de Administración*, 19. CESA. <http://hdl.handle.net/10726/278>
- Correa, J. S. (2009). De Puerto Berrío a La Quebra: el ferrocarril de Antioquia y los empresarios nacionales y extranjeros. *Borradores de Administración*, 20. CESA.
- Correa, J. S. (2009). Procesos de territorialización en la Antioquia colonial, siglos XVI-XVII. *Borradores de Administración*, 21. CESA.
- Echeverri, L. M. (2009). Acciones y prácticas de mercadeo ecológico en empresas de Bogotá. *Borradores de Administración*, 22. CESA.
- Aguilar, P. A. (2009). Modelos de producción continuos repetitivos: selección estratégica desde la perspectiva de la gestión de los inventarios. *Borradores de Administración*, 23. CESA.
- Correa, J. S. (2009). Del Magdalena al Cauca: el ferrocarril de Antioquia y el control regional. *Borradores de Administración*, 24. CESA.

- Mora, A. (2009). Una recomendación para cuantificar el riesgo operativo en entidades financieras en Colombia. *Borradores de Administración*, 25. CESA.
- Correa, J. S. (2009). Del departamento a la Nación: política pública e infraestructura de transporte. *Borradores de Administración*, 26. CESA.
- Echeverri, L. M. (2009). *Inspiración e innovación empresarial en una sola palabra*. *Borradores de Administración*, 27. CESA.
- Cruz, J. S., & Llinás, A. (2009). Modelo analítico de derivados de clima para eventos específicos de riesgo en la agricultura en Colombia. *Borradores de Administración*, 28. CESA.
- Cruz, J. S. (2009). Pricing de un exótico del clima para Colombia. *Borradores de Administración*, 29. CESA.
- Cruz, J. S. (2009). Riesgo sistemático en la práctica. *Borradores de Administración*, 30. CESA.
- Briceño, M. (2009). La innovación como accionante del emprendimiento en las organizaciones. *Borradores de Administración*, 31. CESA.
- Cruz, J.S. & Vargas E. (2009). The determinants of bankruptcy and default of real sector companies in Colombia for a differentiated government policy. *Borradores de Administración*, 32. CESA.
- Briceño, M. (2009). Fuentes de financiación para el emprendimiento y su potencial para articularse con la Red Nacional de Emprendimiento. *Borradores de Administración*, 33. CESA.
- García, S. (2009). Mezcla del marketing extendido sobre la rueda de análisis del consumidor: un caso de estudio para tarjetas de crédito. *Borradores de Administración*, 34. CESA.

- Briceño, M., & Cure, A. M. (2009). El capital privado como instrumento innovador de la financiación para el emprendimiento en Colombia. *Borradores de Administración*, 35. CESA.
- Aguilar, P. A. (2009). La productividad como factor de competitividad para las PyMES: una perspectiva a nivel micro. *Borradores de Administración*, 36. CESA.
- Briceño, M. (2009). La pasión en la gestión empresarial. *Borradores de Administración*, 37. CESA.
- Briceño, M. (2009). El ensombrecimiento de las teorías clásicas de la administración por la corriente de las teorías de la contractualización. *Borradores de Administración*, 38. CESA.
- Suárez, A., & Ricaurte, K. (2008). El capital humano como activo intangible, construyendo un concepto. *Borradores de Administración*, 1. CESA.
- Cruz, J. S., & Vargas, C. (2008). Riesgo sistemático, desde la perspectiva del pensamiento de Linner, Sharpe, Merton y Miller. *Borradores de Administración*, 2. CESA.
- Cruz, J. S., & Wadnigar, S. M. (2008). Análisis de las variables y modelos que intervienen en la determinación de la estructura de capital de las empresas colombianas. *Borradores de Administración*, 3. CESA.
- Correa, J. S. (2008). Banca y centralismo en Colombia (1880-1922). *Borradores de Administración*, 4. CESA.
- Correa, J. S. (2008). Banca y región en Colombia (1850-1880). *Borradores de Administración*, 5. CESA.

- Correa, J. S. (2008). Minería y poblamiento en Antioquia, siglos XVII y XVIII. *Borradores de Administración*, 6. CESA.
- Correa, J. S. (2008). Empresas de transporte urbano y política pública: tranvías en Antioquia (1887-1951). *Borradores de Administración*, 7. CESA.
- Correa, J. S. (2008). The Panama Railroad Co: inversión extranjera, imperialismo y desarrollo económico en Colombia (1850-1903). *Borradores de Administración*, 8. CESA.
- Cayón, E., & Sarmiento, J. (2008). A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging markets: the TGI example. *Borradores de Administración*, 9. CESA.
- Echeverri, L. M., Restrepo, M. L., & Rosker, E. (2008). El país como una marca. Estudio de caso: Colombia es Pasión. *Borradores de Administración*, 10. CESA.
- Giraldo, T. (2008). Responsabilidad social, sustentabilidad y liderazgo empresarial en Colombia: un análisis intersectorial. *Borradores de Administración*, 11. CESA.
- Echeverri, L. M. (2008). Casos colombianos de Marketing. *Borradores de Administración*, 12. CESA.
- Gómez, C. (2008). El Marketing una filosofía empresarial del ser humano para el ser humano. *Borradores de Administración*, 13. CESA.
- Cayón, E., & Sarmiento, J. (2008). El VaR histórico y las variaciones mensuales en el índice de precios al consumidor (IPC) en Colombia: una propuesta metodológica para la medición de pérdidas esperadas en pesos de deudores hipotecarios con créditos en Unidades de Valor Real (UVR). *Borradores de Administración*, 14. CESA.

Suárez, A. (2008). Trabajo, lenguaje y aprendizaje organizacional. *Borradores de Administración*, 15. CESA.

Zárate, R. (2008). Valores organizacionales: guías del éxito empresarial. *Borradores de Administración*, 16. CESA.

Echeverri, L. M. (2006). *¿Cuál es el código genético de su empresa?* CESA.

Echeverri, L. M. (2006). *Marketing digital: ¿en qué fase TIC se encuentra su empresa?* CESA.

4. CARTERA DE PROYECTOS²

4.1. Línea de investigación en administración

4.1.1. Gestión

4.1.1.1. *El CESA, teoría y práctica*

Investigadores titulares: Javier H. Murillo, Juan Santiago Correa, Alexander Guzmán, María Andrea Trujillo, José Manuel Restrepo, José Luis Sandoval, Edgar Vieira, Benjamín Creutzfeld, Lina María Echeverri, Marta Lucía Restrepo, Claudia Gómez, Edgardo Cayón.

Investigador asociado: Edén Bolívar.

Estado: Concluido.

Duración: febrero de 2014 - mayo de 2015.

Código: 11001

Objetivo general: estudiar algunos aspectos de la historia del CESA desde la perspectiva de las líneas de investigación del Grupo.

Resumen: el proyecto es el resultado de un proceso de reflexión institucional. Recoge el trabajo de investigación realizado recientemente por un grupo de profesores del CESA, cuyo

2 Solo se registran los proyectos activos, concluidos o en preparación.

eje es la evolución de la Institución durante sus primeros 40 años. Se trata, en principio, de un conjunto de esfuerzos diversos contruidos a partir de algunos de los temas en los que el Grupo de Estudios en Administración (GEA) centra su énfasis, cuyas particulares orientaciones se relacionan con la experiencia investigativa o pedagógica de los autores, y que al presentarse en un solo volumen dan una idea de cómo el CESA, una de las escuelas de negocios más reconocidas del país, entiende la actividad intelectual de sus docentes y la forma en que los profesionales de las diferentes áreas del conocimiento asumen y analizan el papel de la Institución. Aunque es de carácter transversal, por sus alcances y contenidos se identifica como un proyecto en el área de interés de gestión.

Productos asociados:

- Correa, J. S. (2015). Gestión de la investigación. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 21-38). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.
- Guzmán A., Trujillo, M. A. & Restrepo, J. M. (2015). Gobierno universitario en el CESA. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 39-78). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.
- Sandoval, J. L. (2015). La gestión en el CESA: 40 años transi-tando por el mundo de la administración. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 79-112). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.
- Bolívar, E., Creutzfeld, B., & Vieira, E. (2015). La internacio-nalización en el CESA, los restos del futuro. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 113-148). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.
- Echeverri, L., Gómez, C., & Restrepo M. L. (2015). El CESA

como marca En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 149-190). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.

Cayón, E., & Correa, J. S. (2015). La educación personalizada y deserción estudiantil en el CESA. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 191-208). Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.

Murillo, J. H. (2015). Escritura y pedagogía: la alfabetización académica en la educación superior En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 21-38). Editorial CESA, ISBN: 978-958-8722-85-6.

4.1.1.2. *La gestión del cambio: de la intuición a la racionalización*

Investigador principal: José Luis Sandoval Duque

Estado: concluido.

Duración: noviembre 2010 - mayo 2015.

Código: 11002

Objetivo: el objetivo principal de la investigación fue elaborar una tipología sobre la forma como las empresas colombianas manejan sus procesos de cambio organizacional, sobre todo aquellas que de una u otra forma están involucradas con los mercados internacionales. El estudio se realizó mediante análisis documental y entrevistas estructuradas, de manera que se contribuyera al conocimiento académico sobre las empresas nacionales que sirviera como marco referencial para procesos de apoyo a organizaciones que desean realizar con mayor sustentación conceptual sus procesos de transformación hacia la competitividad.

Resumen: los procesos de cambio mal manejados son la causa de muchos de los fracasos en la búsqueda de ajustes competitivos de las empresas de hoy, no solamente en Colombia, también en el mundo entero. Por eso, el proyecto pretendió explorar la forma como las organizaciones en el país asumen esa responsabilidad, mediante la identificación de los factores que favorecen las buenas prácticas y el señalamiento de los obstáculos más frecuentes.

La investigación fue descriptiva y exploratoria, y se realizó mediante revisión documental general y revisión específica sobre cada empresa seleccionada (actas, informes anuales, documentación interna), encuestas y entrevistas estructuradas con personas de diversos niveles de esas organizaciones.

Productos asociados:

Sandoval, J. L. (2011). Una primera aproximación al cambio organizacional. *Borradores de Administración*, 53. CESA.

Sandoval, J. L. (2014). Los procesos de cambio organizacional y la generación de valor. *Estudios Gerenciales*, 30(121), 162-171.

4.1.1.3. *Documentación de las mejores prácticas empresariales para la aplicación en las PyMES industriales manufactureras*

Investigador: Pedro Alejandro Aguilar S.

Estado: concluido.

Duración: noviembre 2010 - marzo 2012.

Código: 11003

Objetivo: proporcionar a los empresarios PyMES colombianos herramientas prácticas de gestión de producción y operaciones para el mejoramiento de su productividad, que les permitan lograr bajo condiciones de entorno similares estándares de desempeño similares a los europeos.

Resumen: las PyMES europeas cuentan con un alto grado de desarrollo, lo cual les permite ser altamente productivas. Al detectar brechas de desempeño en las empresas colombianas, es necesario definir proyectos de alto impacto que les permitan cerrarlas. Con esta publicación se pretende proporcionar a las pequeñas y medianas empresas colombianas una “caja de herramientas” en los procesos de producción y operaciones que las habilite para mejorar su desempeño sin necesidad de recurrir a procesos de consultoría altamente costosos y de largo tiempo. Se busca desarrollar dichas herramientas como parte del proceso de mejoramiento de dichas empresas.

Productos asociados:

Aguilar, P. A. (2010). Panorama de los estilos gerenciales y su aplicación en Colombia. *Revista Javeriana*, 763, T. 146. ISSN: 0120-3088.

Aguilar, P. A. (2011). Los inventarios: ¿excelentes aliados financieros o un fuerte dolor de cabeza? *Logística 12*, 62-66. ISSN: 2011-3102.

Aguilar, P. A. (2011). Distribución capilar: una solución que funciona. *Logística 13*, 86-91. ISSN: 2011-3102.

Aguilar, P. A. (2012). Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa. *Pensamiento y Gestión 32*, 142-164. ISSN: 1657-6276.

4.1.1.4. *Definición de indicadores clave para evaluar la competitividad y productividad de las empresas*

Investigador: Pedro Alejandro Aguilar S.

Estado: concluido

Duración estimada: abril 2011 - marzo 2012

Código: 11004

Objetivo: proveer a las empresas manufactureras PyME, un sistema de indicadores que les permita evaluar su gestión en términos de productividad de valor agregado.

Resumen: “La Productividad es ante todo, un estado de la mente. Es una actitud que busca el mejoramiento continuo de todo cuanto existe. Es la convicción de que las cosas se pueden hacer mejor hoy que ayer, y mañana mejor que hoy. Adicionalmente, significa un esfuerzo continuo para adaptar las actividades económicas y sociales al cambio permanente de las situaciones, con la aplicación de nuevas teorías y nuevos métodos”. Declarado por Asociación Europea de Centros Nacionales de Productividad-EANPC (1959).

Una empresa es un sistema que tiene como objetivo producir y vender la mayor cantidad posible de bienes o servicios, mediante el uso eficiente de recursos. Entendido lo anterior es posible plantear una definición matemática de la productividad: la productividad entendida como la relación entre las salidas y las entradas en una empresa u otro sistema productivo. De acuerdo con la forma como se midan las salidas, será posible calcular dos tipos de productividad: productividad física y productividad del valor agregado.

Medir es el primer paso para mejorar, pues permite determinar qué tanto mejorar y qué se debe hacer para alcanzar una meta de mejoramiento. En tal sentido, la medición de productividad es el primer paso de un proceso de gestión que incluirá la definición de un plan de mejoramiento, su ejecución y nueva medición, que verificará el cumplimiento de la meta de mejoramiento de la productividad.

La medición de la productividad con un enfoque sistémico de valor agregado al interior de las organizaciones se constituye en una herramienta esencial para la toma de decisiones. A través de esta medición es posible establecer las brechas de desempeño del negocio y, por tanto, priorizar los esfuerzos en el mejoramiento.

Productos asociados:

Aguilar, P. A. (noviembre, 2009). La productividad como factor de competitividad para las PYMES: una perspectiva a nivel micro. En 2° Encuentro Nacional de Investigación en Administración de Empresas. Consejo Profesional de Administración de Empresas – Ascolfa, Bogotá.

Aguilar, P. A. (2009). La productividad como factor de competitividad para las PyMES: una perspectiva a nivel micro. *Borradores de Administración*, 36. CESA.

Aguilar, P. A. (2009). Modelos de producción continuos repetitivos: selección estratégica desde la perspectiva de la gestión de los inventarios. *Borradores de Administración*, 23. CESA.

Aguilar, P. A. (2010). *Repetitive Continuous Models of Production: Strategic Selection from the Perspective of the Management of the Inventories*. ALIO-Informs.

4.1.1.5. *Valores organizacionales: guías del éxito empresarial*

Investigador: Rodrigo Zárate.

Estado: en ejecución (2020).

Duración: 120 meses.

Código: 11005

Objetivo: mostrar cómo al alinear los valores individuales con los organizacionales la empresa recibe beneficios. Este documento presenta tres maneras de lograr esta alineación y además identifica el mejor modelo de liderazgo para lograr este propósito.

Resumen: cuando una organización logra que sus miembros incorporen los valores de la organización dentro de su propio sistema de valores, se pueden observar por lo menos tres beneficios de este proceso. El primero está representado por un aumento en la productividad, el segundo se ve reflejado en un mejoramiento del comportamiento ético de todos los miembros de la organización, y el tercero se traducirá en la prevención y resolución de conflictos en todos los niveles de esta.

Para lograr lo anterior, la organización debe asegurar que sus valores estén claramente definidos y que cada uno de sus miembros los adopte como suyos. Para alcanzar dicho objetivo existen por lo menos cuatro maneras de hacerlo: modelar los valores de la organización, crear nuevas políticas, reforzar el sistema de recompensas y castigos de la organización, y capacitar a cada miembro de la organización en los valores que esta desea que adquieran.

El liderazgo dentro de la organización juega un papel de vital importancia en la consecución de estos objetivos. El modelo de liderazgo más apropiado es el de liderazgo transformacional, porque pretende exaltar las motivaciones más profundas de los seguidores volcándolos a buscar un propósito común junto con el líder.

Productos asociados:

Zárate-Torres, R. A., Acosta-Prado, J. C., López-Montoya, O. H., & Sanchís-Pedregosa, C. (2020). Human Resource Management and Innovative Performance in Non-profit Hospitals: The Mediating Effect of Organizational Culture. *Frontiers in Psychology* 11, 1422.

Zárate-Torres, R. A., & Acosta-Prado. (2020). Validation of the Wong and Law Emotional Intelligence Scale for Chilean managers. *Suma Psicológica* 26(2), 110-118.

Zárate, R. (2008). Valores organizacionales: guías del éxito empresarial. *Borradores de Administración*, 16. CESA.

4.1.1.6. *Implementación de Cloud computing como plataforma de trabajo en PyMES*

Investigador: Carlos Andrés Osorio.

Estado: concluido.

Duración: junio de 2009 - mayo de 2010.

Código: 11006

Objetivo: demostrar la factibilidad del funcionamiento de una empresa utilizando la plataforma de Cloud computing para

sus labores diarias.

Resumen: con la evolución de Internet se presenta una nueva alternativa en la que en lugar de tener software instalado en el computador, se puede utilizar software desarrollado por empresas web, ofrecido como servicio a los usuarios por medio de sus navegadores, sin tener necesidad de instalar programas adicionales a los comunes para navegar en Internet y, en varios casos, sin pagar por ellos.

Con este proyecto se pretende identificar los programas necesarios para que una empresa PyME pueda funcionar utilizando estas aplicaciones basadas en web 2.0, realizando inicialmente una recopilación bibliográfica sobre el tema de Cloud computing en revistas y blogs relacionados con el tema, para luego llevar a cabo una etapa experimental en la cual se muestren los riesgos, las ventajas, las desventajas y los factores que puedan afectar la implementación y el uso de estos softwares en las empresas.

Productos asociados:

- Osorio, C. (2009). Cloud computing como herramienta facilitadora para el emprendimiento en Colombia. En *the Proceedings of the Acorn-Redecom Conference*. Americas Information and Communication Research Network. México. ISSN 2177-1634. Versión digital: <http://acorn-redecom.org/papers/ProceedingsAcornRedecom2009.pdf>
- Osorio, C. (septiembre, 2009). Cloud Computing como herramienta facilitadora para el emprendimiento en Colombia. En *III Congreso Acorn Redecom*. CIDE, México.
- Osorio, C. (agosto, 2009). E-statistics. Hacia una estadística social a través de Cloud computing y Grid computing. En *XIX simposio de Estadística*. Universidad Nacional, Medellín.

4.1.1.7. *R para administradores*

Investigador: Carlos Andrés Osorio.

Estado: concluido.

Duración: agosto 2009 - mayo 2010.

Código: 11007

Objetivo: integrar a los ambientes académicos relacionados con el área de estadística la utilización de R, mediante la identificación de sus aplicaciones a temas afines a los vistos en clase, y a situaciones presentadas en las empresas.

Resumen: se quiere investigar la aplicación del software R en materias que tengan un alto componente estadístico en su programa de estudio como estadística, investigación de mercados, finanzas y trabajo de grado, entre otros, como apoyo al análisis estadístico obtenido con paquetes similares a Excel, en donde R, al tener una orientación estadística, puede servir de apoyo a procesos más complejos con resultados de mayor confiabilidad y con un manejo de bases de datos más grandes.

Productos asociados:

Osorio, C. A. (noviembre 2008). Software libre para el análisis de datos. *P & M*, 333. ISSN: 0120-5293.

Osorio, C. A. (mayo, 2010). Regulación de mercados por medio de herramientas web 2.0. En *IV conferencia Acorn Rede-com*. Universidad de Brasilia, Brasil.

4.1.1.8. *Aplicación y alcance en la gran empresa bogotana de los métodos lineales de pronóstico*

Investigador: Javier B. Cadena Lozano.

Estado: activo.

Duración estimada: 20 años.

Código: 11008

Objetivo: conocer el grado de efectividad y alcance en la gran empresa bogotana de la aplicación de los modelos lineales de pronóstico en las áreas de logística y finanzas.

Resumen: uno de los instrumentos más importantes que facilitan el proceso planeación de la empresa se centra en la medición y el pronóstico de variables tanto externas —asociadas con el clima de los negocios—, como internas —relacionadas con la operación de la empresa en sus distintas áreas funcionales (producción, mercadeo, finanzas y recursos humanos)—. Para el efecto, existen distintas técnicas cualitativas y cuantitativas que, usadas conjuntamente, brindan a las empresas el soporte necesario para la toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo.

En este contexto, y dada la importancia para las empresas de hacer compatibles las labores de planeación con la obtención de resultados, se desarrollará una investigación aplicada a la gran empresa bogotana que muestre el grado de efectividad y alcance de los pronósticos, el tipo de variables que se pronostican y su periodicidad, el software o aplicativos utilizados y sus limitaciones, el horizonte temporal que manejan, y la combinación entre estas herramientas y su interacción con los modelos cualitativos.

Una revisión inicial sobre este tipo de estudios sugiere que, si bien es bastante amplia la literatura sobre el tema, no existe en Colombia trabajo alguno que muestre resultados comparativos entre empresas de la aplicación de los modelos lineales de pronóstico.

Productos asociados:

Cadena, J. (2016). *Gestión del Pronóstico Estratégico una herramienta de planificación en las empresas*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-05-4.

García, C. M., Piedrahita E., Cadena J.B., Ariza, M. J., & Moreno, G. (2017). Descripción de algunas herramientas cuantitativas y útiles para entender y pronosticar la dinámica de los mercados financieros. En Díaz, G.A., (Ed). *Aproximación teórica al estado del arte de la ingeniería financiera*, (pp. 47-91). Editorial Universidad Piloto de Colombia, ISBN: 978-958-8957-51-7.

Cadena-Lozano, J. B., Ariza-Garzón, M. J., & Palomo Zurdo, R. J. (2018). La gestión de pronóstico en las decisiones empresariales: un análisis empírico. *Revista Espacios* 39(13), 1-17.

4.1.1.9. *La educación personalizada y la disminución de la deserción estudiantil: el caso CESA*

Investigador: Juan Santiago Correa R.

Investigador asociado: Edgardo Cayón F.

Estado: concluido (2009-10).

Duración estimada: 12 meses.

Código: 11009

Objetivo: analizar las prácticas administrativas con relación a la educación personalizada desde una perspectiva hermenéutica, e identificar de manera adecuada los principales factores que han permitido la reducción de la deserción estudiantil en el CESA.

Resumen: en Colombia, de acuerdo con estimativos del Ministerio Nacional de Educación para el año 2008, la tasa de deserción para las áreas de economía, administración y contaduría fue alrededor de 47,1%. Dentro de este contexto, el CESA es la institución de educación superior (IES) que reportó el menor porcentaje de deserción estudiantil durante el periodo de estudio. Para la institución es importante identificar cuáles son los factores cualitativos dentro de su modelo de gestión y seguimiento de los estudiantes de pregrado que hacen que su institución presente uno de los menores porcentajes de deserción estudiantil de las facultades de Administración de Empresas en Colombia. En este trabajo se utiliza el modelo de Hutchens para analizar las prácticas administrativas en relación con la educación personalizada desde una perspectiva hermenéutica, e identificar de manera adecuada los principales factores que producen dicho resultado.

Productos asociados:

Correa, J. S., & Cayón, E. (2010). La educación personalizada y la disminución de la deserción estudiantil: el caso CESA. En *VI Jornadas de Gestión Universitaria*, 15 de enero. Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.

Correa, J. S., & Cayón, E. (2014). Personalized Education and its Role in Reducing Dropout Student Rates in Colombia: The CESA Case. *European Journal of Social Sciences*, 42(2), 255-263. ISSN: 1350-2267.

Correa, J. S., & Cayón, E. (2014). Personalized Education and its Role in Reducing the Dropout Rates in Colombia: The CESA Case. En *21st Century Academic Forum Conference at Berkeley, Teaching Learning and Research in the 21st Century*. Berkeley University, Estados Unidos.

4.1.1.10. Modelos de gestión de la investigación en instituciones universitarias

Investigador: Juan Santiago Correa R.

Investigador asociado: Edgardo Cayón.

Estado: activo.

Duración estimada: junio 2012 - junio 2020.

Código: 11010

Objetivo: investigar sobre el modelo de gestión a la investigación que se ha desarrollado desde el 2009 en el CESA.

Resumen: la investigación se ha convertido, cada vez con mayor fuerza, en un elemento fundamental en el desarrollo de las instituciones universitarias latinoamericanas. No obstante, su gestión sigue presentando una tensión permanente entre el proceso creativo de los investigadores frente a los objetivos presupuestales de las instituciones, los indicadores de calidad exigidos para los procesos de acreditación nacionales e internacionales, los productos de publicación, etc. Esta investigación analiza el desarrollo de un modelo exitoso de gestión de la investigación en el cual se ha podido combinar una reforma de la reglamentación de la institución, junto con un sistema de incentivos a la investigación que respeta la iniciativa creativa de los investigadores.

Productos asociados:

- Correa, J. S., & Cayón, E. (marzo, 2020). Public and Private Accredited Universities in Colombia, a Complex Problem Between Recruitment and Quality. En *11th International Conference on Education, Training and Informatics*. Orlando, La Florida, Estados Unidos.
- Correa, J. S., & Cayón, E. (marzo, 2019). Measuring differences in accredited and non-accredited institutions with similar financial characteristics in Colombia. En *10th International Conference on Education, training and informatics*, Orlando, La Florida, Estados Unidos.
- Cayón, E., Correa, J. S., & Sarmiento, J. (octubre, 2017). Does attending a public or private university make a difference for students in Colombia? En *CLADEA 2017. Breaking the mold: Anticipating the future of global education*. Riverside, California, Estados Unidos.
- Cayón, E., Correa, J. S., & Sarmiento, J. (Agosto, 2017). Does attending a public or private university make a difference for students in Colombia? En *European Conference on Educational Research 2017: Reforming Education and the*

Imperative of Constant Change: Ambivalent roles of policy and the role of educational research. UCC: Copenhagen, Dinamarca.

- Correa J.S., Cayón, E., & Sarmiento, J. (2017). Does attending a public or private university make a difference for students in Colombia? *International Review of Management and Marketing*, 7(2), 293-299.
- Correa J.S., Cayón, E., & Sarmiento, J. (marzo, 2017). Does attending a public or private university make a difference for students in Colombia? En *8th International Conference of Education, Training and Informatics*. Orlando, Estados Unidos.
- Cayón, E., Correa J. S., & Sarmiento, J. (octubre, 2016). Does quality make a difference for higher Education graduates in Colombia? En *Cladea 2016 La innovación en las escuelas de negocios*. Medellín, Colombia.
- Cayón, E., Correa J. S., & Sarmiento, J. (agosto, 2016). Does quality make a difference for higher Education graduates in Colombia? En *The European Conference on Educational Research (ECER)*. University College of Dublin, Ireland.
- Correa, J. S., & Cayón, E. (septiembre, 2015). Science and technology policy in Colombia: A comparative Review. En *British Academy of management Conference 2015 The Value of Pluralism in Advancing Management Research, Education and Practice*. University of Portsmouth. Portsmouth, England.
- Correa, J. S. (enero, 2012). Un modelo de gestión de la investigación en Instituciones universitarias. En *VIII Jornadas de Gestión Universitaria*. Universidad Católica, Santiago de Chile, Chile..

Correa-Restrepo, J. S., Tejada-Gómez, M. A., Cayón-Fallon, E., & Ordoñez-Matamoros, H. G. (2014). Science and Technology Policy in Colombia: A Comparative Review. *European Journal of Scientific Research*, 121(3), 267-285. ISSN: 1450-216X/1450-202X (ISI, Scopus).

Correa, J. S., & Cayón, E. (septiembre, 2014). Science and Technology Policy in Colombia: A Comparative Review. En *Internacional Academic Forum (IAFOR) North American Conference on Social Science (NACSS)*. Providence.

Correa J. S., & Cayón, E. (marzo, 2015). Science and Technology in Colombia. En *21st Century Academic Conference at Harvard*. Boston, Estados Unidos.

4.1.1.11. Desafíos en el ejercicio del liderazgo de los rectores de colegios

Investigadores: José Manuel Restrepo Abondano y Marta Lucía Restrepo.

Estado: concluido.

Duración estimada: febrero 2011 - junio 2012

Código: 11011

Objetivo: identificar los retos directivos que acompañan a quienes ejercen el rol de rectores de colegios privados, para generar:

Espacio de estudio y reflexión en foros que congreguen a rectores de educación media.

El soporte documental de esta reflexión, sustentado con una revisión bibliográfica que permita comprender los aspectos que tipifican el cambio de época que ha transformado el ejercicio de rectores, educadores y educandos.

Proporcionar referentes de un nuevo modelo de dirección educativa, desde la integración de tres habilidades: liderazgo, gestión y comprensión del entorno.

Resumen: este proyecto plantea la hipótesis sobre las razones del cambio de época que justifican un modelo de liderazgo que deben ejercer los rectores de colegios centrado en la colaboración y la adaptación, con el propósito de orientar sus instituciones hacia nuevas formas de innovación pedagógica y organizacional, que den respuesta a la expectativa familiar y social sobre el resultado del proceso de educación de niños y jóvenes.

Los autores, mediante la revisión bibliográfica de la literatura relacionada, estructuraron el tema en cinco grandes núcleos gerenciales definidos como “desafíos”, para aportar una perspectiva que incluye en primer lugar la consideración de aspectos que parten de la persona en el papel rectoral (el ser), y que en el avance del documento plantea los múltiples frentes de la gestión educativa ante los cuales la dirección debe dar una respuesta oportuna y eficiente (el hacer). Se concluye sobre la urgencia de introducir en el rol del rector del colegio una perspectiva de su gestión que integre, a partir del conocimiento de sí mismo, la habilidad para entender los cambios de época y la competencia técnica para implementar un modelo de dirección competitivo.

Productos asociados:

Restrepo Abondano, J. M., & Restrepo, M. L. (2012). Cinco desafíos en el ejercicio del liderazgo en los rectores de colegios. *Educación y Educadores* 15(1), 117-129. ISSN: 0123-1294.

4.1.1.12. *Gobierno corporativo en instituciones de educación superior*

Investigadores principales: Henry Bradford Sicard, José Manuel Restrepo Abondano, María Andrea Trujillo Dávila y Alexander Guzmán Vásquez.

Estado: activo.

Duración estimada: 10 años

Código: 11012

Objetivo: analizar la importancia de la implementación de normas que conduzcan a un buen gobierno en las organizaciones dedicadas a la prestación del servicio de educación superior.

Resumen: el desarrollo de los sistemas capitalistas en el siglo XX ha estado acompañado del surgimiento y configuración de instituciones y normativas que regulan el intercambio económico. En este contexto surge la necesidad de proponer, establecer y definir buenas prácticas de gobierno corporativo, con el propósito de optimizar el bienestar económico que las empresas han generado en los diferentes grupos de interés. No solo se trata de garantizar un retorno a los inversionistas, sino además la salvaguarda de los intereses de los empleados, clientes, proveedores y en general, de la sociedad como un todo. No obstante, este análisis centrado en las organizaciones lucrativas conduce a dos cuestionamientos: el primero sería ¿es también pertinente en instituciones sin ánimo de lucro, como las de educación superior, la preocupación por las buenas prácticas de gobierno? Y si la respuesta a lo anterior es afirmativa, entonces ¿a quién beneficia la implementación de buenas prácticas de gobierno en estas organizaciones? Este proyecto se propone dar respuesta a estos interrogantes y analizar la importancia de la implementación de normas que conduzcan a un buen gobierno en las organizaciones

dedicadas a la prestación del servicio de educación superior.

Los problemas de agencia clásicos, estudiados bajo el gobierno corporativo en empresas con ánimo de lucro, pueden condensarse en tres. El primero es el existente entre gerente y accionistas, el cual cuestiona si el gerente de una empresa actuará siempre en favor de los intereses de los accionistas. Se refiere a que cuando se separan la propiedad y la gerencia de una empresa, el gerente tiende a adoptar un comportamiento oportunista mediante el favorecimiento de sus propios intereses y no los de los accionistas.

El segundo problema de agencia consiste en el conflicto de intereses entre accionistas mayoritarios y minoritarios. Este problema se presenta cuando los grandes accionistas ejercen su poder incidiendo en las decisiones de la firma para expropiar a los accionistas minoritarios. Lo anterior puede llevarse a cabo a través de métodos como mayores compensaciones salariales, dilución de la participación de los minoritarios y precios de transferencia de activos inferiores a los precios de mercado, entre otros.

Adicional a estas dos tipologías de problemas, la literatura ha considerado el conflicto de intereses entre los accionistas de la empresa y los tenedores de deuda. En la medida en que la empresa utiliza la deuda como mecanismo de financiación, los tenedores de deuda incrementan su participación en los negocios y el riesgo operativo de la firma, entretanto los accionistas y gerentes conservan el control de las decisiones de inversión y la operación de la empresa. Lo anterior proporciona a los gerentes, incentivos para expropiar la riqueza de los tenedores de deuda a favor de su beneficio y el de los accionistas que ellos representan.

Los problemas discutidos señalan los principales conflictos que generalmente se presentan entre los diferentes grupos de interés de organizaciones constituidas con fines lucrativos. Si se parte de este análisis y se lleva al contexto de las instituciones de educación superior (IES), surgen problemas similares debido a

la gran diversidad de grupos de interés en estas organizaciones, los cuales, sin una estructura de gobierno adecuada, terminarán por resolverse a favor de la contraparte con mayor poder e influencia en las políticas organizacionales.

Al proponer un paralelo entre los tres problemas clásicos presentados anteriormente, se hace evidente la importancia del gobierno en las IES. El problema tradicional entre gerentes y accionistas en las empresas con ánimo de lucro puede asemejarse al problema de agencia existente entre la alta dirección de la IES y sus diferentes grupos de interés, conformados por los estudiantes, los egresados, los profesores, el cuerpo administrativo, los fundadores, si aún están presentes, y los miembros de los consejos directivos, entre otros.

Se espera que la alta dirección de la IES realice un mayor esfuerzo y dirija sus acciones al cumplimiento de su propia razón de ser como institución, y al favorecimiento equitativo de los diferentes grupos de interés mencionados. Ante estructuras de gobierno débiles, la tendencia en la alta dirección será obtener beneficios que van en contra de la misión institucional o de los intereses de algunas de las contrapartes, pero que resultan en favor de sí mismos y de su permanencia en los cargos que desempeñan.

El problema entre mayoritarios y minoritarios en las organizaciones con ánimo de lucro, puede interpretarse como el problema de agencia entre los diferentes grupos de interés en una IES. Cuando los intereses de uno y otro grupo rivalizan, estos últimos tratan de utilizar su poder para incidir en las decisiones de la organización y desviar u obtener recursos, que de otra manera, serían dedicados al mejoramiento de las condiciones bajo las cuales se presta el servicio de educación.

Finalmente, el tercer problema de agencia relacionado con los tenedores de deuda y los accionistas en una IES, puede reflejar el potencial conflicto de intereses entre la sociedad y la

institución de educación superior, representada por aquellos que están a cargo del gobierno de la misma. En este contexto, la IES utiliza donaciones, recursos públicos y fondos provenientes de las matrículas como mecanismos de financiación. Los recursos proveídos por órganos externos quedan bajo el dominio de quienes gobiernan la institución, es decir, de quienes mantienen el control en las decisiones de inversión y operación de la IES. Lo anterior genera escenarios donde los fondos pueden ser desviados y utilizados en favor de intereses particulares, y no destinados a mejorar el servicio prestado. Es más, la educación impartida por la institución puede carecer de relevancia, al ofrecer contenidos poco pertinentes y generar un impacto que no es el esperado y ni el requerido por la sociedad. Las asimetrías de información y la tensión incremental en relación con el financiamiento de las IES exacerbaban la importancia de una clara rendición de cuentas por parte de estas organizaciones.

Los argumentos anteriores reflejan la importancia de evaluar y establecer buenas prácticas de gobierno en las IES, a nivel de política pública desde el gobierno y de autorregulación desde las propias instituciones de educación superior.

Productos asociados:

Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (enero, 2019). *Governance in Higher Educations Institutions: an agency theory perspective*, ICOE, EEUU.

Guzmán, A., Bradford, H., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2018). *Family involvement in Higher Education Institutions*. Social Science Research Network SSRN. <https://ssrn.com/abstract=3291413>

Guzmán, A., Bradford, H., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2018). *Una revisión propositiva a la política pública para el mejoramiento del gobierno en las IES en Colombia*. Social Science Research Network SSRN. <https://ssrn.com/abstract=3124585>.

Guzmán, A., Bradford, H., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2018). Una revisión propositiva a la política pública para el mejoramiento del gobierno en las IES en Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 21(2), 219-243. ISSN: 0123-5362.

Guzmán, A., Bradford, H., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (enero, 2018). Family involvement in Higher Education Institutions, EEUU.

Guzmán, A., Bradford, H., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2018). Who controls the board in non-profit organizations? The case of private higher education institutions in Colombia. *Higher Education*, 75(1), 909-924.

Bradford, H., Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (2017). Determinants of successful internationalisation processes in business schools. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 39(4), 435-452.

Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (mayo, 2017). Corporate Governance in Higher Education Institutions, En *ICHE 2017: 19th International Conference on Higher Education*, Londres, Inglaterra.

Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (junio, 2016). Corporate Governance Amsterdam, The Netherlands.

Bradford, H., Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (marzo, 2016). Determinants of successful internationalisation processes in business schools. En *Fourth 21st Century Academic Conference at Harvard*. Boston, United States.

Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2015). Gobierno universitario en el CESA. En Correa, J. S., & Murillo, J. H. (Eds.). *El CESA, teoría y práctica*. (pp. 39-78.) Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-85-6.

Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (julio, 2014). *Corporate Governance in Higher Education Institutions*, En *World Finance Conference*. Venecia, Italia.

Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2012). Instituciones de Educación Superior con ánimo de lucro en Colombia. *Innovar Journal*, 22(43). ISSN: 0121-5051.

Guzmán, A., Restrepo, J. M., & Trujillo, M. A. (2012). *Gobierno Corporativo en las Instituciones de Educación Superior en Colombia*. Editorial CESA. Publicación financiada por el Ministerio de Educación Nacional. ISBN: 978-958-8722-31-3.

4.1.1.13. *Is innovation gendered? A multi-level investigation of gender differences in the innovation process*

Investigador: Enrique ter Horst.

Investigadores externos: Kakarika, Mary: Euromed Management; Biniari, Mary: Strathclyde Business School; y Mayo, Margarita: Instituto de Empresa.

Estado de avance: concluido.

Duración estimada: enero - diciembre de 2013.

Código: 11013

Resumen: la importancia de la innovación en las organizaciones y sus efectos sobre la eficiencia de las mismas, es un tema ampliamente investigado. Sin embargo, poco se sabe sobre el impacto de género en el proceso de innovación, pese a que este

consiste en una de las construcciones más extensamente investigadas de las ciencias sociales. En este proyecto se examinan las dimensiones sociales y de comportamiento de las características demográficas de los innovadores de la organización. En concreto, se estudia si el género implica diferencias en la influencia de la coordinación y el comportamiento innovador de los empleados, así como el impacto que tiene la diversidad de género en el fomento de resultados de la innovación.

Las investigaciones anteriores que han vinculado género y comportamiento innovador, han aplicado restricciones en el ámbito de la iniciativa empresarial femenina al examinar fundamentalmente por qué los hombres poseen mayor número de empresas que las mujeres y por qué las mujeres creen que carecen de las habilidades necesarias. Estos estudios muestran que existe un sesgo de género en el discurso empresarial y las mujeres son responsables de sus propias debilidades, dado que los hombres tienen mayores intenciones emprendedoras que las mujeres. No obstante, existe un vacío sorprendente en la investigación sobre si los hombres y las mujeres en las empresas contemporáneas innovan menos, o más, o si es de otra manera. Los estudios anteriores han utilizado ampliamente muestras de estudiantes y estudios de caso, al no captar la verdadera innovación en las empresas y las universidades.

4.1.1.14. Redes sociales, comunicación y fenómenos de agrupación entre los elementos del capital humano: implicaciones en la gestión estratégica de las organizaciones

Investigador: Esteban Durán Becerra.

Estado: concluido.

Duración estimada: 120 meses.

Código: 11014

Objetivo: dar cuenta de las redes de comunicación y los procesos de socialización (redes sociales) al interior de las organizaciones, para analizar el proceso de toma de decisiones.

Resumen: los agentes tomadores de decisiones deben tener presente los contextos financieros, operativos y comerciales de la organización, sin embargo, no es clara la injerencia que el talento humano / recurso humano tiene sobre estos contextos y, en ocasiones, puede estarse obviando. Este proyecto procura, a través de un enfoque mixto, dar cuenta de las redes de comunicación y los procesos de socialización (redes sociales) al interior de las organizaciones, y utilizar estas descripciones para identificar: (a) si existen poderes ocultos, (b) líderes emergentes, (c) dinámicas de comunicación desconocidas que afecten la transmisión de información, (d) si hay incidencia en el desempeño individual o grupal, (e) incidencia en el comportamiento de elementos seleccionados y (f) fenómenos de agrupación, entre otros. Es un aporte significativo, lograr herramientas que incentiven buenas prácticas (aquellas prácticas soportadas en información veraz, válida y confiable), en la gestión del recurso humano, al entender cómo la naturaleza cinética de la comunicación, los procesos de asociación y socialización y demás dinámicas asociadas a estas redes, influyen en el comportamiento y el desempeño individual y/o grupal del recurso humano. Dentro de las herramientas resultantes están las codificaciones, los indicadores, las métricas y las proporciones A/B. Estas herramientas terminan siendo gestoras de información adecuada para la toma estratégica de decisiones.

Productos asociados:

Becerra, R., & de Barcellos, P. L. (mayo, 2018). Firm's brand equity and financial performance mediated by human resource/talent management: a conceptual model. En *Nuevas tecnologías, nuevos negocios: nuevos retos para la administración (ASCOLFA)*, Manizalez.

4.1.1.15. *Tipos de amplitud de la búsqueda de ideas y su efecto en la innovación para mercados locales e internacionales*

Investigador: Guillermo Ruiz Pava.

Estado: activo.

Duración estimada: 120 meses

Código: 11015

Objetivo: explorar los efectos de diferentes tipos de fuentes de ideas en los procesos de innovación en productos.

Resumen: La literatura sobre la búsqueda de conocimiento de la firma reconoce el importante papel desempeñado por las fuentes de ideas para la innovación. Algunos autores señalan que las empresas exploran diferentes fuentes de ideas y conocimientos útiles en el proceso de innovación, pero a menudo ignoran la interacción y el papel no simétrico que los grupos de fuentes desempeñan en los procesos de innovación. Este proyecto explora los efectos de las fuentes internas y externas sobre los resultados de innovación de las empresas industriales. Las empresas que dirigen su innovación en nuevos productos hacia los mercados

internacionales, buscan ideas en las fuentes internas y en aquellas provenientes de otras firmas, mientras que las firmas que innovan en productos en los mercados locales, buscan las ideas procedentes de otras empresas (proveedores, compradores, competidores y empresas de otro sector). Las ideas procedentes de los departamentos de marketing contribuyen positivamente a la innovación en los productos recientes en ambos mercados, a pesar de que tienen una mayor relevancia en los productos nuevos de los mercados locales. La búsqueda de la firma para el conocimiento de las organizaciones diferentes a las empresas (centros de investigación, universidades, asociaciones), tiene una relación positiva con la innovación en ambos mercados, pero la relación es estadísticamente mediada por la búsqueda de ideas con respecto a otras empresas. Si se rompe con la tradicional dicotomía entre fuentes internas y externas de ideas, los departamentos de marketing son intermediarios clave entre las ideas provenientes de fuentes internas y externas.

Productos asociados:

Ruíz, G. (marzo, 2018). Peace process as an innovation process: the case of the transitional justice system. En *LAEMOS 2018 (Latin America and European Organization Studies)*. Buenos Aires, Argentina.

Ruiz, G. (mayo, 2017). Routines, Information Flows, and Problem-Solving: A Multilevel Analysis. En *Innovación y transformación productiva para el desarrollo-Encuentro de decanos y directores de programa (ASCOLFA)*, Neiva.

4.1.1.16. *Comunicación en entornos académicos y empresariales*

Investigador principal: Javier H. Murillo, Lina Calle Arango, Juan Santiago Correa.

Investigador externo: Laura Ramírez.

Estado: activo.

Duración estimada: 120 meses.

Código: 11016

Objetivo: analizar las situaciones comunicativas propias de los entornos académico y empresarial para, a partir de las dificultades observadas, proponer reflexiones y soluciones prácticas que permitan una comunicación asertiva en la enseñanza y el ejercicio profesional de la administración.

Resumen: en el acto de comunicar hay una búsqueda por transmitir ideas con el objetivo de ponerlas en común -y establecer relación- con otros (De Lourdes y García Palacios, 2011). Por ello decimos que la comunicación se logra si es comprendida por el receptor; de lo contrario, el acto habrá quedado incompleto. En esta línea, Echeverría explica que “El lenguaje surge a partir de la generación de un dominio consensual que es producido en la interacción social” (2002, p. 53), y por lo tanto todo intento de comunicación trae consigo una intención más allá que simplemente expresar una idea. A la vez, cada acto de comunicación trasciende la mera emisión de un mensaje, pues está cargado de intención y, a su vez, genera acciones y reacciones.

Por todo lo anterior, si el receptor no llega a entender el mensaje, o bien no lo comprende por completo, la intención del emisor no logrará consumarse y posiblemente no se generarán

acciones, o bien, las acciones generadas podrán ser distintas a las esperadas. En cualquier caso, la comunicación se verá interrumpida, o no se habrá llevado a cabo en absoluto.

Esto resulta pertinente, tanto para el lenguaje académico, como para el lenguaje empresarial, que son los más frecuentemente usados en una escuela de negocios como el CESA, particularmente en lo que a habilidades de comunicación escrita se refiere: resulta más compleja aún la comunicación escrita, en tanto que “requiere un mayor grado de exigencia en la planificación y selección de los elementos que conforman el texto” (Instituto Cervantes, 2007, p. 68).

Si asumimos que hablar o escribir significa tomar una posición y proponer una idea relevante al respecto, lo más peligroso que puede ocurrir en el proceso académico, por un lado, no es que el lector (un par, un profesor, un evaluador de cualquier tipo) no comprenda lo dicho, sino que comprenda algo diferente a lo que el escritor propone, pues su posición queda desvirtuada. Lo mismo ocurre en el entorno empresarial, en el que los resultados son mediados por uso del lenguaje y por las habilidades comunicativas de sus usuarios. Solamente a través de un lenguaje claro y efectivo los profesionales pueden comunicar clara y de manera efectiva sus ideas, defender sus argumentos y dirigir de manera efectiva equipos a su cargo. De igual manera, las empresas pueden comunicar a sus grupos de interés de manera asertiva la información que permita una mejor valoración y entendimiento de su situación presente, riesgos potenciales y oportunidades de crecimiento.

Productos asociados:

Calle Arango L. (2018). Educación Superior: la alfabetización en géneros discursivos. *Educação & Realidade*, 43(2): 629-651.

Calle Arango, L., Murillo, J. H, & Ramírez, L (2016). *La*

ortografía de Tarzán. Claves para escribir en la universidad. Segunda edición. Editorial CESA.

Calle Arango, L., García Rodríguez, L., & Murillo, J. H. (2017). *Comunicación efectiva en entornos empresariales.* Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-16-0.

Calle Arango, L., Murillo, J. H., & Pico, A. L. (2017). Los centros de escritura: entre nivelación académica y construcción de conocimiento. *Cuadernos de Pesquisa*, 47(165): 872-895.

Calle Arango, L., & Murillo, J. H. (mayo, 2017). Tutoría entre pares en los centros de escritura. En *III Congreso de la Red Latinoamericana de Centros y Programas de Escritura. Escribir en las disciplinas: aportes desde la Alfabetización Académica y la Lingüística.* Santiago de Chile, Chile.

Calle Arango, L., & Murillo, A. L. (2018). El texto argumentativo como entrada al discurso académico en el CESA. *Folios*, 47, 81-98.

Correa, J. S. (2015). *Manual básico para la escritura académica en la universidad.* Editorial CESA.

Correa, J. S., & Murillo, A. L. (2014). *Escritura e investigación académica: una guía para la elaboración del trabajo de grado.* Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-58-0.

Murillo, J. H. (junio, 2011). Presentación del Centro para el Apoyo a la Lectura, la Oralidad y la Escritura, DIGA, en el CESA. Un caso colombiano. En *La lectura y la escritura en la formación académica, docente y profesional.* Universidad Nacional de General Sarmiento y Universidad Tecnológica Nacional, Regional General Pacheco, Buenos Aires.

Murillo, J. H. (2012). La universidad y los procesos de lectura y escritura: Centro de Apoyo para la lectura, la oralidad

y la Escritura, DIGA. *Panorama*, 6(10), 93-101. ISSN: 1909-7433.

Murillo, J. H. (2012). Las habilidades lingüísticas como instrumento para apuntalar la formación profesional en Administración de Empresas: Cinco prejuicios en la enseñanza de lengua en una escuela de Administración de Empresas. En *XVII Congreso Internacional de Investigación en Contaduría, Administración e Informática*. UNAM, México, D.F.

Murillo, J. H. (octubre, 2013). El desarrollo de habilidades lingüísticas como apuntalamiento en la enseñanza de la Administración de empresas. En *I Congreso Latinoamericano de Centros de Escritura*. Pontificia Universidad Javeriana, Cali.

Murillo, J. H. (junio, 2018). La ciudad moderna en: de poetas a criminales, de Simón Pérez y Soto. En *XLI Congreso IIII (Instituto Internacional de Literatura Iberoamericana)*. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá

Murillo, J. H. (2019). La explicación de textos como una reivindicación de los silencios en el análisis de textos literarios. En Quintero, M. P. (Ed. Académica). *Cartografías críticas y enseñanza literaria. El legado de Cristo Figueroa*. Editorial Pontificia Universidad Javeriana. ISBN: 978-958-781-423-1.

Murillo, J. H. (2020). *La novela como experiencia de modernidad en Bogotá. La ciudad, sus escritores y la crítica (1910-1938)*. ISBN impreso: 978-958-790-370-6 ISBN digital: 978-958-790-371-3

Murillo, J. H., & Ramírez, L. (2014). *La ortografía de Tarzán. Claves para escribir en la universidad*. Editorial CESA.

4.1.1.17. *Los sistemas de innovación en relación a la generación de valor social y ambiental sostenible en las organizaciones*

Investigador principal: Adela Margarita Vélez Rolón.

Estado: activo.

Duración estimada: 120 meses.

Código: 11017

Objetivo: analizar, cómo diferentes configuraciones de sistemas de innovación aportan en la generación de valor social y ambiental a escala local, regional y nacional en el contexto colombiano.

Resumen: factores como la globalización, el desarrollo tecnológico, la influencia de las economías basadas en el mercado, el desarrollo de nuevos mercados y la apertura de los mismos han permitido entender el conocimiento como un factor clave y diferenciador en la producción y generación de riqueza de los países, al ingresar así, desde hace ya algunas unas décadas en la llamada “Sociedad del Conocimiento”, término acuñado por Drucker en los años sesenta.

Este conocimiento debe asumirse más allá de la información, constituyéndose en el gran desafío para las organizaciones, en cuanto puedan transformar dichos conocimientos en innovaciones o conocimientos útiles que les genere valor. Nonaka y Takeuchi (1995) plantean como este proceso surge en momentos de incertidumbre y se asocia al entendimiento del conocimiento externo e interno de una organización, lo cual motiva la innovación y genera así una ventaja competitiva.

La innovación debe ser entendida entonces como el resultado del desarrollo de una estratégica gestión del conocimiento, pero que trasciende el nivel organizacional, y abarca no solo sus diferentes grupos de interés, sino una compleja red de actores que se articula e interactúa entre sí a diferentes escalas, desde lo local y regional hasta lo nacional en el marco de la globalización.

Dichas relaciones generadoras de innovación, pueden ser contempladas en la visión del llamado sistema de innovación, que para la presente investigación retoma la definición dada por Lundvall (2010) como “sistema constituido por elementos y relaciones que interactúan en la producción, difusión y uso de conocimiento nuevo y económicamente útil” (p. 2), lo que para este autor es un proceso mediado por fases sociales de aprendizaje y comunicación.

Pero estos procesos se hacen aún más complejos cuando es necesario repensar no solo la ventaja empresarial en términos productivos, sino más allá, en términos de sostenibilidad, lo cual significa que las organizaciones ya no pueden ser vistas únicamente como generadoras de riqueza, sino que deben ser entendidas como generadoras de valor social y ambiental para el entorno donde desarrollan su actividad, y este entorno abarca los diferentes niveles ya planteados.

Al ser la sostenibilidad entendida desde la satisfacción de las necesidades en preséntela actualidad, pero teniendo en cuenta a las futuras generaciones, como fue planteado en la década de los ochenta por la comisión Brundtland, surgen diferentes enfoques, desde los principios de responsabilidad social (Friedman, 1970; Drucker, 1986; Freeman, 1986; Savall, 2003; entre otros), o desde la generación de valor compartido propuesta por Porter y Kramer (2011). Así, es preciso entender los procesos y dinámicas de innovación bajo la perspectiva de la sostenibilidad y a la luz de sus diferentes enfoques.

Este proyecto centra su interés en entender cómo diferentes sistemas de innovación contribuyen a la generación de valor social y ambiental a diferentes escalas en el contexto colombiano.

La exploración versará especialmente sobre tres configuraciones o sistemas de innovación:

1. El modelo de triple hélice (Etzkowitz y Leydesdorff, 1995),
2. Los Clúster (Porter, 1990)
3. La estrategia inteligente (Foray y Van Ark 2007; Comisión Europea, 2010).

Productos asociados:

Vélez, A. (2019). *Desarrollo de competencias en sostenibilidad en la educación superior: implementación de estrategias digitales en el aula*. ASCOLFA.

Vélez, A. (2019). *La transferencia de conocimiento en la relación academia -empresa: un enfoque desde las comunidades de práctica*. ASCOLFA.

Vélez, A., & Méndez, M. (2019). Análisis de la evolución del conocimiento del concepto de desarrollo sostenible en estudiantes de Administración de Empresas. En *Experiencias de aprendizaje significativo para la apropiación de conocimientos en ciencias económicas, administrativas y contables*. Editorial Politécnico Grancolombiano. ISSN: 978-958-8721-89-7.

4.1.1.18. Arbitraje y crecimiento económico en América Latina

Investigador principal: Juan Santiago Correa R y Edgardo Cayón F.

Asistente de Investigación: Lina de la Espriella.

Estado: activo.

Duración estimada: 18 meses.

Código: 11018

Objetivo: analizar el impacto del arbitramento en el crecimiento económico de América Latina, así como los antecedentes teóricos del arbitramento y su relación con el crecimiento económico.

Resumen: las leyes de derechos de propiedad determinan el marco legal para la localización de los recursos y la distribución de la riqueza; son por definición un conjunto de derechos que describen qué se puede o no hacer con los recursos que se poseen y son impersonales por naturaleza. Por otra parte, los derechos contractuales establecen las obligaciones y derechos entre los individuos (Cooter y Ulen, 2012, pág. 70).

En términos generales se puede afirmar que la capacidad de negociación entre los individuos está limitada por agentes o estructuras externas, por ejemplo, la ley. Mientras más complejas y más cercanas al “ideal” son estas estructuras externas, mayores son los costos de transacción entre los individuos y mayor el costo social, razón por la cual resulta más eficiente permitir que los agentes privados lleguen a acuerdos o consensos a través de la cooperación libre para la resolución de disputas, antes que permitir que estas sean solucionadas por un sistema externo a las

partes. En este sentido, la aplicación e intervención de la estructura judicial es deseable solo cuando la cooperación privada falla (Cooter y Ulen, 2012, pp. 73-81; Posner, 2011, p. 333).

Bajo estos supuestos, la solución propuesta por el Teorema de Coase lleva a concluir que una solución a través de la cooperación es más eficiente que la que pueda proveer el sistema judicial, debido a que permite una reasignación de los derechos de propiedad hacia aquellos que los valoran más, aunque los tribunales fallen en contra de estos. El arbitramento surge entonces como un mecanismo privado que permite disminuir los costos de transacción, minimizar el desacuerdo y los fallos en cooperar, lo cual debe tener, al menos teóricamente, un impacto positivo en el crecimiento económico (Cooter y Ulen, 2012, p. 81). En este sentido, el arbitramento internacional puede ser entendido como una jurisdicción supranacional de negociantes internacionales que ayuda a delimitar los mercados internacionales y su evolución y se opone a la jurisdicción estatal para crear un marco de solución más eficiente, lo que lo hace en la práctica uno de los mecanismos más utilizados en el comercio internacional.

De acuerdo con Posner, existe una creciente preocupación sobre los fallos de los gobiernos de los países pobres para proveer la estructura básica legal que requiere una economía capitalista para fomentar el libre comercio, tanto para proteger los derechos de propiedad como los derechos contractuales. Una posible solución a esta preocupación está en los mecanismos de cooperación mediante el arbitramento, pues permiten la utilización de un sustituto privado a la protección y aplicación de este conjunto de derechos (Posner, 2011, p. 340).

Los árbitros surgen como mecanismo alternativo a los jueces, para resolver las disputas de contratos, pues aquellos son expertos seleccionados por las partes cuyas decisiones ayudan a disminuir las ambigüedades que introducen las decisiones de los jueces o de los jurados (tanto en el Common Law como en

el Civil Law). Además, el arbitramento brinda privacidad en las disputas y permite resolverlas sobre la base de las costumbres comerciales más que de la ley de una jurisdicción particular (Posner, 2011, p. 803).

En la literatura económica, en particular en la corriente neoclásica, se afirma que la relación entre inversión extranjera directa es relevante para explicar el crecimiento del PIB, en la medida en que permite la transferencia de tecnología y capital, la capacitación del recurso humano y el conocimiento, y provee una mejora tecnológica que afecta directa y positivamente la capacidad industrial. Esto ocurre siempre que exista un régimen comercial adecuado, un marco legal sólido y estabilidad política. Sin embargo, no se evidencia el mismo consenso respecto a los efectos de la inversión extranjera directa en países en desarrollo donde puede llevar a efectos positivos, neutrales o negativos (Parviz, 2016; Smarzynska, 2002).

Además, la mayor parte de la literatura sobre desarrollo económico se concentra en las fallas del mercado y en la manera cómo el gobierno puede enfrentarlas, sin prestar mucha atención a las fallas gubernamentales, en especial en países pobres, lo cual se constituye en una limitación estructural de un marco jurídico que no fomenta las bases sólidas de una economía de mercado, en la medida en que es justamente esta estructura la que provee la protección y aplicación de los derechos de contratos y de propiedad (Posner, 1998).

Tampoco se presta la adecuada atención a economías ricas con un pobre sistema legal que no provee estabilidad jurídica y las razones por las cuales presentan crecimientos económicos positivos, a pesar de las fallas gubernamentales en proveer este marco legal de protección de los derechos de propiedad y de contratos, es el caso de ciertas economías del este de Asia, como China o Vietnam. Tal vez una de las explicaciones más importantes a este fenómeno radica en el uso de sustitutos informales

al marco jurídico nacional como el arbitramento. Este mecanismo, además de las ventajas mencionadas, tiene un efecto reputacional positivo de su cumplimiento o las retaliaciones y posible ostracismo comercial en caso de no hacerlo, lo cual se convierte en los círculos comerciales internacionales, en un incentivo más poderoso que los fallos judiciales (Posner, 1998).

Incluso es posible argumentar, que los mercados prefieren coaliciones internacionales de individuos privados para resolver las disputas comerciales, antes que la rigidez de organismos multilaterales o nacionales para llevar a cabo estos procesos, en parte porque son organizaciones muy rígidas que no actúan con la suficiente celeridad o dependen de estándares preconcebidos sobre el libre comercio, antes que de soluciones bilaterales a las disputas (Casella, 1996).

No obstante, a pesar de las bondades que presenta, no se encuentran estimaciones del impacto que genera el arbitramento en el crecimiento económico de los países y, en general, se evidencia poca atención a los mecanismos privados de solución de diferencias comerciales o contractuales y la preferencia que tienen los agentes económicos sobre este tipo de acuerdos respecto a seguir soluciones institucionales legales dentro de los mecanismos tradicionales.

Productos asociados:

Correa, J. S., & Cayón, E. (septiembre, 2019). International arbitration and economic growth in Latin America. En *British Academy of management Conference 2019 Building a sustaining high performance organizations in uncertain times*. Aston University, Birmingham (UK).

Correa, J. S., Cayón, E., & De La Espriella, L. (2018). Does international arbitrage affect economic growth. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, (15), 505- 511.

Correa, J. S., Cayón, E., & De La Espriella, L. (noviembre, 2018). Does international arbitrage affect economic growth En *21st Century Academic Conference at Harvard*, Boston.

Correa, J. S., Cayón, E., & De La Espriella, L. (julio, 2018). Does international arbitrage affect economic growth in Latin America? *9th International Research Meeting in Business and Management*. Nice, France.

4.1.2. Globalización

4.1.2.1. El entorno de la globalización como marco de las relaciones y los negocios internacionales

Investigador: Edgar Vieira Posada.

Estado: concluido.

Duración estimada: noviembre 2010 - agosto 2015.

Código: 12001

Objetivo: recoger distintas temáticas propias de la globalización o mundialización en una sola investigación que, traducida en uno o dos libros de investigación, facilite a quienes realizan negocios internacionales un mejor conocimiento de los elementos que se deben tener en cuenta para una adecuada inserción en el escenario internacional y elaborar allí unas primeras reflexiones sobre las oportunidades que se abren para Colombia,

y sobre el papel que puede jugar en el nuevo panorama sugerido de naciones emergentes del Civets.

Resumen: se busca profundizar en el análisis de los significados y alcances del proceso de globalización en su fase actual para el empresario y para el país, pues se tienen sobre ella distintas lecturas a favor o en contra, y la posición más recomendable es la de procurar encontrar el nicho apropiado en un entorno que es consecuencia de unas transformaciones históricas en una fase particular del capitalismo dominada por un horizonte de tecnologías de punta y de interacción planetaria, con la revolución de la informática y las comunicaciones.

Si bien, se trata de un proceso que inició en el mundo desarrollado posindustrial, las naciones en desarrollo y sus empresarios deben conocer y entender con claridad lo que pueden esperar de dicho proceso, en particular cuando un país como Colombia tiene la posibilidad de actuar internacionalmente como nación emergente.

Productos asociados:

Vieira, E. (junio, 2011). Las naciones o mercados emergentes del CIVETS. *Borradores de Administración*, 49. CESA.

Vieira, E. (septiembre, 2011). Transformaciones tecnológicas en los periodos de globalización. *Borradores de Administración*, 55. CESA.

Vieira, E. (2011). Interpretaciones y transformaciones tecnológicas en los procesos de globalización. *Papel político*, 16(1), 665-697. ISSN: 0122-4409.

Vieira, E. (2012). *La globalización en un mundo en transformación*. CESA. ISBN: 978-958-8722-25-2.

Vieira, E. (enero, 2013). Realidad y perspectivas de la Asociación Estratégica ALC-UE. Un mayor apoyo a la inte-

gración regional latinoamericano caribeña. En *Cumbre Académica Unión Europea–América Latina y VII Cumbre Unión Europea–América Latina*. Santiago de Chile: Universidad Central.

Vieira, E. (2013). La política comercial de la República Popular China y su impacto en las relaciones con Colombia. En Vieira, E. (Ed.), *La transformación de China y su impacto para Colombia*. (pp. 177-222) CESA. ISBN: 978-958-8722-44.

Vieira, E. (2014). Las crisis financieras de la globalización. *Revista Civilizar Ciencias Sociales y Humanas*, 14(26), 115-132. ISSN: 1657-8953.

4.1.2.2. Oportunidades en acuerdos de integración económica suscritos por Colombia e infraestructura necesaria

Investigador: Edgar Vieira Posada.

Estado: concluido.

Duración estimada: noviembre de 2010 - agosto 2016.

Código: 12002

Objetivo: disponer de un estudio actualizado de los contenidos básicos de los diversos acuerdos comerciales negociados por Colombia, y de los compromisos de integración económica en los cuales participa, que traducido en artículo y libros de investigación, facilite al empresario estructurar su estrategia de inserción en el marco internacional contando con los parámetros característicos de las diferentes negociaciones, y reflexionar

sobre las necesidades del país desde la academia, acerca de megaproyectos de infraestructura que faciliten el aprovechamiento de los acuerdos.

Resumen: frente a la explosión y simultaneidad de acuerdos de integración económica suscritos por Colombia en los últimos años, se hace difícil disponer de una visión general de los distintos compromisos asumidos por el país, lo que complica su aprovechamiento y hace necesario disponer de análisis y estudios que muestren los alcances de las negociaciones y que, de manera transversal, señalen los diferentes instrumentos que acompañan las particularidades de los distintos acuerdos. De igual manera, su aprovechamiento estará vinculado a la recuperación del país, del atraso en infraestructura, principalmente en el tema portuario y de vías férreas.

Productos asociados:

Vieira, E. (2011). Dificultades de la participación de Colombia en los procesos de integración. En Cardona, D. (ed.). *Colombia: una política exterior en transición*. (pp. 145-178). Fundación Friedrich Ebert en Colombia – Fescol.

Vieira, E. (julio de 2011). Los escenarios de la Alianza del Pacífico, el Alba y Unasur. *Perspectiva*, 26, 61-64. ISSN 1692-3278.

Vieira, E. (2011). Las grandes cifras de Brasil. *Perspectiva*, 27, 39-42. ISSN 1692-3278.

Vieira, E. (2012). Dificultades de la Integración en América Latina. En *Taller Internacional sobre Integración y Sostenibilidad Económica*, 1-2 de marzo. Quito: Facultades de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE) y de la Universidad Pierre Mendès-France, Grenoble.

- Vieira, E. (2013). Dificultades en la integración latinoamericana. En Varios Autores. *Investigación Económica: integración económica y sostenibilidad*. (pp. 51-76). PPL Impresores, ISBN: 978-9978-77-194-5
- Vieira, E. (jul-dic, 2013). Regiones e infraestructura en la integración suramericana. *Revista de Estudios Transfronterizos Sí Somos Americanos, XIII(2)*, 113-140. Scielo. ISSN 0718-2910
- Vieira, E. (2013). La política comercial de la República Popular China y su impacto en las relaciones con Colombia. En Edgar Vieira (ed.), *La transformación de China y su impacto para Colombia*. (pp. 177-222). Editorial CESA, ISBN 978-958-8722-44.
- Vieira, E. (2014). La política comercial canadiense y su impacto en las relaciones comerciales con Colombia. En Vieira, E. (ed.), *El TLC Colombia Canadá. Nuevo escenario para el comercio y la inversión*. (pp. 53-91). Editorial CESA. ISBN 978-958-8722-56-6.

4.1.2.3. *El desarrollo de regiones en la Unión Europea y su aplicabilidad al nuevo ordenamiento territorial de Colombia*

Investigador: Edgar Vieira Posada.

Estado: concluído.

Duración estimada: noviembre de 2010 - agosto de 2015.

Código: 12003

Objetivo: analizar el papel que nuevas formas de ordenamiento territorial brindan a las regiones, en el contexto de la globalización y de un desarrollo económico local, teniendo como referente lo logrado por la Unión Europea, y mediante la evaluación de los escenarios para que Colombia cumpla lo ordenado en la Constitución de 1991.

Resumen: realizar un seguimiento a la evolución y los avances del proceso de integración de la Unión Europea en la redistribución de beneficios de la integración, mediante una política de desarrollo de las regiones menos desarrolladas, con fondos estructurales dirigidos a espacios subnacionales, transfronterizos y transnacionales, y con base en dicho referente, evaluar los nuevos intentos en Colombia por una política de ordenamiento territorial en el desarrollo de mandatos expresos de la Constitución de 1991.

Productos asociados:

Vieira, E. (junio, 2013). Desarrollo de regiones en un contexto de infraestructura suramericana. En *VII Congreso de CEI-SAL Consejo Europeo de Investigaciones Sociales de América Latina*. Universidad Fernando Pessoa, Portugal.

4.1.2.4. *La política china hacia América Latina*

Investigador: Benjamin Creutzfeldt.

Estado: concluído.

Duración estimada: 2013.

Código: 12004

Objetivo: analizar la presencia de Estado y de las empresas chinas en América Latina, particularmente en Colombia, para desagregar actores y agentes en su diversidad y hacer posible una respuesta estratégica y una participación proactiva.

Resumen: As the presence and impact of Chinese companies, private and state-owned, gain traction in the countries of Latin America and the Caribbean, it has become evident that their goals and approaches are often at odds with official government policy. What is more, the reaction to the new stakeholders has become more varied, as both collaborative and competitive relationships have evolved, and have strengthened or soured. This in turn reflects upon China's international image globally, for despite the diversity in evidence, the media, the public and national governments tend to conceive of China as a unified actor, and this is indeed a perception encouraged by Chinese leaders when they tour the region. This article contrasts the attempts at presenting a unified foreign policy of the PRC and the often incongruent aspects of the country's foreign relations in the region, and explores the implications of this umbrella approach, its incongruences and potential pitfalls. It adopts a comparative approach to examining patterns and implications in China's relations with Latin America, looking at Beijing's overall foreign policy approach, its evolving relationship with the Latin American region, the interests underlying this relationship, the challenges it faces and how to make coherent sense of it.

Productos asociados:

Creutzfeld. B. (septiembre, 2013). One actor, many agents: China's Latin America policy in theory and practice. *VII Congreso ALACIP*. Universidad de los Andes

Creutzfeld. B. (2013). América Latina en la política exterior china. *Papel político*, 18(2), 599-611.

Creutzfeld. B. (2013). Exploring new territory: recent contri-

butions to the study of the relations between China and Latin America. *Revista Científica General José María Córdova*, 11(12), 23-37.

Creutzfeld. B. (marzo, 2014). Foreign policy in a vacuum: China tries to make a mark in Latin America. En *ISA 55th Annual Convention: Spaces and Places – Geopolitics in an Era of Globalization*. Toronto.

Creutzfeld. B. (2014). Zhongguo yu lamei diyuan zhengzhi 政治 [the geopolitics of China in Latin America]. In H. Men & X. Pu (Eds.), *Quanqiu jingying yanzhong de zhongguo zhanlue zouxiang* 略走向 [Directions in China's Strategy in the Eyes of Leading Scholars around the World]. Renmin Publishing House. Beijing.

Creutzfeld. B. (septiembre, 2014) Desarrollo nacional y adaptación cultural: América Latina aprende chino, *XVII Congreso AHILA*. Freie Universität. Berlín.

4.1.2.5. *The Geopolitics of China in Latin America*

Investigador: Benjamin Creutzfeldt.

Estado: concluido.

Duración estimada: 2013.

Código: 12005

Objetivo: analizar la presencia de Estado y empresas chinas en América Latina con el fin de poder desagregar actores y agentes en su diversidad y hacer posible una respuesta estratégica y una participación proactiva.

Resumen: a través de los últimos diez años, los lazos económicos y comerciales entre China y América Latina han crecido de forma exponencial y en consecuencia, también su influencia en la región a nivel político, así como las relaciones entre los países de esta parte del mundo. Mientras China se involucra activamente en las organizaciones multilaterales, también fomenta las relaciones bilaterales: con Brasil como integrante de BRICS y su posición de poder regional, con Venezuela como proveedor actual y futuro de petróleo, con Chile, Perú y Costa Rica por el multifacético intercambio de bienes instrumentalizado por TLCs, con Cuba por razones de ideología e historia, con México por su posición particular dentro de NAFTA. Pero la intención del uno no es necesariamente la motivación del otro y la coherencia que parece caracterizar la política china hacia América Latina, no refleja con precisión la identidad de la región. De forma inversa, la importancia que algunos países le dan a su relación con China no siempre encuentra un eco a la otra orilla del Pacífico. Y detrás de este panorama se avcina la presencia del ‘hegemon del norte’ la cual tiene una larga trayectoria de involucrarse en los asuntos de su tradicional ‘patio trasero’. El propósito de este capítulo es explorar algunas de estas relaciones, contrastar políticas de ambos lados con su retórica oficial, e identificar patrones del comportamiento chino dentro de la geopolítica latinoamericana.

Productos asociados

Creutzfeld, B. (septiembre, 2013). El Asia Pacífico visto desde Colombia. En *Debates UN: ¿de qué Pacífico hablamos?*, Universidad Nacional.

4.1.2.6. *China's Rise and its Foreign Policy towards Latin America: A New Paradigm in International Relations?*

Investigador: Benjamin Creutzfeldt.

Estado: concluido.

Duración estimada: 2013.

Código: 12006

Objetivo: una reflexión informada sobre las relaciones trans-pacíficas,

Resumen: the re-emergence of China as a global player has generated much debate and theorizing both inside China and abroad, and there is both concern and hope with respect to the future role of this country and its policies. Chinese officials and scholars have begun to think beyond an US-dominated world order, and are attempting to formulate and legitimize alternative global norms.

This study explores the case of Latin America to analyses Chinese foreign policy in terms of its coherence and the reality it meets with. Just as China is a new and unfamiliar actor in Latin America, China's policymakers have much to learn about this region. Studies and documents from China include the Caribbean in their broad brush approach and diplomatic representatives are rotated through the region at a swift rate, suggesting a good overview but little country-specific differentiation, an approach at odds with Latin American self-perception.

By disaggregating contemporary Chinese policy documents and speeches through critical discourse analysis and setting the results within the growing body of literature in International

Relations studies in China, elements emerge of an ideology that spells out a new paradigm (or worldview) within IR. Extensive interviews both in China and selected countries in Latin America flesh out this case study, with the aim of evaluating and corroborating theoretical elements underlying China's foreign policy.

Productos asociados

Creutzfeld, B. (2014). China en América Latina: seguimiento de la evolución. *Revista CS*, 14, 21-45.

4.1.3. *Historia empresarial*

4.1.3.1. *Minería y poblamiento en Antioquia, siglo XVII*

Investigador principal: Juan Santiago Correa R.

Estado: concluido.

Código: 13001.

Duración: enero a septiembre de 2008.

Objetivo: analizar los procesos de territorialización hispánica en la provincia de Antioquia durante los siglos XVI y XVII. La hipótesis central gira en torno a la propuesta sobre el papel de los núcleos urbanos, como elementos articuladores en la construcción del territorio y como indicadores del dominio efectivo del mismo. Así, se analiza para este periodo la existencia de una relación multidireccional entre el espacio y la sociedad, en la que

ninguno de estos dos elementos es pasivo ni independiente del otro.

Resumen: las empresas mineras antioqueñas, durante el periodo de explotación temprana y el siglo XVII, forjaron dinámicas de poblamiento que tuvieron un impacto profundo en los procesos territoriales del departamento. Estos procesos, además, pusieron en marcha dinámicas económicas aún más fuertes, no solo sobre la economía provincial, sino sobre la economía neogranadina.

Productos asociados:

Correa, J. S. (2008). Minería y poblamiento en Antioquia, siglos XVII y XVIII. En *XIV Congreso Colombiano de Historia-Colección Memorias de Historia*. Asociación Colombiana de Historiadores (UPTC). Tunja. ISBN: 979543820-1.

Correa, J. S. (agosto, 2008). Minería y poblamiento en Antioquia, siglos XVII y XVIII. En *XIV Congreso Colombiano de Historia*, ACH y UPTC. Tunja.

Correa, J. S. (2008). Minería y poblamiento en Antioquia, siglos XVII y XVIII. *Borradores de Administración*, 6. CESA.

Correa, J. S. (2009). Procesos de territorialización en la Antioquia colonial, siglos XVI-XVII. *Borradores de Administración*, 21. CESA.

Correa, J. S. (2010). Poblamiento en la provincia de Antioquia (Nueva Granada) en los siglos XVI y XVIII. *Revista Letras Históricas*, 4, 15-41.

Correa, J. S. (2010). Procesos de poblamiento coloniales en la Nueva Granada: el caso de la minería antioqueña (siglo XVII y XVIII). *História Econômica & História de Empresas. Revista de la Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE)*, 13(2), 79-108. ISSN 1519-3314.

Correa, J. S. (2010). Minería y poblamiento: los procesos de territorialización en la provincia de Antioquia, siglos XVII y XVIII. En *Visiones multicolores de la sociedad colonia*. (pp.111-136). La Carreta y UPTC.

4.1.3.2. Ferrocarriles y tranvías en los santanderes

Investigador principal: Juan Santiago Correa R.

Estado: activo.

Duración estimada: enero de 2010 a diciembre de 2011.

Código: 13002

Objetivo: estudiar el papel de los empresarios locales y del gobierno (local y nacional) en la construcción de los ferrocarriles en los santanderes y del tranvía en Cúcuta.

Resumen: en términos generales, los ferrocarriles privados de tramos cortos (menores de 150 km) fueron exitosos en Colombia, mientras que las líneas de mayor kilometraje llevadas a cabo por el gobierno local o nacional no fueron terminadas. Por tal razón, es interesante hacer un análisis, desde la perspectiva de la política pública, de las variables que llevaron a los diversos grados de éxito y fracaso en los santanderes. Asimismo, poco se ha estudiado el papel del tranvía de Cúcuta como servicio de transporte urbano y como integrador de las rutas férreas. Por último, es necesario evaluar las relaciones de estos ferrocarriles con el comercio de frontera.

Productos asociados:

Correa, J. S. (2012). *Café y ferrocarriles en Colombia: los trenes santandereanos*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-23-8.

Correa, J. S. (2013). Café y transporte en Colombia: el ferrocarril de Cúcuta. *Revista de Economía Institucional* 15(29), 227-251. ISSN: 0124-5996.

4.1.3.3. *Banca y Nación en Colombia (1850-1922)*

Investigador principal: Juan Santiago Correa R.

Estado: activo (Certificación 10-2010)

Duración: septiembre 2008 - diciembre de 2017.

Código: 13003

Objetivo: analizar el desarrollo de la política y del sector bancario en Colombia desde 1850 hasta 1922, con énfasis en los puntos de quiebre más importantes: el modelo federal durante el radicalismo liberal, el modelo altamente centralizado de la regeneración, y la redefinición de la política monetaria a principios del siglo XX (1904-1922).

Resumen: el desarrollo de la banca y su consecuente implementación de las políticas monetarias en Colombia estuvieron concluidos por el debate político y la lucha de poder al interior de las élites regionales, y se expresaron en el ámbito nacional a través de los grupos políticos que se consolidaron en este periodo. Las respuestas que se desarrollaron, más allá de su validez técnica o su viabilidad, estuvieron vinculadas de forma indiso-

luble a la visión de nación que cada uno de estos grupos pretendió imponer o impuso sobre los demás, generando profundas desigualdades entre las regiones del país, así como al interior de ellas.

Productos asociados:

Correa, J. S. (2017). *Moneda y Nación: del federalismo al centralismo económico (1850-1922)*. Segunda edición. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-07-8.

Álvarez, A. & Correa, J. S. (Eds) (2016). *Ideas y políticas económicas en Colombia durante el primer siglo republicano*. Ediciones Uniandes y Editorial CESA.

Correa, J. S. (2016). Moneda y nación: la política económica y los debates sobre el Estado 1865-1899. En Álvarez, A., & Correa, J. S. *Ideas y políticas económicas en Colombia durante el primer siglo republicano*. Ediciones Uniandes y Editorial CESA.

Correa, J. S. (julio, 2014). Instrumentos de interención monetaria y de construcción del Estado y de la Nación en Colombia (1865-1899). *IV Congreso Latinoamericano de Historia Económica y II Encuentro Colombiano de Historia Económica*. Bogotá, Colombia.

Correa, J. S. (2009). Banca y región en Colombia, 1850-1880. *Revista de Economía Institucional*, 11(20), 15-44. ISSN: 0124-5996 (Publindex: A).

Correa, J. S. (2009). Del radicalismo a la regeneración. La cuestión monetaria (1880-1903). *Revista de Economía Institucional*, 11(21), 161-178. ISSN: 0124-5996 (Publindex: A).

Correa, J. S. (2009). Política monetaria y bancos en Colombia: del federalismo al centralismo económico (1880-1922). *Cuadernos de Administración*, 22(38), 291-310. ISSN: 0120-3592 (Publindex: A).

- Correa, J. S. (2008). Banca y región en Colombia (1850-1880). En *Memorias XXI Jornadas de Historia Económica*. Buenos Aires: Asociación Argentina de Historia Económica y Universidad Nacional Tres de Febrero. ISBN: 978-950-34-0492-8.
- Correa, J. S. (junio, 2009). Banca y Nación: Banqueros, regiones y política económica. En *LASA Congress: Rethinking the inequalities*, LASA y Universidad Católica de Río, Brasil.
- Correa, J. S. (agosto, 2008). Banca y región en Colombia (1850-1880). En *XXI Jornadas de Historia Económica*. Asociación de Historia Económica de Argentina y Universidad Nacional Tres de Febrero, Buenos Aires.
- Correa, J. S. (2008). Banca y centralismo en Colombia (1880-1922). *Borradores de Administración*, 4. CESA.
- Correa, J. S. (2008). Banca y región en Colombia (1850-1880). *Borradores de Administración*, 5. CESA.
- Correa, J. S. (2010). Ética, razón y libertad. *Borradores de Administración*, 41. CESA.
- Correa, J. S. (2010). *Moneda y Nación: del federalismo al centralismo económico en Colombia (1850-1922)* Editorial CESA. ISBN: 978-958-97648-6-2.
- Correa, J. S. (2010). El Kiosko de la Luz en el Centenario de la Independencia. *Revista de Economía Institucional*, 12(22). ISSN: 0124-5996 (Publindex: A).
- Correa, J. S. (septiembre, 2010). Política monetaria y sector bancario en Colombia: el tránsito del federalismo al centralismo monetario. En *XXII Jornadas de historia Económica*. Asociación de Historia Económica de Argentina y Universidad Nacional de Río Cuarto, Argentina.

Correa, J. S. (noviembre, 2011). Moneda y Nación: del federalismo al centralismo económico en Colombia (1850-1922). En *II Jornadas de historia del pensamiento económico. Tradiciones Nacionales: pensamiento económico colombiano*. Universidad de los Andes.

Correa, J. S. (2011). Bancos y nación: el debate monetario, 1820-1922. *Revista Credencial Historia, Serie Historia Empresarial*, 10, 8-16.

4.1.3.4. *The Panama Railroad Co.: inversión extranjera, imperialismo y desarrollo económico en Colombia (1850-1903)*

Investigador principal: Juan Santiago Correa R.

Estado: concluido

Duración: abril de 2008 - julio de 2014.

Código: 13004

Objetivo: estudiar el impacto de las relaciones internacionales colombianas en la inversión extranjera y en el desarrollo económico del Ferrocarril de Panamá durante la segunda mitad del siglo XIX.

Resumen: a mediados del siglo XIX se evidencia uno de los procesos de inversión extranjera más exitosos de América Latina y particularmente en Colombia, al menos desde la perspectiva de los inversionistas extranjeros: la construcción y puesta en funcionamiento de la Panama Railroad Co. Esta línea férrea fue construida en un tiempo récord (5 años), si se compara con los otros ferrocarriles erigidos en Colombia en el siglo XIX. A di-

ferencia de las otras líneas férreas del país, no tenía la intención de conectar núcleos de producción de bienes primarios con el comercio internacional, sino que se diseñó y ejecutó como una ruta de paso entre los océanos Atlántico y Pacífico. La Panama Railroad Co. fue una de las empresas más rentables de su momento y reflejó de manera clara los intereses económicos y políticos de los Estados Unidos, no solo frente a América Latina, sino frente a sus competidores más fuertes en la región: Francia, Inglaterra y España. La empresa se convirtió en uno de los monopolios de transporte más importantes de la época y significó uno de los recursos fiscales más apreciados por el gobierno colombiano, presentando simultáneamente profundas diferencias de poder entre Estados Unidos y Colombia.

Productos asociados:

Correa, J. S. (2012). *The Panama Railroad Company o cómo Colombia perdió una nación*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-17-7.

Correa, J. S. (julio, 2010). El Ferrocarril de Panamá: transporte, inversión extranjera y soberanía (1850-1903). En *XV Congreso Colombiano de Historia*. Bogotá: Asociación Colombiana de Historiadores.

Correa, J. S. (2010). Inversión extranjera directa y construcción de ferrocarriles en Colombia: el caso del Ferrocarril de Panamá (1849-1869). *Estudios Gerenciales*, 26(115), 143-163. ISSN 0123-5923.

Correa, J. S. (2009). Inversión extranjera y construcción de ferrocarriles en Colombia: The Panama Railroad Co. (1850-1903). *História Econômica & História de Empresas. Revista de la Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE)*, 12(1), 131-170. ISSN 1519-3314.

Correa, J. S. (2009). The Panama Railroad Co.: Inversión ex-

trajera, imperialismo y desarrollo económico en Colombia. En *Memorias del Congreso 53° ICA. Los pueblos americanos: cambios y continuidades, la construcción de lo propio en un Mundo globalizado*. Universidad Iberoamericana (libro digital). México: ISBN: 978-607-00048-4-1.

Correa, J. S. (2009). The Panama Railroad Co.: Empresarios extranjeros y soberanía en Colombia (1850-1903). En *Memorias del Congreso: Responsabilidad Social de la Administración en el Mundo*. Ascolfa, Bucaramanga. (Libro digital). ISBN: 978-958-98981-0-9.

Correa, J. S. julio, 2009). The Panama Railroad Co.: Inversión extranjera, imperialismo y desarrollo económico en Colombia. En *Congreso 53° ICA Los pueblos americanos: cambios y continuidades, la construcción de lo propio en un Mundo globalizado*. ICA y Universidad Iberoamericana, México.

Correa, J. S. (marzo, 2009). The Panama Railroad Co: Empresarios extranjeros y soberanía en Colombia (1850-1903). En *Encuentro Internacional de Investigación en Administración*. Ascolfa, Bucaramanga.

Correa, J. S. (octubre, 2008). *The Panama Railroad Co: Empresarios extranjeros y soberanía en Colombia (1850-1903)*. En *Congreso de Economía Colombiana*. Universidad de los Andes-CEDE, Bogotá.

Correa, J. S. (2008). The Panama Railroad Co: inversión extranjera, imperialismo y desarrollo económico en Colombia (1850-1903). *Borradores de Administración*, 8. CESA.

Correa, J. S. (2010). The Panama Railroad Co: Ferrocarriles, territorio y soberanía en Colombia (1850-1903). *Boletín de Historia y Antigüedades*, XCVII(851). ISSN: 0006-6303.

Correa, J. S. (2011). El progreso empresarial colombiano: un

siglo crítico (1830-1928). *Revista Credencial Historia, Serie Historia Empresarial*, 1, 1-16.

Correa, J. S. (abril 2011). El Ferrocarril de Panamá y la pérdida de una nación. *Revista Credencial Historia, Serie Historia Empresarial*, 3, 10-16.

Correa, J. S. (noviembre, 2011). Colombia y la Doctrina Monroe: el caso del Ferrocarril de Panamá y las intervenciones estadounidenses en el Istmo. En *I Congreso Internacional de la Asociación de Historia Económica del Caribe (AHEC). Estabilidad-Inestabilidad y progreso en el Caribe (siglos XVI-XX)*. AHEC, Santa Marta.

Correa, J. S. (noviembre, 2011). Colombia y la Doctrina Monroe: el caso del Ferrocarril de Panamá y las intervenciones estadounidenses en el Istmo. En *Memorias del I Congreso Internacional de la Asociación de Historia Económica del Caribe (AHEC). Estabilidad-Inestabilidad y progreso en el Caribe (siglos XVI-XX)*. AHEC y Universidad del Magdalena. Santa Marta. ISBN: 978-958-746-041-4.

Correa, J. S. (septiembre, 2012). Colombian railways and national sovereignty: the case of the Panama Railroad Co. (1850-1903). En *BAM 2012 Management Research Revisited: Prospects for Theory and Practice, Conference Proceedings*. British Academy of Management, UK. ISBN: 978-0-9549608-5-8.

Correa, J. S. (septiembre, 2012). Colombian railways and national sovereignty: the case of the Panama Railroad Co. (1850-1903). En *BAM 2012 Conference, Management Research Revisited: Prospects for Theory and Practice*. Cardiff Business School, Cardiff.

Correa, J. S. (2014). Railroads and sovereignty in Colombia: the case of Panama Railroad Company. En *World Confe-*

rence of Business History. Frankfurt School of Finance and Management y Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V.: Frankfurt.

Correa, J. S. (2014). Colombia y la Doctrina Monroe: el caso del Ferrocarril de Panamá y las intervenciones estadounidenses en el Istmo. *Memorias, revista digital de historia y arqueología desde el Caribe*, 22, 107-132. ISSN electrónico: 1794-8886 (Publindex A, Scielo).

Correa, J. S. (2015). Ferrocarriles y soberanía: el Ferrocarril de Panamá, 1850-1903. En *América Latina en la Historia Económica*, 2, (pp. 28-49). ISSN: 1405-2253 (Scopus).

4.1.3.5. Ferrocarriles y tranvías en Antioquia

Investigador principal: Juan Santiago Correa R.

Estado: concluido.

Duración: enero 2009 - diciembre de 2012.

Código: 13005

Objetivo: estudiar la dinámica económica y social de la empresa del Ferrocarril de Antioquia y de los tranvías de Medellín, y su impacto en las relaciones políticas y en el desarrollo territorial del departamento.

Resumen: el periodo comprendido entre 1870 y 1905 fue de gran actividad en lo relacionado con la contratación e inicio de vías férreas en Colombia. Durante este lapso se emprendió la construcción los ferrocarriles de Bolívar, Cúcuta, Girardot, Antioquia, Amagá y Pacífico, y, aunque para finales del siglo

XIX solo había unos pocos e inconexos tramos construidos, su principal función era la apertura de vías de comercio y el camino de los productos de exportación del interior del país. Estas líneas permitirían las mejoras del transporte y las reducciones de costo, uno de los factores principales en el auge exportador posterior a 1905. En particular, el Ferrocarril de Antioquia jugó un papel importante en la redefinición económica del departamento, así como en el fortalecimiento de las dinámicas de comercio exterior. Asimismo, permitió expresar de manera clara los intereses económicos de la élite regional a través de la construcción de esta obra de infraestructura.

Por otra parte, en los primeros cincuenta años del siglo XX, se consolidó en Antioquia una comunidad de políticas públicas que desarrolló instrumentos de intervención social con diversos grados de éxito y fracaso, y en la cual la frontera entre sociedad civil y Estado, o mejor, entre lo público y lo privado, se desvaneció de tal forma que en algunos casos fue difícilmente diferenciable, aun para los actores involucrados en la misma. Uno de los ejemplos más interesantes fue el desarrollo de una red de transporte urbano a través de tranvías en la ciudad durante este periodo, y las profundas relaciones con el diseño de ciudad y con la visión sobre la sociedad que tenían los miembros de la élite en dicho periodo.

Productos asociados:

Correa, J. S. (julio, 2010). El Ferrocarril de Antioquia: Empresarios extranjeros y participación local. En *XV Congreso Colombiano de Historia*. Asociación Colombiana de Historiadores, Bogotá.

Correa, J. S. (2012). El Ferrocarril de Antioquia: empresarios extranjeros y participación local. *Estudios Gerenciales*, 28(123), 149-166. ISSN 0123-5923.

- Correa, J. S. (2010). *Los caminos de hierro: ferrocarriles y tranvías en Antioquia*. CESA. ISBN: 978-958-97648-4-8.
- Correa, J. S. (noviembre, 2009). De Puerto Berrío a La Quebra: El Ferrocarril de Antioquia y los empresarios extranjeros. En 2° Encuentro Nacional de Investigación en Administración de Empresas, Consejo Profesional de Administración de Empresas-Ascolfa, Bogotá.
- Correa, J. S. (2009). De Puerto Berrío a La Quebra: el Ferrocarril de Antioquia y los empresarios nacionales y extranjeros. *Borradores de Administración*, 20. CESA.
- Correa, J. S. (2009). Del Magdalena al Cauca: el Ferrocarril de Antioquia y el control regional. *Borradores de Administración*, 24. CESA.
- Correa, J. S. (2009). Del departamento a la Nación: política pública e infraestructura de transporte. *Borradores de Administración*, 26. CESA.
- Correa, J. S. (2008). Empresas de transporte y política pública: el Tranvía de Medellín. En *Memorias XXI Jornadas de Historia Económica*. Asociación Argentina de Historia Económica y Universidad Nacional Tres de Febrero. Buenos Aires. ISBN: 978-950-34-0492-8.
- Correa, J. S. (agosto, 2008). Empresas de transporte urbano y política pública: el tranvía de Medellín. En *XXI Jornadas de Historia Económica*, Asociación de Historia Económica de Argentina y Universidad Nacional Tres de Febrero. Buenos Aires:
- Correa, J. S. (2008). Empresas de transporte urbano y política pública: tranvías en Antioquia (1887-1951). *Borradores de Administración*, 7. CESA.
- Correa, J. S. (septiembre, 2010). Ferrocarriles en Colombia: el

caso del Ferrocarril de Antioquia. En *XXII Jornadas de Historia Económica*, Asociación Argentina de Historia Económica y Universidad Nacional de Río Cuarto, Argentina.

Correa, J. S. (2012). *Los caminos de hierro: ferrocarriles y tranvías en Antioquia*. 2ª Edición Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-29-0.

Correa, J. S. (2014). El río y sus ferrocarriles. *Revista Credencial Historia*, 290, 8-12.

Correa, J. S. (septiembre, 2014). The Medellín Tram System (1919-1950). En *British cademy of management Conference 2014*. BAM and University of Ulster. Belfast, UK.

4.1.3.6. *Ferrocarriles del Bolívar Grande: ferrocarriles y puertos en Colombia*

Investigador principal: Juan Santiago Correa R.

Estado: activo

Duración: noviembre de 2011.

Código: 13006

Objetivo: Estudiar el impacto de los ferrocarriles en la región del Bolívar Grande.

Resumen: vincular las regiones productoras de artículos exportables con el resto del mundo no fue una tarea fácil. La conexión con los puertos marítimos en Colombia implicó, en la mayoría de los casos, la construcción de un camino carretero

o ferroviario con algún río navegable, y la normalización de la navegación a vapor con una carga de retorno que garantizara la rentabilidad financiera y social de estas inversiones. Tradicionalmente, la mayoría de las rutas férreas buscó conectar con el río Magdalena, puesto que se consideraba como la vía de comunicación por excelencia con el mar Caribe. Por tal razón, este proyecto busca identificar las soluciones de movilidad de los productos que circulaban desde y hacia el interior a través de los puertos del Caribe.

Productos asociados:

Correa, J.S. (mayo, 2020). El Ferrocarril de Cartagena, una experiencia hegemónica fallida y un laboratorio de los movimientos sociales en el Caribe (1894-1951). En *XXXVIII International Congress of the Latin American Studies Association. América Latina Vinculando mundos y saberes, tejiendo esperanzas* (virtual congress).

Correa, J. S. (marzo, 2020). The Cartagena Railroad: A failed hegemonic experience and a laboratory of social movements in the Caribbean (1894-1951). En *2020 Business History Conference annual meeting to be held Thursday*, Charlotte, North Carolina (virtual congress).

Correa, J. S. (septiembre, 2019). The Cartagena Railroad: a failed hegemonic experience and a laboratory of social movements in the Caribbean. In *British Academy of management Conference 2019 Building a sustaining high performance organizations in uncertain times*. Aston University. Birmingham, UK.

Correa, J. S. (julio, 2019). El Ferrocarril de Cartagena, una experiencia hegemónica fallida y un laboratorio de los movimientos sociales en el Caribe (1894-1951). En *CLAD-HE VI*, Universidad de Santiago de Chile, Chile.

- Correa, J. S. (2012). *Ferrocarriles y puertos en Colombia: el Ferrocarril de Bolívar (1865-1941)*. Bogotá: Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-19-1
- Correa, J. S. (2012). El Ferrocarril de Bolívar y la consolidación del puerto de Barranquilla (1865-1941). *Revista de Economía Institucional*, 14(26), 241-266. ISSN: 0124-5996.
- Correa, J. S. (2011). Ferrocarriles y comercio en Colombia: el Ferrocarril de Bolívar y el desarrollo portuario. En *5ª Jornadas Uruguayas de Historia Económica*, noviembre 22 al 25. Asociación de Historia Económica de Uruguay, Montevideo:
- Correa, J. S. (octubre, 2012). Puertos y trenes en Colombia: el caso del Ferrocarril de Bolívar. En *Tercer Congreso Latinoamericano de Historia Económica*: San Carlos de Bariloche.
- Correa, J. S. (octubre, 2012). Puertos y trenes en Colombia: el caso del Ferrocarril de Bolívar. En *XXIII Jornadas de Historia Económica AAHE*: San Carlos de Bariloche.
- Correa, J. S. (junio, 2013). Desarrollo ferroviario y puertos en el Caribe Colombiano: el caso del Ferrocarril de Bolívar. En *II Congreso Internacional de la Asociación de Historia Económica del Caribe (ACHE): El Caribe en cuatro tiempos: los modelos que se suceden (Siglos XVI-XX)*. Santo Domingo, República Dominicana: AHEC, ADH y PUCMM.
- Correa, J. S. (septiembre, 2013). Foreign investment and Colombian ports: the case of the Railway of the Province of Bolivar (1865-1941). En *BAM 2013 Conference, Managing to make a difference*. University of Liverpool, Liverpool. ISBN: 978-0-9549608-6-5.
- Correa J. S. (junio, 2016). Trenes y transformación urbana: el caso del Ferrocarril de Barranquilla. En *II Conferencia In-*

ternacional de la Asociación Colombiana de Estudios del Caribe: Cultura, ciudades y economía en el Caribe, una mirada al litoral. Barranquilla, Colombia.

Correa, J. S. (julio-agosto, 2018). Colombia railway structure: the early experiences in the 19th Century. En *XVIII World Economic History Conference: Waves of globalization.* Boston, Estados Unidos.

Correa, J. S. (2018). *Trenes y puertos en Colombia: el ferrocarril de Bolívar: 1965-1941.* Segunda edición. Editorial CESA.

Correa, J. S (2020). Movilidad en el Caribe: el ferrocarril de Cartagena y el Canal del Dique, siglos XIX y XX. Editorial CESA. ISBN (Físico): 978-958-8988-43-6 ISBN (digital): 978-958-8988-44-3

4.1.3.7. *Ferrocarril del Cauca: la conexión interoceánica*

Investigador principal: Juan Santiago Correa R.

Estado: Activo

Duración: Junio de 2011-diciembre 2013

Código: 13007

Objetivo: estudiar el impacto del Ferrocarril del Cauca en los procesos de redefinición territorial del suroccidente colombiano.

Resumen: el objetivo principal de este texto es analizar el

papel que tuvo el Ferrocarril del Cauca en la articulación regional del Gran Cauca. Esta zona, fuertemente comprometida con el modelo liberal radical vio un difícil desarrollo de su proyecto ferroviario, que eventualmente se convertiría en uno de los elementos que condujo al desplazamiento de los antiguos centros de poder regional en Popayán, por unos nuevos y más dinámicos alrededor de Cali. Este cambio de la dinámica regional llevó eventualmente, junto con otros factores, a la escisión del Valle del Cauca del Gran Cauca. Así mismo, se analizará cómo este eje ferroviario fue el primero que se concibió y se construyó (con enormes dificultades), como de carácter nacional, y no se limitó a la vinculación de un centro de producción local con el comercio internacional. Por último, se presentarán las conclusiones finales. El Ferrocarril del Pacífico tiene un interés particular, de acuerdo con sus características, pues aunque pretendía servir a la economía regional, se diseñó con un propósito más amplio, lo que le permitió configurarse como la primera ruta de interconexión nacional.

Productos asociados:

- Correa J. S. (febrero, 2016). Ferrocarriles colombianos y contratos incompletos: el caso del Ferrocarril del Cauca, 1878-1907. En *1er Network de Pensamiento Económico e Historia Económica*. Afadeco, Universidad de Antioquia, Universidad Nacional, Medellín.
- Correa, J. S. (2015). Colombia. En S. Ficker, K. *La expansión ferroviaria en América Latina* (pp. 137-167). El Colegio de México, México.
- Correa, J. S. (julio, 2014). Modelos de contratación férrea en Colombia: el ferrocarril del Cauca (1872-1907). En *IV Congreso Latinoamericano de Historia Económica y II Encuentro Colombiano de Historia Económica*. Bogotá, Colombia.

Correa, J. S. (2012). *De Buenaventura al Caribe: el ferrocarril del Pacífico y la conexión interoceánica (1872-2012)*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-27-6

Correa, J. S. (2013). Modelos de contratación férrea en Colombia: el Ferrocarril del Cauca en el siglo XIX. *Historia Crítica*, 51, 199-222. Doi: [dx.doi.org/10.7440/histcrit51.2013.09](https://doi.org/10.7440/histcrit51.2013.09).

4.1.3.8. Casas de La Merced

Investigador titular: Javier H. Murillo.

Investigador asociado: Andrés Sánchez.

Estado: activo

Duración estimada: 60 meses.

Código: 13008

Objetivo general: recuperar, desde el caso de La Merced, el valor del barrio como unidad de estudio del desarrollo urbano.

Resumen: el proyecto propone un estudio del barrio La Merced, desde la historia y la sociología urbana. Para hacerlo, se vale inicialmente de una contextualización histórica en la que se explican los antecedentes para que el barrio fuera posible. Posteriormente, rastrea las historias específicas de 23 casas del sector (13 de propiedad del Colegio de Estudios Superiores de Administración-CESA, y 10 de otros propietarios), reconociéndolo como uno de los primeros ejemplos de la construcción de la ciudad jardín de Ebenezer Howard. Con ello se busca recuperar, no solamente la forma como vivieron en ellas sus habitantes,

sino además, sus peculiaridades arquitectónicas y de diseño.

Productos asociados:

Murillo, J. H., & Sánchez, A. (2015). *Casas de La Merced*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-72-6.

Murillo, J. H. (2017). El establecimiento del barrio La Merced como muestra de urbanización burguesa de la Cuenca del Río Arzobispo en Bogotá, 1910-1940. *Historia* 396, 7(1), 201-228.

4.1.3.9. *Empresas de transporte urbano y política pública*

Investigador titular: Juan Santiago Correa R.

Investigadores asociados: Santiago Jimeno y Marianela Villamizar

Estado: activo.

Duración estimada: 36 meses.

Código: 13009

Objetivo general: Analizar el impacto de la construcción de los tranvías de Bogotá y Medellín sobre la construcción de ciudad, las redes empresariales y el negocio inmobiliario.

Resumen: en este proyecto se propone un análisis de la relación entre el papel de la élite local, las estrategias municipales del transporte público, y la relación con los estilos de gestión en el sistema de transporte público (en un enfoque teórico), y el desarrollo urbano de Bogotá y Medellín. Para el caso de Bogotá,

estos trabajos y un esfuerzo importante de trabajos de grados de nivel de maestría, se han concentrado en el impacto sobre el modelo de ciudad, desde diferentes perspectivas. No obstante, la mayoría de ellas presenta un análisis limitado de la operación empresarial y de la relación de las elites con el modelo de desarrollo de transporte en la ciudad.

Con respecto a Medellín, el proyecto se concentrará en la pregunta sobre el papel de los empresarios y del Estado como actor local en la construcción de ciudad y como reguladores de la vida en común. En este sentido, para el caso de Medellín, poderosos sectores de la elite local cooptaron los mecanismos de poder para desarrollar un programa político y social específico, pero simultáneamente el gobierno local, del cual hacían parte, tuvo alcances más amplios que los intereses particulares de estos grupos. De manera puntual, se quiere poner de manifiesto la dimensión local del Estado en la definición de políticas públicas, y las redes de poder que se articularon alrededor de estos proyectos.

Eventualmente, el proyecto podrá ampliarse a otras ciudades de Colombia.

Productos asociados:

Correa, J. S., & Murillo, J. H. (septiembre, 2015). Elites and Public Transportation in Bogota. En *British Academy of management Conference 2015 The Value of Pluralism in Advancing Management Research, Education and Practice*. University of Portsmouth. Portsmouth, England.

Correa, J. S., Jimeno, S., & Villamizar, M. (septiembre, 2016). Local Elites and Strategies of the Public Transportation. En *British Academy of management Conference 2016 Thriving in Turbulent Times*. Newcastle University. Newcastle, England.

- Correa, J. S. (2017). *Transporte y desarrollo urbano en Colombia: los tranvías de Bogotá y Medellín*. CESA. ISBN: 978-958-8988-09-2.
- Correa, J. S., Jimeno, S., & Villamizar, M. (2017). El Tranvía de Bogotá, 1882-1951. *Revista de Economía Institucional*, 9(36), 203-229.
- Correa, J. S. (septiembre, 2017). Transporte y desarrollo urbano: el tranvía de Bogotá (1882-1951). En.... Universidad de Valencia, Valencia, España.
- Correa, J. S. (octubre, 2017). Empresas de transporte público urbano: el caso del tranvía de Bogotá (1882-1951). En *XVIII Congreso Colombiano de Historia*. Medellín.
- Correa, J. S, Cayón, E., Currea, A., & Velasquez, C. (2018). *El paro nacional camionero del 2016: Un estudio de caso sobre el impacto en precios*. Caso Académico. Editorial CESA.

4.2. Línea en finanzas y economía

4.2.1. Finanzas

4.2.1.1. Finanzas corporativas

4.2.1.1.1. Propuesta metodológica para la valoración de bonos con opción de compra: el caso TGI

Investigador: Edgardo Cayón

Investigador asociado: Julio Sarmiento S.

Estado: concluido.

Duración: marzo de 2008 - octubre de 2010.

Código: 21001

Objetivo: crear un modelo de valoración de bonos con opción *call*.

Abstract: the purpose of this paper is to clarify some of the difficulties that a practitioner may find in implementing the binomial model for valuing a corporate bond with multiple embedded options in emerging markets. Especially, when faced with the dilemma of determining which should be the proxy variables for the risk-free rate, sovereign risk and country specific risk. In order to clarify some of the challenges that the practitioners face, the paper will present the reader a practical example that can serve as a guide through the required steps needed to value a callable bond in an emerging market. The callable bond

used in this example is issued by Transportadora de Gas del Interior International Ltd., which is a company located in Colombia and its economic activity is the transportation of natural gas and has four embedded call options by the issuer until its final maturity in October 3, 2017. Our conclusion is that by using the binomial model to find the option adjusted spread of the bond is also possible to find a more reliable measure of specific or unique risk attributable to the company economic activities.

Productos asociados:

Cayón, E., & Sarmiento, J. (2010). A methodological approach for the validation of callable bonds in emerging markets: the TGI example. *Cuadernos de Administración*, 23(40) 271-294. ISSN: 0120-3592.

Cayón, E., & Sarmiento, J. (2008). A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging markets: the TGI example. En *Memorias del V Simposio Nacional y II Internacional de Docentes de Finanzas*. Universidad de Medellín, EAFIT y Pontificia Universidad Javeriana. Medellín. ISSN 1900-3218.

Cayón, E., & Sarmiento, J. (2008). *A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging markets: the TGI example*. University of Chicago. Estados Unidos.

Cayón, E., & Sarmiento, J. (julio, 2008). A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging markets: the TGI example. En *VIII International Finance Conference*. UTB, Universidad de Chile y Universidad de Santiago de Chile, Colombia.

Cayón, E., & Sarmiento, J. (mayo, 2008). A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging markets: the TGI example. En *43rd EWGFM*, Cass Business School-City University London, London.

Cayón, E., & Sarmiento, J. (agosto, 2008). A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging markets: the TGI example. En *V Simposio Nacional y II Internacional de Docentes de Finanzas*. Universidad de Medellín, EAFIT y Pontificia Universidad Javeriana, Medellín.

Cayón, E., & Sarmiento, J. (2008). A methodological approach for the valuation of callable bonds in emerging markets: the TGI example. *Borradores de Administración*, 9. CESA.

4.2.1.1.2. Gestión activa frente a gestión pasiva de eficiencia de portafolios colombianos de fondos voluntarios de pensiones: una prueba de benchmarking utilizando ETF proxys

Investigador: Edgardo Cayón.

Investigadores asociados: Tomás di Santo y Camilo Roncancio

Estado: concluido (Certificación 02-2010).

Duración: 12 meses (agosto de 2009 - agosto de 2010)

Código: 21002

Objetivo: identificar si los administradores de fondos de pensiones voluntarias en Colombia, están realmente agregando valor a sus inversionistas, al utilizar las metodologías que comúnmente se emplean para tal fin.

Resumen: uno de los debates académicos sobre finanzas se centra en lo que se conoce como la gestión activa de los portafolios de inversión. Numerosos estudios han evidenciado que los activos financieros de mercados líquidos y profundos siguen un proceso estocástico aleatorio y, por tanto, no hay justificación para que los inversionistas privados paguen a un gestor una comisión por el manejo de sus inversiones, ya que nada de lo que estos hagan puede mejorar de manera sustancial el rendimiento que obtienen de ellas. Dado que hoy existen instrumentos novedosos como los Exchange Traded Funds (ETF), que no sufren los efectos de la gestión activa, el inversionista privado podría lograr una mejor rentabilidad por medio de la gestión pasiva en dichos fondos.

Productos asociados:

Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (2010). Active management vs. passive management in the Colombian private pension open mutual fund industry: a performance. *Estudios Gerenciales*, 26(115), 13-38. ISSN 0123-5923 (Publindex: A).

Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (2009). Active management vs. Passive management in the Colombian private pension mutual fund industry. En *VI Simposio Nacional y III Internacional de Docentes de Finanzas*. Universidad de la Sabana y Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.

Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (septiembre, 2009). Active management vs. Passive management in the Colombian private pension mutual fund industry. En *IX Conferencia Internacional de Finanzas*. Universidad de Buenos Aires, Universidad de Chile y Universidad de Santiago de Chile, Buenos Aires.

Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (2009). Active management vs. Passive management in the Colombian private

pension mutual fund industry. En *Memorias del VI Simposio Nacional y III Internacional de Docentes de Finanzas*. Universidad de la Sabana y Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá: ISSN 1900-3218.

Cayón, E., Di Santo, T., & Roncancio, C. (2009). Active management vs. passive management in the Colombian private pension open mutual fund industry: a performance analysis using proxy ETFs as market benchmarks. *Borradores de Administración*, 18. CESA.

4.2.1.1.3. Un enfoque metodológico para la determinación de factores determinantes en la generación de valor agregado en la industria del calzado: un análisis EDA

Investigador: Edgardo Cayón

Investigador asociado: Julio Sarmiento S.

Estado: concluido

Duración estimada: enero de 2010 - abril de 2011

Código: 21003

Objetivo: determinar los factores que generan valor agregado en la industria del calzado.

Resumen: en años recientes el Envelopment Data Analysis (EDA) ha sido una de las técnicas más usadas para la identificación y medición relativa de factores *input* que afectan un *output* esperado. El propósito de este proyecto fue medir la efectividad del EDA con respecto a los factores más importantes que

componen la cifra de valor económico agregado en el sector del calzado.

Productos asociados:

- Cayón, E. (2010). Determinants of profitability in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. *Borradores de Administración*, 40. CESA.
- Cayón, E. (agosto, 2010). Measuring relative efficiencies in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. En *VII Simposio Nacional y IV Internacional de Docentes de Finanzas*, Universidad Javeriana, Universidad del Norte y Universidad Tecnológica de Bolívar. Barranquilla.
- Cayón, E. (agosto, 2010). Measuring relative efficiencies in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. En *Memorias del VII Simposio Nacional y IV Internacional de Docentes de Finanzas*, agosto 11 al 13. Barranquilla: Universidad Javeriana, Universidad del Norte y Universidad Tecnológica de Bolívar. Barranquilla. ISSN: 1900-3218.
- Cayón, E. (noviembre, 2010). Measuring relative efficiencies in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. En *XLV Asamblea Cladea Cladea y Ascolfa*. Cartagena
- Cayón, E. (noviembre, 2010). Measuring relative efficiencies in the shoe industry sector in Colombia: a DEA approach. En *X International Finance Conference*, Egade Business School. México D. F:
- Cayón, E., & Sarmiento, J. (2011). Measuring relative efficiencies in the shoe industrie sector in Colombia: a DEA approach. *Pensamiento y Gestión*, 30, 186-205. ISSN: 1657-6276.

4.2.1.1.4. The effects of contagion during the Global Financial Crisis in Government Regulated and Sponsored Assets

Investigador: Edgardo Cayón

Estado: activo.

Duración estimada: junio 2011- junio 2015

Código: 21004

Objetivo: the effects of financial contagion on government regulated and sponsored assets in emerging economies.

Abstract: the effects of financial contagion during the Global Financial Crisis (GFC) have been extensively studied in the finance literature. One of the key issues is the devastating effect of the crisis on wealth and asset prices. However, an important difference between this crisis and past crises was the relatively small and short duration of the effects of the crisis on emerging markets. Of particular interest was the resilience of government-regulated and -sponsored assets such as pension funds, state-owned enterprises, and international and local-currency government bonds. This project contributes to the literature on the effects of financial contagion by analysing four cases of government-regulated and -sponsored assets during different episodes of the GFC

Productos asociados:

Cayón, E., Thorp, S., & Wu, E. (2018). Immunity and infection: emerging and developed market sovereign spreads over the global financial crisis. *Emerging Markets Review*, 34(1), 162–174.

- Cayón, E., Sarmiento-Sabogal, J., Collazos, M., & Sandoval, J. S. (2017). Positive asymmetric information in volatile environments: The black market dollar and sovereign bond yields in Venezuela. *Research in International Business and Finance*, 41(10), 547 - 555
- Cayón, E., Sarmiento-Sabogal, J., & Shukla, R. (2016). The effects of the global financial crisis on the Colombian local currency bonds prices. *Journal of Economic Studies*, 43(4) 624 - 645
- Cayón, E., Rivera Ordóñez, J. C., Sarmiento Auli, I. D., Sarmiento, J., & Sierra González, J. H. (2011). *Valoración de títulos de emisión soberana. Manuales*, 2. Editorial Javeriana. ISBN 978-958-716-433-6.
- Cayón, E., & Thorp, S. (2013). Financial autarchy as contagion prevention: the case of Colombian pension funds. *Research Paper*, 322. University of Technology, Sydney. ISSN: 1441-8010.
- Cayón, E. Sarmiento, J., Villegas, D., Hoyos, A., & Altamar, J. D. (2013). Economic News and Colombian Sovereign Bonds. *International Research Journals of Economics and Finance*, 109, 156-167 ISSN 1450-2887.
- Cayón, E. (2014). Financial autarchy as contagion protection: The case of Colombian pension funds. *Emerging markets, finance and trade*, 50(3), 127-145. Special issue.
- Cayón, E., & Sarmiento, S. (2014). Testing contagion with propensity matching estimators: a three country empirical example. *European Journal of Scientific Research*, 122(1).
- Cayón, E. (abril, 2015). Testing differences in Sovereign Spreads during the GFC. En *Eastern Finance Conference*. New Orleans, United States.

Cayón, E. (marzo, 2015). Testing differences in sovereign spreads during the GFC. En *Southwestern Finance Conference*. Houston, United States.

Cayón, E. (). *The Effect of Contagion during the GFC in Government Regulated and Sponsored Assets in Emerging Markets*. Editorial CESA. ISBN 978-958-8722-84-9.

Cayón, E. (Julio, 2016). The effects of the global financial crisis on the Colombian local currency bonds prices: an event study. En *World Finance Conference*. New York, United States.

4.2.1.1.5. Measuring semi-strong efficiency in Latin-American markets

Investigador: Edgardo Cayón

Investigador asociado: Julio Sarmiento S.

Estado: activo.

Duración estimada: 96 meses.

Código: 21005

Abstract: The objective of this study is to test semi-strong efficiency in Emerging markets focusing in Latin-American markets. Specifically, we measure how financial assets' prices and markets react to changes in fundamental performance and macroeconomic news. Also, we study whether financial assets' prices and markets react unbiased and instantly when shocks in other markets appear, relying on the assumption that there is a direct link among the studied markets.

To test the efficiency of the markets, we use a Non-Parametric Asymmetric Causality test.

Productos asociados:

- Cayón, E., & Sarmiento, J. (2020). Testing for contagion from oil and developed markets to emerging markets: An empirical analysis using systemic risk parameter. *Journal of International Studies*, 13(2), 98-108. doi:10.14254/2071-8330.2020/13-2/7
- Cayon, E., Garzón, N. A., & Pérez, J. S. (diciembre, 2019). The effects of global, regional, and local macroeconomic events on the price of the Colombian Castilla Blend. Finance in changing global environment. *2019 Infiniti*. Tianjin, China.
- Cayon, E., Sarmiento, J., Rendón, J., & Sandoval, J. S. (2019). The disposition effect and the relevance of the reference period: Evidence among sophisticated investors. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 24, 2-10.
- Cayon, E., Garzón, N. A., & Pérez, J. S. (2019). The effects of global, regional, and local macroeconomic events on the price of the Colombian Castilla Blend. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 9(6), 118-123.
- Cayon, E., Garzón, N. A., & Pérez, J. S. (octubre, 2019). The effects of global, regional, and local macroeconomic events on the price of the Colombian Castilla Blend. *CLADEA 2019 transformación Digital y desarrollo Sostenible*. Lima-Peru
- Cayón, E., Sarmiento, J., Sandoval, J., & Sadeghi, M. (junio, 2019). The application for proxy methods for computing the cost of private equity: evidence from listed firms. En *26th Annual Conference Multinational Finance Society*, Jerusalem, Israel.

- Cayón, E., & Perilla, J. M. (2018). Determinants of credit default swap (CDS) spreads in Latin America: An empirical analysis of corporate debt in public and private companies, *Journal of International Studies*, 11(4), 57-68.
- Cayón, E., Sarmiento, J., Rendón, J., & Sandoval, J. (abril, 2018). The Disposition Effect: Evidence on Institutional Investors and Mutual Funds in the United States of America. En *Eastern Finance Association EFA 54th Annual Meeting*. Philadelphia, PA.
- Cayón, E., Sarmiento-Sabogal, J., Collazos, M. & Sandoval, J. S (junio, 2017). Positive Asymmetric information in volatile environments: the black market dollar and sovereign bond yields in Venezuela. En *INFINITI 2017 Conference on International Finance*. Valencia, España.
- Cayón, E., Sarmiento, J. A., & Hatemi, J. A. (2016). A test of the efficient market hypothesis with regard to the exchange rates and the yield to maturity in Colombia. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 13(30), 321-329. ISSN / E-ISSN: 1109-9526 / E-ISSN: 2224-2899,
- Cayón, E., Sarmiento, J., & Hernández-Gamarra, K. (2015). A Test of the Market Efficiency of the Integrated Latin American Market (MILA) Index in Relation to Changes in the Price of Oil. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(2), 534-539. ISSN: 2146-4553

4.2.1.1.6. Gobierno corporativo – Convergencia funcional

Investigadores principales: María Andrea Trujillo Dávila, Alexander Guzmán Vásquez.

Investigadores externos: Maximiliano González Ferrero, Ph.D. profesor asociado, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.

Estado: concluido.

Duración estimada: 30 meses

Código: 21006

Objetivo: analizar el *cross-listing* como mecanismo de gobierno corporativo dentro del proceso de convergencia funcional para el caso colombiano.

Resumen: como resultado de una serie de choques corporativos en los últimos diez años, que iniciaron con el Este Asiático y la crisis financiera en Rusia, seguidos por una serie de escándalos de gobierno corporativo en Europa y Estados Unidos, los países han comenzado a introducir reformas de gobierno corporativo en estas regiones. Pero el ritmo de las reformas no ha sido uniforme entre países. América Latina se ha comprometido de manera parcial con reformas institucionales en los mercados financieros, lo que ha dejado a las firmas en la región en una posición difícil en términos de incrementos de capital en un mercado global cada vez más competitivo.

Para Chong y López de Silanes (2007), la región de América Latina ha estado sorpresivamente alejada de la generalizada onda de escándalos corporativos. Una posible explicación de lo anterior es que la protección de los inversionistas en la región

es adecuada o ha sido consistentemente mejorada, basada en las lecciones de las crisis de gobierno antes mencionadas. Otra explicación, que se ajusta más a la situación actual para la ausencia de escándalos públicos de gobierno corporativo, es el bajo nivel de protección y transparencia que ha prevenido la creación de un entorno donde los problemas pueden ser detectados o vale la pena que sean perseguidos. La pobre penetración de los mercados financieros y los bajos niveles de participación por inversionistas individuales e institucionales sugieren otra posibilidad. Los mercados de capitales de América Latina continúan siendo los menos desarrollados, lo que impone fuertes pesos sobre las firmas que tratan de reestructurar y enfrentar los crecientes mercados integrados de producto y capital.

Los países en América Latina sufren un bajo nivel de protección a los inversionistas, lo cual es parcialmente heredado de las tradiciones legales. Esta debilidad de los mercados de capitales de la región es exacerbada por la relativa baja aplicación de los niveles de protección, en la mayoría de países analizados. Las inadecuadas instituciones legales en la región generan altos niveles de concentración de propiedad, pobre acceso a financiación de capital externo y limitados mercados de capitales.

Productos asociados:

Trujillo, M. A., Guzmán, A., & González, M. (2011). Colombian ADRs: Why so few. *Innovar*, 21(42), 69-87. ISSN: 0121-5051.

4.2.1.1.7. Economía de la información

Investigadores) principales: María Andrea Trujillo Dávila, Alexander Guzmán Vásquez.

Investigador externos: Francisco Azuero Zúñiga, Ph.D. profesor asociado, director de investigación, y director área financiera, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.

Estado: activo.

Duración estimada: 120 meses

Código: 21007

Objetivo: analizar bajo el enfoque de la economía de la información el impacto de las asimetrías de información en la relación principal-agente para casos específicos del contexto colombiano.

Resumen: las asimetrías de información tienen incidencia en el funcionamiento de los mercados y en las relaciones contractuales. Akerlof (1970) resalta cómo la existencia de diversos grados de calidad del mismo producto genera problemas importantes para el funcionamiento de los mercados. En general, Akerlof sostiene que en diferentes mercados los compradores usan estadísticas para valorar la calidad de los bienes que desean adquirir y, en consecuencia, establecen precios promedio que no compensan de manera justa los bienes de alta calidad. Lo anterior lleva a una reducción de la calidad promedio de los bienes y el tamaño del mercado.

Los fundamentos de la teoría de la información desarrollada por George Akerlof, Michael Spence y Joseph Stiglitz sustentan, en primer lugar, que la característica esencial de las eco-

nomías de mercado es la asimetría en la información existente entre los distintos agentes económicos y, en segundo lugar, que esta característica distintiva constituye un factor determinante en la formación de los precios, la distribución del ingreso, el crecimiento y la política económica, dado que las economías de mercado se caracterizan por un alto grado de imperfecciones (Akerlof, 1970; Spence, 1976, 1977; Stiglitz, 1985, 1995).

La economía de la información se ocupa del estudio de tres problemas fundamentales. El primero de ellos, el de riesgo moral, es el inconveniente contractual entre un principal y un agente cuando la asimetría de información está relacionada con las acciones o el esfuerzo que escoge realizar dicho agente una vez ha sido contratado. En este contexto, el principal contrata a un agente para desempeñar una tarea; él escoge la “intensidad del esfuerzo” a , la cual afecta el “desempeño” q . Al principal solo le importa el desempeño, pero el esfuerzo es costoso para el agente y el principal tiene que compensarlo por incurrir en dicho costo. Si el esfuerzo no es observable, lo mejor que puede hacer el principal es relacionar la compensación con el desempeño. Este esquema de compensación generará una pérdida, ya que el desempeño es solo una señal ruidosa del esfuerzo. Esta incertidumbre es clave para entender el problema contractual bajo riesgo moral. Si la correspondencia entre el esfuerzo y el desempeño fuera completamente determinante, el principal no tendría dificultad en inferir el esfuerzo del agente a partir del resultado observado. Aun si el esfuerzo del agente no fuera observado podría ser indirectamente contratado debido a que el resultado sí es observable y verificable. La no observabilidad del esfuerzo no pondría ninguna restricción real sobre la habilidad del principal para contratar con el agente y el conflicto de intereses sería resuelto sin costo. Esta clase de problemas, de principal agente con riesgo moral, ha sido ampliamente usada como representación de varias relaciones económicas estándar.

El segundo problema, el de señalización, está relacionado con la situación en la que una de las partes tiene información privada sobre alguna variable importante para la relación y con su comportamiento puede señalarla al otro participante. La señalización se puede presentar antes del ofrecimiento del contrato o a través de la forma que toma el contrato como tal.

El ejemplo clásico del problema de señalización es el modelo de la educación como señal de Spence (1973, 1974). La configuración básica considerada por Spence es un mercado laboral competitivo donde las empresas no conocen perfectamente la productividad de los trabajadores que desean contratar. En ausencia de cualquier información sobre la productividad del trabajador, los salarios competitivos reflejarán solo la productividad promedio esperada. De esta manera, los trabajadores de baja productividad serán sobrecompensados y los de alta productividad serán subcompensados. En este escenario, los trabajadores de alta productividad tienen incentivos para tratar de señalar su productividad a las empresas.

Spence considera que la educación previa al ingreso al mercado laboral puede actuar como señal de la productividad futura del trabajador. La idea es que la educación puede ser menos difícil o costosa para los individuos altamente productivos y, por tanto, pueden diferenciarse adquiriendo educación. Es importante resaltar que Spence no argumenta que la educación per se puede incrementar la productividad, ni tampoco que esta pueda revelar la productividad a través de la aplicación de pruebas. El punto central es que la educación puede señalar alta productividad porque resulta muy costoso adquirir alta educación para los pocos productivos.

Es conveniente anotar que la forma de señalización considerada por Spence es aquella que toma lugar antes de la contratación. Este es un tipo de señalización diferente a la que se da en la fase contractual a través de la forma que toma el contrato pro-

puesto. Un ejemplo de esta forma de señalización se encuentra en el modelo de Leland y Pyle (1977), en el cual la participación que conserva un emprendedor en la empresa cuando decide hacer una oferta pública de acciones es una señal de la calidad del proyecto.

El tercer problema, denominado selección adversa, se relaciona con las asimetrías de información y los problemas de incentivos; estos últimos surgen cuando el principal desea delegar una tarea a un agente. La delegación puede ser motivada por la posibilidad de beneficiarse de un incremento en los retornos por la división de tareas, por la falta de tiempo o de habilidades por parte del principal para llevar a cabo la tarea él mismo, o por cualquier otro tipo de racionalidad limitada del principal al enfrentarse a problemas complejos. Sin embargo, por la sola delegación, el agente tiene acceso a información que no está disponible para el principal. El costo de oportunidad exacto de la tarea, la tecnología usada, la habilidad del agente y qué tan bien se ajusta la habilidad intrínseca del agente y la tecnología son ejemplos de piezas de información que pueden ser conocimiento privado del agente.

La brecha de información entre el principal y el agente tiene implicaciones fundamentales para el diseño del contrato bilateral que suscriben. Con el fin de alcanzar un uso eficiente de los recursos económicos, el contrato debe revelar la información privada del agente. Esto solo puede hacerse otorgando una renta informacional al agente que fue informado en privado. En un contrato de segundo óptimo el principal enfrenta un *trade off* entre su deseo de alcanzar una asignación eficiente y la renta de información costosa que se da al agente para inducirlo a revelar la información.

Los supuestos del modelo de selección adversa son: (a) el principal y el agente son individuos totalmente racionales (optimizan comportamiento y maximizan utilidad); (b) el principal

no conoce la información privada del agente, pero la distribución de probabilidad de dicha información es de conocimiento común, y 8c) el principal es un maximizador de utilidad esperada bayesiana. En el diseño de la regla de pago para el agente, el principal se mueve primero como un líder Stackelberg bajo información asimétrica anticipando el comportamiento subsiguiente del agente.

Productos asociados:

- Guzmán, A., Mehrotra, V., Morck, R., & Trujillo, M. A. (2020). How institutional development news moves an emerging market. *Journal of Business Research*, 112, 300-319.
- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., Trujillo, M. (enero, 2020). What moves an emerging market? En SBIR Conference, Sydney, Australia.
- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., Trujillo, M. (abril, 2019). What moves an emerging market? En *Lighting the future in Latin America in times of uncertainty: Fostering innovation and employability*. BALAS Annual Conference, Lima Perú.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M. Camargo, J., & ter Horts, E. (abril, 2019). Topics, trends and methods in economics, finance and business: a content analysis approach. En *Lighting the future in Latin America in times of uncertainty: Fostering innovation and employability*. BALAS Annual Conference, Lima, Perú.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M. Camargo, J., & ter Horts, E. (2018). Topics and methods in economics, finance, and business journals: A content analysis enquiry. *Heliyon*, 4(12), 1-30.

- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M. Camargo, J., & ter Horts, E. (2018). *Topics, trends and methods in economics, finance and business: a content analysis approach*. Social Science Research Network SSRN <https://ssrn.com/abstract=3290196>.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M. Camargo, J., & ter Horts, E. (julio, 2018). Topics, trends and methods in economics, finance and business: a content analysis approach. En *World Finance Conference*. Mauritius.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (octubre, 2017). What do you say and how do you say it: information disclosure in Latin American firms. En *FMA Annual Meeting*, Boston, MA.
- Guzmán, A., González, M., & Trujillo, M. A. (2017). *Decisiones gerenciales estratégicas: Una aplicación a la teoría de juegos*. Segunda Edición. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-14-6.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (2017). *What do you say and how do you say it: information disclosure in Latin American firms*. Social Science Research Network SSRN <https://ssrn.com/abstract=2929833>.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (julio, 2017). what do you say and how do you say it: information disclosure in Latin American firms. En *World Finance Conference*, Sardinia, Italia.
- Trujillo M.A., Guzmán, A., & Azuero, F. (2017). Contratos de estabilidad jurídica en Colombia: un análisis desde la economía de la información y la economía política. *Innovar*, 27(63), 125-140. ISSN: 0121-5051.

- Guzmán, A., & M. A. (2016) *Lineamientos de gobierno corporativo en revelación y transparencia*. Editorial CESA y Bolsa de Valores de Colombia, con el apoyo de IFC y SECO. Primera Edición. ISBN: 978-958-8988-01-6.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (2015). *Revelación de información y valor de las empresas en América Latina*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-87-0.
- Guzmán, A., González, M., & Trujillo, M. A. (2014). *Decisiones Gerenciales Estratégicas: Una aplicación a la teoría de juegos*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-64-1.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Garay, U., & González, M. (2013). Internet-based corporate disclosure and market value: evidence from Latin America. *Emerging Markets Review*, 17(1), 150-168. ISSN: 15660141
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Garay, U., & González, M. (marzo, 2013). Internet-based corporate disclosure and market value: evidence from Latin America. En *Midwest Finance Association annual meeting 2013*. Chicago, Estados Unidos..
- Trujillo, M. A, Guzmán, A. & Azuero, F. (2011). Contratos de estabilidad jurídica en Colombia (CEJ), ¿información asimétrica, inconsistencia intertemporal o captura de la autoridad tributaria? *Galeras de Administración*, 31, Universidad de los Andes.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2011). Políticas de incentivos relacionadas con la investigación: una revisión desde la teoría de contratos. *Estudios Gerenciales*, 27(120), 127-146. ISSN 0123-5923.

4.2.1.1.8. Gobierno corporativo

Investigadores principales: María Andrea Trujillo Dávila, Alexander Guzmán Vásquez.

Investigadores externos: Carlos Pombo Vejarano, Ph.D, profesor asociado, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia. Maximiliano González Ferrero, Ph.D. Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.

Estado: activo

Duración estimada: 120 meses.

Código: 21008

Objetivo: abordar la temática de gobierno corporativo bajo la dimensión de la teoría de agencia.

Resumen: la temática de gobierno corporativo, emerge cuando al interior de las empresas se otorga la toma de decisiones a administradores distintos a los dueños. De esta manera, el gobierno corporativo se entiende como el proceso en que los proveedores financieros de las corporaciones aseguran el retorno de su inversión. Este proyecto aborda dicho tipo de gobierno desde una perspectiva de agencia convencional, lo cual es citado en ocasiones como la separación entre propiedad y control.

En términos generales, la teoría de agencia alrededor de la firma cuestiona si el gerente de una empresa actuará siempre a favor de los intereses de los accionistas y sustenta que, cuando se separan la propiedad y la gerencia de una empresa, el gerente tiende a adoptar un comportamiento oportunista favoreciendo sus propios intereses y no los intereses de los accionistas (Berle y Means 1932). Lo anterior, conocido como el problema de agen-

cia existente entre gerentes y accionistas, ha sido ampliamente estudiado en la literatura. Jensen y Meckling (1976) modelaron de manera formal la reducción en el valor de la firma a causa de dicho conflicto y, a partir de su contribución, varios estudios se han enfocado en proporcionar mecanismos para mitigar dicho problema. Adicional a la protección legal ofrecida por el país, y a los diferentes instrumentos de gobierno corporativo, el aumento en la propiedad gerencial es una medida común adoptada por los accionistas para alinear sus intereses con los del gerente (Jensen y Meckling, 1976; Morck, Shleifer y Vishny, 1988; Denis, Denis y Sarin, 1997; Ang, Cole y Lin, 2000).

Ahora bien, si el aumento de la propiedad gerencial puede disminuir el conflicto de intereses entre gerentes y accionistas, puede a la vez generar otro tipo de problema de agencia —el conflicto de intereses entre grandes accionistas y accionistas minoritarios— (Barclay y Holderness, 1989; Shleifer y Vishny, 1986; La Porta *et al.*, 1999). Este problema se presenta cuando los grandes accionistas utilizan su poder influenciando las decisiones en la firma, para expropiar a los accionistas minoritarios. Lo anterior puede llevarse a cabo a través de diferentes métodos tales como altas compensaciones salariales, dilución de la participación de los minoritarios o precios de transferencia de activos inferiores a los costos de mercado.

En adición a las dos tipologías de problemas mencionados, la literatura también ha considerado el conflicto de intereses existente entre los accionistas de la empresa y los tenedores de deuda. Para Jensen y Meckling (1976), en la medida en que la organización utiliza la deuda como mecanismo de financiación, los tenedores de deuda incrementan su participación en los negocios y el riesgo operativo de la firma, mientras que los accionistas y gerentes conservan el control de las decisiones de inversión y operación de esta. Lo anterior les proporciona a los gerentes incentivos para expropiar la riqueza de los tenedores de deuda a favor de su propio beneficio y el de los accionistas que ellos representan.

Como lo señalaron Jensen y Meckling (1976), la severidad de los problemas de agencia varía entre firmas dependiendo de la facilidad con que cada gerente pueda ejercer sus propias preferencias en la toma de decisiones, en contraposición a la maximización del valor de la empresa y a los costos asociados a las actividades de supervisión. Diferentes estudios comienzan a explorar la variación de los problemas de agencia entre los diversos tipos de firmas. Cada tipo de empresa cuenta con una estructura de propiedad específica, la cual a su vez influye en la existencia y severidad de los distintos problemas de agencia.

Productos asociados:

- Guzmán, A., González, M., Pablo, E., & Trujillo, M. A. (2020). Does gender really matter in the boardroom? Evidence from closely held family firms. *Review of Managerial Science*, 14, 221-267.
- Guzmán A., Trujillo, M., González, M., & Téllez, D. (enero, 2020). Determinants of corporate tone in the initial public offering: powerful CEOs versus well-functioning boards. En *SBIR Conference*. Sydney, Australia.
- Guzmán Vásquez, A., Trujillo Dávila, M. A., García Sierra, R., & Prada Ramírez, F. J. (2020). *Gobierno corporativo y gestión de activos en el sector eléctrico*.
- Guzmán, A., Trujillo M. A., & Ariztizabal, J. D. (2019). *Gobierno corporativo en las entidades sin ánimo de lucro en Colombia*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-40-5.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2019). *How institutional development news moves an emerging market*. ASCOLFA.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2019). *What you say and how you say it: Information disclosure in Latin American firms*. ASCOLFA. Bogotá.

- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. (junio, 2019). What moves an emerging market? En *INEKA Conference*. Verona, Italia.
- Villalonga, B., Trujillo, M. A., Guzmán, A., & Cáceres, N. (2019). What Are Boards For? Evidence from closely held firms. *Financial management*, 48(2): 537-573.
- Guzmán, A., Trujillo M. A. Guzmán, D., & Rueda, M.A. (2019). Gestión de grupos de interés estratégicos: gobierno corporativo y empleados. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8988-37-5.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (2019). Governance, sentiment analysis, and initial public offering underpricing. *Corporate Governance. An International Review*, 27(3), 226-244.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Téllez, D. (abril, 2019). Governance, sentiment analysis, and initial public offering underpricing. En *Lighting the future in Latin America in times of uncertainty: Fostering innovation and employability*. *BALAS Annual Conference*, Lima, Perú.
- Guzmán, A. González, M. Trujillo, M. A., & Pablo, E. (2019). Is board turnover driven by performance in family firms? *Research in International Business and Finance*, 48, 169-186.
- Guzmán, A., González, M., Téllez, D., & Trujillo, M. A. (2018). *Governance, Sentiment Analysis and IPO Underpricing*. Social Science Research Network SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3291403> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3291403>
- Trujillo, M. A, Guzmán, A., & Veloza, F. (octubre, 2018). Gobierno Corporativo y análisis al riesgo de contraparte. En

CLADEA 2018. La innovación y el conocimiento, base de la productividad y prosperidad de los países. San José, Costa Rica.

Villalonga, B., Trujillo, M. A., Guzmán, A., & Cáceres, N. (junio, 2018). What Are Boards For? Evidence from closely held firms. En *1st Family Business and Corporate Control Workshop*, University of Bocconi, Milán, Italia.

Guzmán, A., Trujillo, M. A., Elejalde, M., Gaviria, J., & Vélez, L. (2018). *Gestión del Gobierno Corporativo: Experiencia de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia – CCGMA*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-56964-0-2.

Guzmán, A., Trujillo, M. A., González, M., & Pablo, E. (julio, 2018). Does gender really matter in the boardroom? Evidence from closely-held family firms. En *World Finance Conference*, Mauritius.

Villalonga, B., Trujillo, M. A., Guzmán, A., & Cáceres, N. (2017). *What Are Boards For? Evidence from Closely Held Firms*. Social Science Research Network. SSRN. <https://ssrn.com/abstract=2989359>.

Guzmán, A., Morten Bennesen, M., Henry, B., Trujillo, M. A., & Wiwattanakantang, Y. (2017). *Leonisa: A succession crisis among second gens*. INSEAD Case Publishing. Fontainebleau, Francia. Referencia del caso: 05/2017-6285. Mayo 2017.

Guzmán, A., Morten Bennesen, M., Henry, B., Trujillo, M. A., & Wiwattanakantang, Y. (2017). *Carvajal: From soldiers to diplomats, from family-run to professionally-managed*. INSEAD Case Publishing. Fontainebleau, Francia. Referencia del caso: 03/2017-6284. Marzo 2017.

- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Morten Bennedsen, M., Henry, B., & Wiwattanakantang, Y. (2017). *Servientrega: Founders in competition*. INSEAD Case Publishing. Fontainebleau, Francia. Referencia del caso: 03/2017-6287. Marzo 2017.
- Guzmán, A., & Trujillo M. A. (2017). *Emisores de valores y gobierno corporativo: Un análisis a las encuestas de código país 2007-2014*. Editorial CESA e Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo, con el apoyo de IFC y SECO. Primera Edición. ISBN Físico: 978-958-8988-11-5. ISBN Digital: 978-958-8988-12-2.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (mayo, 2017). Is board turnover driven by performance? Evidence from closely-held family firms. En *Innovación y transformación productiva para el desarrollo-Encuentro de decanos y directores de programa* (ASCOLFA) Neiva, Huila.
- Trujillo, M. A. & Guzmán, A. (mayo, 2017). Does Gender Really Matter in the Boardroom? Evidence from Closely-Held Family Firms (premio a la mayor ponencia). En *Innovación y transformación productiva para el desarrollo-Encuentro de decanos y directores de programa* (ASCOLFA), Neiva, Huila.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (octubre, 2016). What are boards for? Evidence from closely held firms. En *Financial Management Association Conference 2016*. Las Vegas, Nevada
- Trujillo, M. A, & Guzmán, A. (marzo, 2016). What are boards for? Evidence from closely held firms. En *Midwest Finance Association Conference 2016*. Atlanta, Georgia.
- Villalonga, B., Amit, R., Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2015). Governance of family Firms. *Annual Review of Financial Economics* 7(1), 635-654.

- Guzmán, A., Prada, F., & Trujillo, M. A. (2015). *Juntas directivas en el desarrollo del gobierno corporativo*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-93-1.
- Trujillo, M. A., & Guzmán A. (septiembre, 2015). What are boards for? Evidence from closely held firms. En *Northern Finance Association conference 2015*. Lake Louise, Canadá.
- Trujillo, M.A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2015). The role of family involvement on CEO turnover: Evidence from Colombian Family Firms. *Corporate Governance: An International Review*, 23(3): 266-284. ISSN: 0964-8410.
- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. A. (julio, 2015). The Reconstruction of Institutions in Colombia: Evidence from the last decade. En *World Finance Conference*. Buenos Aires, Argentina.
- Trujillo, M. A., & Guzmán A. (marzo, 2015). Corporate Governance Mechanisms in Family Firms: Evidence from director turnovers. En *The Business Association of Latin American Studies-BALAS Conference*. Puerto Rico.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, G.P., & Prada, F. (2014). Prácticas de gobierno corporativo en las asambleas generales de accionistas de empresas listadas en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 27(49), 37-64. ISSN 0120-3592.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (diciembre, 2014). Corporate governance mechanisms in family firms: evidence from director turnovers. En *Paris Financial Management Conference*. Paris, Francia.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (Comp.) (2014). Investigación sobre gobierno corporativo en Colombia. Editorial CESA. ISBN: 978-958-8722-87-0.

- Gonzalez, M., Guzmán, A., Pombo, C., & Trujillo, M. A. (2014). Family involvement and dividend policy in closely held firms. *Family Business Review* 27(4), 365-385. ISSN: 0894-4865.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2014). The role of family involvement on CEO turnover: evidence from Colombian family firms. En *Family Business Workshop*. CESA - University of Alberta School of business - NUS Business School.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (julio, 2014). Family Involvement and dividend policy in closely held firms. En *World Finance Conference*. Venecia, Italia.
- Guzmán A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. A. (marzo, 2014). The reconstruction of institutions in Colombia: evidence from the last decade. En *Midwest Finance Association annual meeting*. Orlando, Estados Unidos.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2013). Family firms and debt: risk aversion versus risk of losing control. *Journal of Business Research*, 66(11), 2308-2320. ISSN: 0148-2963
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (marzo, 2013). Family involvement and dividend policy in listed and non-listed firms. En *Midwest Finance Association annual meeting 2013*. Chicago, Estados Unidos.
- Guzmán, A., Morck, R., Mehrotra, V., & Trujillo, M. A. (mayo, 2013). The reconstruction of institutions in Colombia: evidence from the last decade. En *NUS 2013*. Singapur.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (diciembre, 2013) Corporate governance mechanisms in family firms: evidence from CEO turnovers. *Galeras de Administración*, 37, Universidad de los Andes.

- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2012). Family firms and financial performance: the cost of growing. *Emerging Markets Review*, 13(4), 626-649. ISSN: 1566-0141
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2012). Corporate governance mechanism in family firms: evidence from CEO turnover. En *BALAS Annual Conference*. Rio de Janeiro, Brasil.
- Trujillo, M. A., & Guzmán, A. (2012). *Hacia la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo en sociedades cerradas*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-9722-14-6.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (agosto, 2012) Family involvement and dividend policy in listed and non-listed firms. *Galeras de Administración*, 34, Universidad de los Andes.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (abril, 2011). Families and debt: risk aversion versus risk of losing control. En la 27ª *Conferencia anual de BALAS, Universidad Adolfo Ibáñez* Santiago de Chile, Chile.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (agosto, 2011). Family firms and debt: risk aversion versus risk of losing control. *Galeras de Administración*, 33. Universidad de los Andes.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (agosto, 2011). Family firms and financial performance: the cost of growing. *Galeras de Administración*, 32. Universidad de los Andes.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (abril, 2011). Family firms and financial performance: the cost of growing. En la 27ª *Conferencia anual de BALAS, Universidad Adolfo Ibáñez*. Santiago de Chile, Chile.

- Trujillo, M. A., Guzmán, A., González, M., & Pombo, C. (2011). Revisión de la literatura de empresas familiares: una perspectiva financiera. *Academia: Revista Latinoamericana de Administración*, 47, 18-42. ISSN: 1012-8255 (ISI).
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., & González, M. (2010). The role of heirs in family businesses: the case of Carvajal. *Innovar*, 20(36), 49-67. ISBN: 0121-50511.
- Trujillo, M. A., Guzmán, A., Pombo, C., & González, M. (2010). Empresas familiares: Revisión de la literatura desde una perspectiva de agencia y agenda de investigación futura. *Cuadernos de Administración*, 23(40), 11-33. ISBN: 0120-3592.

4.2.1.2. Medición de riesgo y finanzas cuantitativas

4.2.1.2.1. El VaR histórico y las variaciones mensuales en el Índice de Precios al Consumidor (IPC) en Colombia: una propuesta metodológica para la medición de pérdidas esperadas en pesos de deudores hipotecarios con créditos en Unidades de Valor Real (UVR)

Investigador: Edgardo Cayón.

Investigador externo: Julio Sarmiento S.

Estado: concluido (Certificación 03-2010)

Duración: 1, 2 años (agosto de 2009 - octubre de 2010)

Código: 22001

Objetivo: mostrar la eficiencia del modelo histórico en la estimación de los valores extremos del IPC.

Resumen: al final de la década de los noventa Colombia sufrió una de las peores crisis económicas de su historia. Uno de los sectores de la economía que más se vio afectado por la debacle fue los establecimientos de crédito, en especial aquellos con alta concentración de cartera en créditos hipotecarios (Romero 2003). Esta crisis llevó al gobierno nacional a emitir la Ley 546 de 1999, más comúnmente conocida como “Ley de Vivienda”. Uno de los cambios más radicales que conllevó la normatividad fue la transición del sistema de financiación de vivienda a largo plazo, basado hasta ese momento en unidades UPAC, al que existe actualmente, que se basa en las denominadas Unidades de Valor Real (UVR). Es con relación a los supuestos inherentes en la fórmula para el cálculo de la equivalencia de UVR en pesos que se basa nuestra propuesta metodológica para la medición de pérdidas en pesos desde la perspectiva del deudor hipotecario.

El objetivo principal de esta propuesta es enriquecer la información que se presenta al futuro deudor hipotecario, desde una perspectiva de riesgos financieros, en el momento de tomar la decisión con respecto a la financiación de su vivienda con créditos denominados en UVR. Finalmente, por medio de esta metodología se puede concluir que existe la necesidad de una mayor regulación por parte de las entidades competentes en relación con la calidad de la información que actualmente los establecimientos de crédito proveen al deudor hipotecario en su proceso de decisión sobre la opción de financiación de vivienda en créditos denominados en UVR.

Productos asociados:

- Cayón, E., & Sarmiento, J. (2010). El VaR histórico: una propuesta metodológica para la medición de pérdidas esperadas en pesos de deudores hipotecarios con créditos en Unidades de Valor Real (UVR). *Estudios Gerenciales*, 26(116), 101-114. ISSN 0123-5923 (Publindex: A).
- Cayón, E. (septiembre, 2009). El VaR histórico y las variaciones mensuales en el IPC en Colombia: una propuesta metodológica para la medición de pérdidas esperadas. En *IX Conferencia Internacional de Finanzas*. Universidad de Buenos Aires, Universidad de Chile y Universidad de Santiago de Chile, Buenos Aires.
- Cayón, E., & Sarmiento, J. (2008). El VaR histórico y las variaciones mensuales en el índice de precios al consumidor (IPC) en Colombia: una propuesta metodológica para la medición de pérdidas esperadas en pesos de deudores hipotecarios con créditos en Unidades de Valor Real (UVR). *Borradores de Administración*, 14. CESA.

4.2.1.2.2.Riesgo Operativo

Investigador: Andrés Mora.

Estado: concluido

Duración estimada: enero de 2009 - junio de 2011

Código: 22002

Objetivo: cálculo de riesgo operativo basado en modelos LDA.

Resumen: este proyecto utiliza el modelo de distribución de pérdidas (LDA, por sus siglas en inglés) para cuantificar el riesgo operativo, y mediante simulación Monte Carlo se comparan tres métodos de cuantificación. Como complemento a un artículo anterior (Mora, 2009), se presenta el método g-and-h empleado por Dutta y Perry (2007) para calcular capital regulatorio a 99,9% en riesgo operativo. Los otros modelos son: el propuesto por Böcker y Klüppelberg (2005), que consiste en una fórmula analítica para estimar OpVaR cuando la distribución de los datos exhibe colas largas. El otro modelo está basado en la teoría del valor extremo utilizando el método de Beirlant et al. (1999) para estimar el índice de valor extremo de la distribución de pérdidas. Con este dato se calcula el OpVaR mediante el estimador de Weissman (método MLE-W). Finalmente, se aplica el método g-and-h y MLE-W a las pérdidas por riesgo operativo reportadas por las entidades financieras colombianas en 2008 para estimar el OpVaR a 99,9% para 2009.

Productos asociados:

- Mora, A. (junio, 2009). Una recomendación para cuantificar el riesgo operativo en entidades financieras colombianas. En *VI Simposio Nacional y III Internacional de Docentes de Finanzas*. Universidad de la Sabana y Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá:
- Mora, A. (2009). *Una recomendación para cuantificar el riesgo operativo en entidades financieras en Colombia*. *Borradores de Administración*, 25. CESA.
- Mora, A. (2010). Comparación de algunos métodos para cuantificar riesgo operativo. *Borradores de Administración*, 39. CESA.
- Mora, A. (junio, 2010). A Comparison between different methods of quantifying operational risk. En *ALIO-IN-FORMS (2010)*, Buenos Aires.

Mora, A. (2010). Cuantificación del riesgo operativo en entidades financieras en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 23(41), 185-211. ISSN: 0120-3592.

Mora, A. (2010). Consideraciones para la estimación de cuantiles altos en el riesgo operativo. *Análisis Revista del Mercado de Valores*, 1, 181-216. ISSN: 2215-9150.

Mora, A. (junio, 2011). Riesgo Operativo II: una revisión de literatura-continuación. *Borradores de Administración*, 54. CESA.

4.2.1.2.3. Un estudio comparativo de algunos estimadores de valor extremo

Investigador: Andrés Mora.

Estado: concluido.

Duración estimada: enero de 2008 - junio de 2011.

Código: 22003

Objetivo: comparar algunos métodos para estimar el índice de valor extremo para distribuciones de colas pesadas.

Resumen: se presenta un análisis comparativo de manera teórica y práctica de algunos métodos elegidos para estimar el índice de valor extremo (IVE) para distribuciones tipo Pareto. Como era de esperarse, los resultados de la simulación muestran que no existe un método óptimo. Sin embargo, la técnica extended GPD (EGPD) ofrece mejoras en comparación con el estimado de Hill. También se aplican los métodos elegidos al caso “Danish Fire Data” para obtener su índice de valor extremo y un estimador de cuantía alto.

Productos asociados:

Mora, A. (2009). Un estudio comparativo de algunos estimadores del índice del valor extremo. *Borradores de Administración*, 17. CESA.

4.2.1.2.4. Estimadores del índice de cola y valor en riesgo

Investigador: Andrés Mora.

Estado de avance: concluido.

Duración estimada: junio de 2009 - junio de 2011

Código: 22004

Objetivo: presentar métodos alternativos de estimación del VaR para evitar el problema del supuesto de normalidad en los retornos de activos financieros en seguros

Resumen: este proyecto tiene como objetivo presentar algunas metodologías de estimación de parámetros de distribución y así calcular cuantiles de estas distribuciones. En especial, la estimación del índice de cola (también denominado el parámetro de forma) para calcular VaR, cuando se asumen distribuciones de pérdidas extremas, puesto que VaR es un cuantil desde el punto de vista estadístico. Estos métodos se aplicarán particularmente a un caso analizado en la teoría del valor extremo.

Productos asociados:

Mora, A. (2010). Estimadores del índice de cola y el valor en riesgo. *Cuadernos de Administración (Universidad del Valle)*, 44, 71-88. ISSN: 0120-4645.

Mora, A. (2011). Un estudio comparativo de algunos estimadores del índice de cola. *Innovar*, 40(21), 17-34. ISSN: 0121-5051.

4.2.1.2.5. Una propuesta de Credit Metrics y Expected Shortfall para medición de riesgo crediticio

Investigador: Andrés Mora.

Estado de avance: concluido

Duración estimada: junio de 2009 - junio de 2010

Código: 22005

Objetivo: extender el método Credit Metrics para tener en cuenta la medida de riesgo Expected Shortfall.

Resumen: este proyecto presenta un método sencillo que combina la metodología de Credit Metrics junto con la medida de Expected Shortfall para cuantificar riesgo crediticio. Se presenta un ejemplo para un bono y portafolio de dos bonos. Puesto que Credit Metrics se basa en VaR y esta es una medida no coherente con el riesgo, se propone el uso de una medida que sea coherente. La ventaja de utilizar Expected Shortfall como medida de riesgo es que elimina el problema de no subaditividad del VaR, pero en términos regulatorios se necesita mayor capital para cubrir las potenciales pérdidas, esto por definición de la medida de riesgo Expected Shortfall.

Productos asociados:

Mora, A. (2010). Una propuesta de Creditmetrics y Expec-

ted Shortfall para medición de riesgo crediticio. *Revista Civilizar de Empresa y Economía*, 2, Año 2. ISSN: 2145-6194 (Revista no indexada).

4.2.1.2.6. Finanzas cuantitativas

Investigador: Enrique ter Horst

Investigadores externos: Garay, Urbi: IESA, Caracas, Venezuela; Molina, Germán: Tudor Hedge Fund; Rodríguez, Abel: University of California at Santa Cruz; Casarín, Roberto: Universidad de Venezia; Leisen, Fabrizio: Kent University; Robert Gramacy: Chicago Booth Business School; y Samuel Malone: Uniandes.

Estado de avance: concluido.

Duración estimada: 2010-2013.

Código: 22006

Resumen: Este proyecto desarrolla modelos usados en finanzas para el cálculo del alpha y del beta de mercado, en ese sentido extiende la metodología de Lintner, Sharpe y Mossin a contextos no paramétricos, dinámicos y no estacionarios. Adicionalmente, a partir de los precios de las opciones de cualquier activo, logra construir un modelo estadístico para estimar una distribución del subyacente viable para tomar decisiones a futuro. Un modelo menos avanzado es usado en la actualidad por el Banco Central Europeo. Por último, se contradice la hipótesis de Meese y Rogoff, en la que no es posible predecir los precios de las divisas, y mediante el modelo estadístico bayesiano de inteligencia artificial se logra predecir muchas divisas generando un retorno bastante atractivo en dólares. Finalmente, se estudian

las características de la data de alta frecuencia y se consiguen bastantes patrones no descubiertos hasta ahora.

Productos asociados:

ter Horst, E., Dakduk, S., Santalla, Z., Molina, G., & Malave, J. (2017). Customer behavior in electronic commerce: a bayesian approach. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 11(2), 1–20.

ter Horst, E., Gzyl, H., & Molina, G. (2017). Inferring probability densities from expert opinion. *Applied Mathematical Modelling*, 43(1), 306–320.

Garay, U., ter Horst, E., Molina, G. & Rodríguez, A. (2016). Bayesian nonparametric measurement of factor betas and clustering with application to hedge fund returns. *Econometrics*, 4(13), 2–23.

Malone, S. W., Gramacy, R. B. & ter Horst, E. (2016). Timing foreign exchange markets. *Econometrics*, 4(15), 2–23.

Malone, S., ter Horst, E., & Gramacy, R. (agosto, 2013). Timing foreign exchange markets. En *European Seminar on Bayesian Econometrics*. Oslo, Noruega.

Gzyl, H., & ter Horst, E. (2014). A relationship between the ordinary maximum entropy method and the method of maximum entropy in the mean. *Entropy*, 16, 1123–1133, doi:10.3390/e16021123.

Gzyl, H., & ter Horst, E. (2014). Numerical determination of hitting time distributions from their Laplace transforms. *Physica A*, 410, 244–252. DOI 10.1016/j.physa.2014.05.035

ter Horst, E., & Molina, G. (2014) Discussion on a tractable state-space

model for symmetric positive-definite matrices. *Bayesian Analysis*, 4(9), 809-818. ISSN: 19316690, 19360975.

Casarin, R., Leisen, F., Molina, G., & ter Horst, E. (mayo, 2014). A bayesian Beta Markov random field calibration of the term structure of implied risk neutral densities. En *ISBA-George Box Research Workshop on Frontiers of Statistics*. Washington, DC, USA.

Casarin, R., Leisen, F., Molina, G., & ter Horst, E. (Julio, 2014). A bayesian Beta Markov (2014) random field calibration of the term structure of implied risk neutral densities. *International Society for Bayesian Analysis World Meeting, ISBA*. Convention Center, Cancún, Mexico.

Casarin, R., Leisen, F., Molina, G., & ter Horst, E. (2014). *A bayesian Beta Markov Random field calibration of the term structure of implied risk neutral densities*. Departamento de Matematicas. Invitado al seminario de la universidad. Universidad Nacional de Medellin.

ter Horst, E., Gzyl, H., & Molina, G. (2015). Application of the maximum entropy method in the mean to classification problems. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 437, 101-108. <http://dx.doi.org/10.1016/j.physa.2015.05.105>

ter Horst, E., Gzyl, H., & Molina G. (2015). A spectral measure estimation problem in rheology. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 434, 129-133.

ter Horst, E., Casarin, R., Leisen, F., & Molina, G. (2015) A bayesian Beta Markov random field calibration of the term structure of implied risk neutral densities. *Bayesian Analysis*, Special Edition for the Lindley prize,(pp.1-29).

ter Horst, E., Rodríguez, A., & Malone, S. (2015). Bayesian

inference for a structural credit risk model with stochastic volatility and stochastic interest rates, *Journal of Financial Econometrics*, 13(4), 839-867. ISSN: 1479-8409.

4.2.1.2.7. Gestión y administración del riesgo

Investigador: Enrique ter Horst.

Investigadores Externos: Abel Rodríguez: Universidad de California y Santa Cruz y Samuel Malone: Uniandes.

Estado de avance: concluido.

Duración estimada: 2009-2013.

Código: 22007

Resumen: El modelo de Black and Scholes ha sido usado para medir el riesgo crediticio por mucho tiempo y por empresas tan grandes como KMV Moody's. Dichas mediciones se basan en un modelo que usa el supuesto de volatilidad constante para los activos de la empresa. Dicho supuesto es poco realista, con lo cual se propone usar un modelo más flexible, donde no solo la volatilidad tiene la libertad de cambiar, sino también la tasa de interés libre de riesgo. Este proyecto tuvo como meta el desarrollo de nuevos modelos para medir el riesgo crediticio extendiendo el famoso modelo de Merton y de KMV Moodys, usado por dichas grandes empresas de rating crediticio.

Productos asociados

ter Horst, E. (diciembre, 2016). What makes a tweet be retweeted? A Bayesian trigram analysis to understanding tweet propagation during the 2015 Colombian political cam-

paign. En *10th International Conference on Computational and Financial Economics*, Sevilla, España.

ter Horst, E. (octubre, 2016). A Bayesian Time-varying Approach to Risk Neutral Density Estimation en ESOBE 2016. En *European Seminar in Bayesian*, Venezia, University Ca'Foscari, Italia.

ter Horst, E. (junio, 2016). A Bayesian Time-varying Approach to Risk Neutral Density Estimation en ISBA 2016. En *International Society for Bayesian Analysis*, Forte Village Resort Convention Center, Sardinia, Italia..

ter Horst, E., Echeverri, L. M., & Parra, J. (2015). Imagen país de Colombia desde la perspectiva extranjera. *Arbor* 191(773), 114–142. ISSN: 0210–1963.

4.2.1.2.8. Estudios sobre la eficiencia del mercado de valores

Investigador: Luis Berggrun.

Investigadores externos: Emilio Cardona, Ph.D, profesor asistente, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia. Edmundo Lizarzaburu, Ph.D. Universidad ESAN, Lima, Perú.

Estado de avance: activo.

Duración estimada: 120 meses.

Código: 21009

Objetivo: estudiar la significancia de posibles violaciones a la eficiencia de mercado.

Resumen: si un mercado es eficiente, uno puede decir que cualquier información útil para predecir el desempeño de una acción debe ya estar reflejada en los precios accionarios. Ante cualquier información que señale que el precio de la acción está subvalorado, los inversionistas irán en manada a comprar ese activo incrementando su precio y esperándose entonces tasas ordinarias de retorno. Sin embargo, si los precios son mantenidos a niveles justos, debe ser que ellos se incrementan o disminuyen, únicamente como respuesta a nueva información. La nueva información debe ser impredecible, por lo cual los precios accionarios que cambian en respuesta a la nueva información (no predecible), también deben moverse de manera impredecible. Esta es la esencia del argumento de la caminata aleatoria, es decir, que los cambios en precios deben ser aleatorios y no predecibles.

Si los movimientos en precios fuesen predecibles, esto sería muestra de ineficiencia de mercado porque la habilidad de pronosticar precios indicaría que no toda la información disponible quedaría reflejada en los precios accionarios. Luego, la noción de que las acciones reflejan toda la información disponible, se refiere a la hipótesis del mercado eficiente (HME). En la literatura no hay consenso acerca de la eficiencia de los mercados financieros y en qué grado. Información como la volatilidad idiosincrática, los retornos pasados, la rentabilidad de la firma y otras características de la empresa, han permitido generar estrategias de trading de inversión cero y rentabilidades anormales de cuasi-arbitraje que están naturalmente en contravía de la HME. En este sentido el propósito de este proyecto es investigar, en un contexto internacional (con énfasis en Latinoamérica), si los movimientos en precios (de acciones, commodities y otros activos financieros) son predecibles, lo que constituiría una violación al concepto de un mercado eficiente.

Productos asociados

Berggrun, L., Cardona, E., & Lizarzaburu, E. (2020). Firm profitability and expected stock returns: Evidence from Latin America. *Research in International Business and Finance*, 51, 101119.

Berggrun, L., Cardona, E., & Lizarzaburu, E. (2020). Profitability of momentum strategies in Latin America. *International Review of Financial Analysis*, 70, 101502.

4.2.2. Economía

4.2.2.1. Evaluación de impacto del Plan Nacional de Lectura y Bibliotecas (PNLB) sobre el número de libros leídos en Colombia

Investigador: Juan Felipe Parra.

Estado: concluido (Certificación 13-2010)

Duración: cinco meses (octubre de 2008 - abril de 2009)

Código: 23001

Objetivo: evaluar el impacto del Plan Nacional de Lectura y Bibliotecas sobre el número de libros leídos en Colombia. La evaluación se concentra en el efecto producido por el fortalecimiento de las bibliotecas públicas, pues se trata del componente del Plan que más recursos ha demandado.

Resumen: el documento evalúa, a través de la metodología Propensity Score Matching, el impacto que ha tenido el Plan Nacional de Lectura y Bibliotecas (PNLB) sobre la cantidad de libros que leen los colombianos. Las conclusiones arrojadas permiten corroborar la veracidad de la hipótesis, según la cual se afirma que aquellos individuos pertenecientes a municipios beneficiados por el PNLB tienen mejores hábitos de lectura que otros con características similares, pero que no han sido objeto de atención. Así, se proveen criterios objetivos que demuestran la conveniencia de fortalecer el programa en poblaciones ya beneficiadas y de estimular a los municipios que aún no se han beneficiado del Plan, para que cumplan con los requerimientos exigidos de manera que puedan ser elegibles.

Productos asociados:

Parra, J. F., & Corzo, O. J. (2008). Impacto del Plan Nacional de Lectura y Bibliotecas (PNLB) sobre número de libros leídos en Colombia. *Cuadernos de Economía* (UAM), 87(21), 115-132. ISSN: 0210-0266.

4.2.2.2. *Determinantes de supervivencia de nuevas empresas en Bogotá*

Investigador: Juan Felipe Parra.

Estado: concluido.

Duración estimada: 12 meses.

Código: 23002

Objetivo: identificar los factores que determinan la permanencia o desaparición de una nueva empresa en el mercado,

mediante variables inherentes a la firma, la industria y algunos indicadores macro.

Resumen: este proyecto analiza la probabilidad de sobrevivir que tiene una firma nueva en el mercado, en sus primeros cinco años de actividades. Se estudian las condiciones macro y micro que experimentaron estas empresas en Bogotá durante su primer lustro. El estudio revela que hay indicios para afirmar que el tamaño óptimo de entrada es el de pymes. Igualmente, se verifica la hipótesis de que las empresas más proclives a la quiebra prematura, son las microempresas. Además, en términos de las variables asociadas a las finanzas corporativas, uno de los hallazgos más importantes es que un endeudamiento moderado puede ser útil para apalancarse, sin embargo, es de cuidado, ya que un alto endeudamiento incrementa el riesgo de desaparecer. Otro hallazgo de gran importancia es que el alto endeudamiento junto con el alto riesgo de las firmas, puede echar al traste la permanencia de la empresa, incluso si presenta una alta rentabilidad. Por último, se verifica que tanto el sector económico, como la localidad en la que abre sus puertas la nueva empresa, son determinantes en su probabilidad de sobrevivir a los primeros cinco años.

Productos asociados:

Parra, J. F. (2010). *Cierre prematuro de empresas nuevas en Bogotá ¿Cómo se explica?* Editorial CESA.

Parra, J. F. (2011). Determinantes de la probabilidad de cierre de nuevas empresas en Bogotá. *Revista Investigación y Reflexión* (Universidad Militar), 19(1). ISSN: 0121-6805.

4.2.2.3. *Una función de producción para el teatro en Colombia*

Investigador: Juan Felipe Parra.

Estado: concluido.

Duración: 6 meses (junio de 2010 - diciembre de 2010).

Código: 23003

Objetivo: estimar una función de producción Cobb-Douglas para el teatro, que ofrezca información sobre el efecto que tienen los apoyos públicos en esta actividad y determinar el tipo de rendimientos a escala que exhibe la producción teatral para verificar si la concentración de los estímulos gubernamentales tiene sustento en la eficiencia económica.

Resumen: a través de las estimaciones se concluye que no existen rendimientos crecientes, luego no existen razones para creer que la producción a gran escala resulta útil en términos de eficiencia. Se demuestra que los aportes del Estado para esta actividad tienen un gran impacto sobre las cantidades producidas. Adicionalmente, se encuentra que entre los factores productivos, es el trabajo artístico y no el administrativo el que más aporta al nivel de producción. Lo que coincide con otros estudios aplicados al teatro. Se recomienda continuar con esta línea de investigación y profundizar en aspectos relacionados con la elasticidad de la demanda por teatro de acuerdo con los diferentes segmentos que componen el mercado.

Productos asociados:

Parra, J. F. (2012). Una función de producción para el teatro en Colombia. *Cuadernos de Economía* (Universidad Nacional), 31(56), 149-177. ISSN 0121-4772 / E-ISSN 2248-4337

4.2.2.4. *Fijación técnica de precios rentables*

Investigador: Javier B. Cadena L.

Estado: activo

Duración estimada: 60 meses.

Código: 23004

Objetivo: elaborar un libro de texto sobre la fijación técnica de precios rentables que permita a los empresarios y demás usuarios, comprender y aplicar los diferentes métodos y enfoques de la fijación de precios.

Resumen: la fijación de precios por parte de las empresas en Colombia es un tema que no se conoce con certeza y ha generado relativamente poca investigación. Se podría decir que abarca al menos tres disciplinas cuya interacción proporciona las herramientas básicas para una eficiente fijación de precios: la teoría económica, desde el punto de vista de la formación de precios en los mercados con énfasis en la oferta y la demanda, puntos de equilibrio y maximizaciones; la teoría financiera, que requiere fijar precios para proyectar ingresos y calcular márgenes de rentabilidad, entre otros, y, el mercadeo como componente principal del marketing mix para formular planes de mercadeo e interactuar con las demás áreas de la empresa.

En este marco, la interacción de estas tres disciplinas ha resultado poco viable pues sus enfoques y alcances son distintos, lo que ha hecho difícil el proceso de establecimiento de los precios como un cuerpo estructurado y coherente que soporte el quehacer diario de las empresas en esta materia. El libro que se propone busca integrar dichos saberes y, desde una perspectiva técnica, presentar una visión alternativa de fijación de precios.

Productos asociados:

Cadena, J. B., Ariza, M. J., & Grill, N. (2020). Efecto de las promociones en la intención de compra de un smartpho-
ne. *Revista ESPACIOS*, 41(12).

Cadena, J. B. (2011). La teoría económica y financiera del pre-
cio: dos enfoques complementarios. *Criterio Libre*, 9(15),
59-80. ISSN: 1900-0642.

Cadena, J. B. (2014). *Fijación Técnica de Precios Rentables*. Edito-
rial CESA. ISBN: 978-958-8722-54-2.

4.2.2.5. Identificación de relaciones de causalidad
entre variables de política y de mercado
en Colombia, a través de funciones de
correlación cruzada técnica

Investigador principal: Javier Bernardo Cadena Lozano.

Investigador externo: Miller Janny Ariza Garzón.

Estado: activo.

Duración estimada: 18 meses.

Código: 23005.

Objetivo: reivindicar el uso de la correlación cruzada redefi-
nida por Pierce y Haugh como una metodología válida y robus-
ta, que permite analizar las relaciones de causalidad por pares
de variables.

Resumen: diversas metodologías se han utilizado para el estudio y análisis de la relación entre variables económicas y financieras. Sin embargo, se ha desaprovechado una herramienta fundamental para el análisis de dichas relaciones, la cual es conocida como la correlación cruzada. Esta herramienta fue planteada en el año 1970 por Box y Jenkins, y retomada en 1977 por Pierce y Haugh. En esta investigación se relacionan cuatro variables fundamentales de la economía que tienen gran impacto en las finanzas de una empresa: IGBC, EMBI, TRM y la inflación. Al respecto, se observa que las relaciones sugeridas por la teoría económica se cumplen en la mayoría de los casos. Así mismo, dichas relaciones resultan ser del tipo instantáneo o de corto plazo. Se resalta la causalidad bidireccional muy significativa presentada entre las variables TRM-IGBC, EMBI-IGBC y EMBI-Inflación. Sería interesante confrontar los resultados obtenidos en esta investigación con el uso de técnicas más utilizadas, tales como las que se reseñan en el marco teórico, mediante la estimación de modelos VAR y VEC.

Productos asociados:

Cadena, J., & Ariza, M. (2014). Identificación de relaciones entre variables de política económica en Colombia a través de funciones de correlación cruzada. *Cuadernos de Administración (Univalle)*, 51(30), 36-48.

4.2.2.6. *Cálculo de las elasticidades de demanda de un medicamento antidepresivo, y de relaciones de causalidad entre variables de política y mercado en Colombia*

Investigador principal: Javier Bernardo Cadena Lozano.

Investigador externo: Miller Janny Ariza Garzón.

Investigador asociado: Carlos Gerardo Pulido Cruz.

Estado: activo.

Duración estimada: 12 meses.

Código: 23006.

Objetivo: calcular las elasticidades precio e ingreso de la demanda de un medicamento antidepresivo en Colombia para un laboratorio internacional, en un mercado de libre competencia y con una marcada preferencia por la orientación del médico tratante.

Resumen: en este artículo se desarrolla un ejercicio de estimación de la demanda y sus principales elasticidades, mediante la especificación de dos modelos econométricos denominados VAR y VAR con restricciones. Las conclusiones generadas pueden orientar la planeación financiera y de mercadeo de este tipo de empresas, que en general fabrican y comercializan productos similares en cada segmento. Así mismo, puede ser usada como herramienta para el pronóstico de ventas, la simulación de precios, y el posicionamiento del producto en el mercado y frente a sus competidores. Además, puede arrojar luces a las entidades de control sobre el poder de mercado en la fijación de precios que ostenta este tipo de empresas, en un esquema de libre competencia.

Productos asociados:

Cadena-Lozano, J. B., Ariza-Garzón, M. J., & Pulido-Cruz, C. G. (2017). Elasticidades de demanda de un medicamento antidepresivo en Colombia como estrategia para evaluar poder de mercado. *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 15(31), 278-297. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.rgyps15-31.edma>

4.2.2.7. *Selección de portafolios de renta variable: una propuesta a través de betas al alza y a la baja, en el mercado colombiano*

Investigador principal: Javier Bernardo Cadena Lozano.

Investigador externo: Miller Janny Ariza Garzón.

Estado: activo.

Duración estimada: 12 meses.

Código: 23007.

Objetivo: comparar los resultados obtenidos a partir de conformar los portafolios de inversión, sobre la base de un beta promedio o tradicional, y de betas mixtos (al alza o a la baja) y calculados con series históricas de los retornos en un periodo de tiempo. Se plantea la alternativa de conformar portafolios de acuerdo con el comportamiento previsto del mercado. De esta manera, si se espera que el retorno de este sea negativo, se preferirán portafolios conformados por activos defensivos (betas menores a 1) para compensar la caída del mercado. Por el contrario, si se espera que el retorno sea positivo, se preferirán portafolios conformados por activos agresivos (betas mayores a 1) para potenciar sus ganancias. Esta metodología permite calcular diferentes portafolios de inversión dependiendo de las expectativas de los inversionistas.

Resumen: debido a la necesidad de realizar una gestión de portafolios de inversión eficiente, en la que se maximice el rendimiento y minimice el riesgo, este artículo desarrolla una propuesta metodológica orientada a conformar portafolios, a partir de la utilización de betas mixtos de las acciones. En este sentido, se comparan estos resultados frente a portafolios elaborados con base en betas tradicionales (modelo CAPM). Se concluye que

durante la mayor parte del periodo analizado la optimización del portafolio generado con la metodología de betas mixtos, supera en el retorno a la opción de betas tradicionales.

Productos asociados:

Cadena, J. B., & Miller, A. (2013). Selección de portafolios de renta variable: una propuesta a través de betas al alza y a la baja en el mercado colombiano. *Criterio Libre*, 11(19), 225-243. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2013v11n19.1109>

4.2.2.8. *Transporte y estructura espacial urbana*

Investigador principal: Guillermo Sinisterra Paz.

Investigadores externos: Levgenii Kudko, candidato a doctorado de SUNY, Buffalo; Luis Quintero, profesor asistente de Carey Business School, John Hopkins University; Paula Herrera, profesora asociada de la Universidad Javeriana.

Estado: activo.

Duración estimada: 120 meses.

Código: 23008.

Objetivo: analizar el impacto de diferentes políticas en la estructura espacial urbana de las ciudades y en los agentes que viven en ellas, así como analizar los fenómenos propios de las estructuras urbanas modernas.

Resumen: la estructura de las ciudades ha sido una de las áreas de estudio fundamentales de la economía urbana desde el modelo de ciudad monocéntrica (AMM) planteado por Alonso

(1964), y Muth (1969) y Mills (1967). Este modelo se caracterizaba porque la ciudad tenía forma circular y toda la actividad económica ocurría en un punto en el centro de la ciudad, el cual era llamado el distrito central de negocios (CBD). Así mismo, en dicho modelo los desplazamientos de los trabajadores desde cualquier punto de la ciudad se realizaban de manera radial hacia el CBD, con un costo que era una función lineal de la distancia transcurrida. De esta primera aproximación sobre la forma de las ciudades planteada en los años 60's, se concluyó que la demanda por predios cerca del CBD es más alta, ya que vivir cerca a este sitio representa menor costo de transporte. Este hecho ocasiona que las rentas sean mayores cerca al centro y que las unidades habitacionales sean más pequeñas. En correspondencia, a medida que aumenta la distancia al centro de negocios, las rentas son menores y los predios demandados son más grandes.

Aunque este modelo es fundamental para comprender el comportamiento básico de una ciudad, deja por fuera algunos elementos de la realidad que fueron incorporados en trabajos posteriores. En particular, resalta el hecho de que la actividad económica no está localizada en un solo sitio como supone el modelo, lo cual ocurre especialmente en las grandes ciudades. De igual forma, este modelo no considera la importancia de incorporar un mercado de trabajo para entender mejor de dónde provienen los ingresos de las personas.

El policentrismo, definido como la estructura urbana en la que hay más de un centro de negocios, fue desarrollado por trabajos teóricos como los de Anas y Kim (1996), Anas y Xu (1999), Anas et al. (1998), y Fujita y Ogawa (1982). El entendimiento de las ciudades se volvió mucho más completo gracias a estos aportes. Además de tener mercados de trabajo definidos, teóricamente se describieron conceptos como la congestión, los mercados de consumo masivo y las amenidades, que son razones por las cuales una ciudad puede volverse policéntrica. Igualmente, se introdujeron modos de transporte alternativos al despla-

miento radial, todos estos, factores que afectan dramáticamente la estructura urbana.

Cuando se introducen modos alternativos de transporte, que aumenten la velocidad de traslado desde cualquier lugar de la ciudad al centro de negocios, se genera una menor demanda por los predios que están cerca al centro. Esto aumenta la demanda en zonas cercanas a la nueva infraestructura de transporte y cambia la configuración de la ciudad. Cuando existen otros centros de negocios algo similar ocurre, pues las personas pueden decidir trabajar en un subcentro más cercano a su vivienda en lugar de seguir viajando todos los días hacia el CBD. En tal caso, la demanda por los predios cercanos al CBD disminuye nuevamente. Con estos cambios, se afectan variables como la densidad poblacional, el área construida, la localización de las actividades económicas y los precios del mercado de finca raíz.

De acuerdo con lo anterior, este proyecto de investigación pretende ver cómo diferentes políticas han afectado la estructura espacial urbana de diversas ciudades y sus efectos sobre los mercados y el bienestar de los agentes. En este sentido, se parte desde la perspectiva de una ciudad policéntrica y se utilizan principalmente herramientas empíricas. Algunas de las políticas son: la construcción de nueva infraestructura de transporte, como los sistemas de transporte masivo (BRT o metro), las ampliaciones de los sistemas existentes, la restricción en el número de parqueaderos, la implementación de peajes urbanos para control de la congestión, entre otras.

También es importante tratar de encontrar explicaciones a fenómenos como el crecimiento desordenado de las ciudades (*urban sprawl*), la ley de Zipf, la gentrificación de las ciudades, entre otros.

Productos asociados:

Sinisterra, G. (2017, mayo 2-4). *Transport improvements and the*

location of economic activity in cities: The case of TransMilenio in Bogotá-Colombia. Innovación y transformación productiva para el desarrollo - Encuentro de decanos y directores de programa (ASCOLFA), Neiva, Huila, Colombia.

4.2.2.9. *Productividad, protección arancelaria y para-arancelaria en Colombia*

Investigador principal: Iader Giraldo Salazar.

Investigadores externos: Juan José Echavarría, gerente general del Banco de la República; Fernando Jaramillo, profesor titular de la Universidad del Rosario; Jesús Otero, profesor titular de la Universidad del Rosario.

Estado: activo.

Duración estimada: 48 meses.

Código: 23009.

Objetivo: realizar una investigación para cuantificar la protección arancelaria y para-arancelaria en la economía colombiana, así como su impacto sobre la productividad factorial y el *markup* de las firmas manufactureras.

Objetivos específicos:

- Estimar las elasticidades precio de la demanda de las importaciones colombianas, desagregadas a un nivel de nanodina 10 dígitos.
- Cuantificar las barreras no arancelarias de Colombia, con un estimado *ad valorem* de las mismas.

- Estimar los markups de los diferentes sectores productivos en Colombia y sus determinantes.
- Estimar la productividad total factorial de las empresas manufactureras y sus determinantes.

Resumen: la mayoría de países del mundo han reducido sustancialmente el nivel y la dispersión de los aranceles durante las últimas décadas. Estos países mantuvieron una estrategia de industrialización y desarrollo dual en los 60s y 70s, lo cual impulsó tanto la sustitución de importaciones con altos aranceles y protección, como las actividades de exportación realizadas por firmas multinacionales en zonas francas. Con el tiempo se observó el relativo fracaso de la protección a la “industria naciente” y el alto impacto favorable de las nuevas exportaciones industriales, basadas en cadenas globales de valor. En materia de la dinámica exportadora y del crecimiento, los resultados han sido sorprendentes. Por ejemplo, la participación de seis países emergentes (China, India, Indonesia, Tailandia, Turquía, Polonia y Corea del Sur) en la producción industrial del mundo, creció desde niveles cercanos a cero en 1970 a 6% en 1990, y a 25% en 2010 (Baldwin, 2011).

Colombia también redujo sustancialmente su arancel nominal promedio, desde niveles cercanos a 45% en 1989 a menos de 10% en las décadas siguientes. Sin embargo, a diferencia de lo que ha hecho el resto del mundo, nuestro país ha elevado sustancialmente la dispersión del arancel en las décadas recientes. El arancel nominal máximo se elevó de 35% en 1995-2001 a 80% en 2003-2008 y a 98% a partir de 2009. El arancel efectivo máximo de 73% en 1995-2001 pasó a 400% en los años siguientes. Actualmente, el coeficiente de variación del arancel nominal es mayor que en los años anteriores a la apertura de 1990-1994. Lo mismo ocurre con el coeficiente de variación y con la desviación estándar de la protección efectiva, dos indicadores de su dispersión.

Un arancel disperso hace más rentable la actividad de *lobby* y crea incentivos al flagelo creciente de la corrupción. Mientras que un arancel bajo y relativamente homogéneo presiona a las firmas a innovar (Echavarría et al., 2006) y conduce a mayores exportaciones (Giraldo, 2015).

En el diseño adecuado de la política comercial de un país se requiere de un estudio riguroso de los efectos de la estructura arancelaria y no arancelaria sobre los precios, la productividad y el bienestar de los consumidores. Sin embargo, en el país no existen muchos de estos insumos. Tal es el caso de las elasticidades precio de la oferta y la demanda de importaciones, el equivalente arancelario de las medidas no arancelarias y la productividad total de las empresas.

La presente investigación utiliza las técnicas estadísticas contemporáneas para construir los insumos mencionados en el párrafo anterior. Estos servirán como fundamento para la elaboración de una estructura arancelaria más racional en Colombia, de un arancel menos disperso y más coherente con las estructuras arancelarias de los otros tres países que conforman la Alianza del Pacífico. Además, se busca que este arancel sea coherente con las políticas deseables en un mundo globalizado, donde los países más exitosos se han adherido a cadenas globales de valor.

Productos asociados:

- Giraldo, I. (2019). The home market effect, economic growth, and the dynamic trade patterns. *The International Trade Journal*, 33(6), 555-580. <https://doi.org/10.1080/08853908.2019.1635055>
- Giraldo, I., Argüello, R., & Herrera, N. (2018, junio 7-13). *Commodity booms, human capital, and economic growth. An application to Colombia*. PEP Annual Conference, Bangalore-India.

- Giraldo, I., Echavarría J. J., & Jaramillo, F. (2019). Cadenas globales de valor, crecimiento y protección arancelaria en Colombia. En J. García, E. Montes, & I. Giraldo (Eds.), *Comercio exterior en Colombia: política, instituciones, costos y resultados* (pp. 75-116). Banco de la República. ISBN: 978-958-664-406-8.
- Giraldo, I., Echavarría J. J., & Jaramillo, F. (2019). Estimación de las elasticidades de oferta y demanda de importaciones en Colombia. En J. García, E. Montes, & I. Giraldo (Eds.), *Comercio exterior en Colombia: política instituciones, costos y resultados*. Banco de la República. ISBN: 978-958-664-406-8.
- Giraldo, I., Echavarría J. J., & Jaramillo, F. (2019). Equivalente arancelario de las barreras no arancelarias y la protección total en Colombia. En J. García, E. Montes, & I. Giraldo (Eds.), *Comercio exterior en Colombia: política instituciones, costos y resultados*. Banco de la República. ISBN: 978-958-664-406-8.
- Giraldo, I., Echavarría J. J., & Jaramillo, F. (2019). Protección y productividad en la industria colombiana, 1993-2011. En J. García, E. Montes, & I. Giraldo (Eds.), *Comercio exterior en Colombia: política instituciones, costos y resultados*. Banco de la República. ISBN: 978-958-664-406-8.
- Giraldo, I., Echavarría, J. J., Jaramillo, F., & Otero, J. (2018, mayo 6-8). *Productividad e innovación en la industria colombiana, 1981-2011*. Nuevas tecnologías, nuevos negocios: nuevos retos para la administración (ASCOLFA), Caldas, Colombia.
- Giraldo, I., & Jaramillo, F. (2018). Productivity, demand, and the home market effect. *Open Economies Review*, 29, 517-545. <https://doi.org/10.1007/s11079-018-9476-1>

4.3. Línea de investigación en mercadeo

4.3.1. *Dirección y gestión de marketing*

4.3.1.1. *Estudios de casos orientados a la comprensión de experiencias y prácticas mercadológicas en Colombia*

Investigador principal: Lina María Echeverri.

Investigador asociado: Eduardo Rosker.

Estado: concluido.

Duración: 4.3 años (abril de 2006 a julio de 2010).

Código: 31001.

Objetivo: construir estudios de casos sobre buenas prácticas en mercadeo de empresas colombianas, que permitan identificar las herramientas para ser utilizadas en la enseñanza de la disciplina.

Resumen: la finalidad central de esta propuesta fue analizar una serie de casos de marketing colombiano, que permitan entender las temáticas principales de esta disciplina y los fenómenos mercadológicos en el ámbito nacional. Los estudios de caso deben transformarse en un instrumento útil para unificar las situaciones de naturaleza teórica y los problemas reales, así como para reforzar las capacidades de análisis para la toma de decisiones.

Productos asociados:

- Echeverri, L. M. (2008). Casos colombianos de marketing. *Borradores de Administración*, 12. CESA.
- Echeverri, L. M. (2009). Inspiración e innovación empresarial en una sola palabra. *Borradores de Administración*, 27. CESA.
- Echeverri, L. M. (2010). *Maloka: inspiración e innovación empresarial en una sola palabra*. Editorial CESA. ISBN: 978-958-97648-3-1.
- Echeverri, L. M. (2010). Inserción del mercadeo verde en prácticas empresariales en Colombia (casos de estudio). *Revista Luna Azul*, 31, 123-138.
- Echeverri, L. M. (2011). Maloka: un modelo empresarial innovador que fomenta el aprendizaje de la ciencia y la tecnología en Colombia. *Revista EAN*, 71, 176-183.
- Echeverri, L. M. (2011). Prácticas mercadológicas en Colombia (estudios de caso). *Borradores de Administración*, 51. CESA.
- Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2010). *Retos y experiencias empresariales: casos colombianos*. CESA y Universidad del Rosario. ISBN: 978-958-738-135-1.
- Echeverri, L. M., Rosker, E. (2010). *Casos colombianos de marketing*, 42. CESA.
- Rosker, E. (2011, enero 25-27). *Método de casos: redacción de casos para docencia*. IV Seminario Internacional Método del Caso: oportunidades, dilemas, riesgos y técnicas. Redacción de casos de la Fundación Xavier de Salas y Universidad de Extremadura.

4.3.1.2. *Marca país: gestión estratégica y posicionamiento de la imagen y marca país en América*

Investigador principal: Lina María Echeverri, Eduardo Rosker y Enrique ter Horst.

Estado: concluido.

Duración estimada: 2009-2017.

Código: 31002.

Objetivo: conocer las características, experiencias y estrategias aplicadas a la gestión y el posicionamiento de imagen y marca país en América.

Resumen: un país es la modalidad más compleja de todas las formas y modelos de organizaciones que existen en el mundo. Aunque gran parte de los países tienen problemas de imagen, no saben cómo abordar y atacar adecuadamente esta problemática. La imagen de un país refleja el prestigio de su población, de sus empresas y de sus atributos naturales. Como una nueva área de interés en el estudio del marketing, el concepto de marca país (*nation branding*) ha sido más impulsado por los profesionales del campo de las comunicaciones que por los investigadores académicos. Por esta razón, hay una necesidad conceptual y de desarrollo teórico sobre este tipo de temáticas.

La identidad, la imagen y la marca son elementos que tradicionalmente han sido adscritos a las empresas. Sin embargo, se han ido relacionando también con los países, con el propósito principal de promover su imagen, sus productos, sus recursos naturales, su población y sus empresas. Por esta razón, el concepto de marca país se sustenta en la importancia que comienza a cobrar el país de origen en los mercados internacionales. Las

experiencias de promoción de la imagen y la marca país en Australia y España, ayudan a entender el alcance de esta estrategia y permiten evidenciar la complejidad en las decisiones que se deben asumir para que un país sea tratado de una forma muy diferente a un producto, en términos de marketing. En este sentido, este proyecto de investigación buscó responder a la pregunta ¿cuál es la percepción que tienen los visitantes y no visitantes sobre la imagen y marca país de un país determinado?

La mayor parte de los estudios sobre marca país analizan los aportes del marketing al posicionamiento adecuado de los países del continente americano. No obstante, es importante aclarar que tales estudios son muy escasos y abordan aspectos relacionados con el turismo, pero no con la marca país. En este caso, se realizó un levantamiento de información sobre el estado del arte de la temática de imagen y marca país.

Productos asociados:

- Ardila, D. F., Echeverri, L. M., Silva, J. M., & Ucrós, D. (2011). Hacia la construcción de una marca regional para el departamento de Nariño. *Borradores de Administración*, 56. CESA.
- Echeverri, L. M. (2008, octubre). *El país como una marca: el caso de Colombia es pasión*. XXIII Encuentro de Docentes Universitarios de Comercialización y Cátedras Afines de Argentina y América Latina - EDUCAL. Argentina.
- Echeverri, L. M. (2009). El país como una marca. *P&M*, 336.
- Echeverri, L. M. (2009). La marca país: el reflejo de la identidad cultural y empresarial de una Nación. En B. Herrera, & O. Salinas (Eds.), *Responsabilidad social de la administración en el mundo*. Asociación Colombiana de Facultades de Administración Ascolfa.

- Echeverri, L. M. (2009, septiembre). *Marca país. ¿Cómo se aplica el marketing a una nación?* Simposio Nacional Posicionamiento de Marcas: Retos del Siglo XXI. Fundación Latinoamericana para el Avance de la Ciencia (FUNLACI), Colombia.
- Echeverri, L. M. (2009, marzo). *La marca país: el reflejo de la identidad cultural y empresarial de una nación.* Encuentro Internacional de Investigación en Administración (ASCOLFA)
- Echeverri, L. M. (2009, 26 de octubre). El fenómeno de la renovación de las marcas tradicionales. *La República*. https://issuu.com/diario_larepublica/docs/10casos-26102009/4.
- Echeverri, L. M. (2010). Los orígenes de la marca país Colombia es Pasión. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 19(3).
- Echeverri, L. M. (2012). El bushido del director de marketing. *Legis*, 4, 90-92.
- Echeverri, L. M. (2013). Las aplicaciones para Smartphone como estrategia de branding. *Legis*.
- Echeverri, L. M., & Arroyave, J. (2014). Colombia el nuevo orden empresarial. En G. Moreno, & L. Toharia (Eds.), *LANMARQ: la nueva economía de las marcas latinas* (pp. 245-264). Lid Editorial Empresarial.
- Echeverri, L. M., & Estay-Niculcar, C. (2013). El rol del turismo en la consolidación de la marca país de Argentina. *Revista Científica Visión de Futuro*, 2(17), 186-199.
- Echeverri, L. M., Estay-Niculcar, C., & Parra, J. H. (2013a). Estudio sobre la imagen país de Colombia desde la perspectiva mexicana. *XVIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*. UNAM.

- Echeverri, L. M., Estay-Niculcar, C., & Parra, H. (2013b). Impresiones de los mexicanos sobre la imagen país de Colombia. *Revista Clío América*, 7(14), 120-134.
- Echeverri, L. M., Estay-Niculcar, C., & Parra, H. (2014). Imagen país de Colombia desde la perspectiva estadounidense. *Revista Hallazgos*, 11(22), 225-244.
- Echeverri, L. M., Estay-Niculcar, C. A., & Rosker, E. (2012). Estrategias y experiencias en la construcción de marca país en América del Sur. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 21(2), 288-305.
- Echeverri, L. M., Restrepo, M. L., & Rosker, E. (2008). El país como una marca. Estudio de caso: Colombia es Pasión. *Borradores de Administración*, 10. CESA.
- Echeverri, L. M., Estay-Niculcar, C., Santamaría, J., & Herrera, C. (2013). Desarrollo de marca país y turismo: el caso de estudio de México. *Revista Estudios y Perspectivas en Turismo*, 22(6), 1121-1139.
- Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2011). Diferencias en la construcción de marca país: Canadá y Colombia. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 33, 1-29. <http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/issue/current>
- Echeverri, L. M., Parra H., & Estay-Niculcar, C. A. (2013, 27 de noviembre). *Imagen país de Colombia según los visitantes procedentes de Estados Unidos, Venezuela y Ecuador*. Encuentro Internacional de Investigadores de Administración, Santa Marta, Colombia.
- Echeverri, L. M., Rosker, E., & Restrepo, M. L. (2009, noviembre). *Imagen país: ¿Cómo se aplica el marketing a una nación?* En XLIV Asamblea Anual. Consejo Latinoa-

americano de Escuelas de Administración - CLADEA, Ecuador.

Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2011). Lecciones y experiencias en la construcción de marca país: Canadá y Colombia. *Borradores de Administración*, 52. CESA.

Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2011). Estrategias y experiencias en la construcción de marca país en Argentina y Colombia. *Memorias del XVI Congreso Internacional de contaduría, administración e informática*. Universidad Autónoma de México.

Rosker, E., Echeverri, L. M., & Restrepo, M. L. (2008). *Caso académico: Colombia es pasión - Caso A*. Universidad del Rosario.

Rosker, E., Echeverri, L. M., & Restrepo, M. L. (2009). *Colombia: una experiencia de marca país en Latinoamérica*. Cladea.

4.3.1.3. *Guía para la elaboración de un plan de mercadeo*

Investigador principal: Lina María Echeverri.

Estado: concluido.

Duración: 12 meses (agosto de 2006 a agosto de 2007).

Código interno: 31003.

Objetivo: fundamentar y diseñar una guía para la elaboración de un plan de mercadeo.

Resumen: en Colombia la construcción de planes de mercadeo parece sujeta al tamaño de la empresa y a las particularidades de cada organización. Las compañías medianas y grandes tienen áreas de mercadeo dedicadas a la elaboración y ejecución de estrategias competitivas, y planes de acción relacionados con la función de marketing, principalmente. Por otra parte, aunque las pequeñas empresas aplican estrategias de mercadeo, no han formalizado los lineamientos para la proposición de un plan ajustado a sus necesidades y recursos, así como al entorno empresarial colombiano.

De acuerdo con lo anterior, la presente investigación se fundamentó en el diseño de una guía conceptual y metodológica para la elaboración de planes de mercadeo en el contexto colombiano. Dicha guía incluyó los componentes actualizados de la nueva mezcla de mercadeo.

Productos asociados:

Echeverri, L. M. (2008). *Marketing práctico. Una visión estratégica de un plan de mercadeo*. Ediciones Mayol. ISBN: 978-958-8307-52-7.

Echeverri, L. M. (2009). *Marketing práctico: una visión estratégica de un plan de marketing*. StarBook Editorial. ISBN: 978-84-926500-4-0.

4.3.1.4. *El aporte de Enrique Luque Carulla al mercadeo en Colombia*

Investigador principal: Claudia Gómez.

Estado: concluido.

Duración: abril de 2008 a diciembre de 2009.

Código interno: 31004.

Objetivo: dar testimonio de la práctica empresarial de Enrique Luque Carulla, que dedicó su vida al mercadeo para fortalecer su práctica en nuestro contexto, así como a la docencia en cursos de administración y mercadeo.

Resumen: el presente trabajo es un testimonio de la práctica empresarial de Enrique Luque Carulla, lo cual sirve como recurso pedagógico para la docencia en cursos de administración, empresarismo y mercadeo. Con este material se espera ayudar al estudiante a asimilar el amplio espectro de conceptos teóricos en su práctica cotidiana, mediante la aplicación de esta filosofía gerencial.

Productos asociados:

Gómez, C. (2008). Desde los 70's la mujer ejecutiva eje del marketing en el retail. *Leadership*, 18. Cladea.

Gómez, C. (2008). El marketing una filosofía empresarial del ser humano para el ser humano. *Borradores de Administración*, 13. CESA.

Gómez, C. (2009). El aporte de Enrique Luque al marketing en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 42, 81-95. ISSN: 0120-4645

4.3.1.5. Construcción del “capital cliente”

Investigador principal: Marta Lucía Restrepo Torres.

Estado: activo.

Duración: 48 meses (febrero de 2011 a febrero de 2016).

Código interno: 31005.

Objetivo: identificar el alcance del conocimiento específico sobre los fundamentos de mercadeo relacional, para la construcción del *capital cliente* por parte de un grupo representativo de gestores de mercadeo vinculados a 60 empresas anunciantes colombianas.

Resumen: el presente proyecto aborda el mercadeo relacional, y la importancia del conocimiento conceptual y técnico, por parte de los responsables de la gestión de mercadeo (240 personas) en 60 empresas anunciantes colombianas. Esto permite comprender el fundamento que soporta la construcción del *capital cliente*. Dicha construcción es una de las principales responsabilidades de la gerencia contemporánea, la cual se encuentra en un entorno caracterizado por: (a) una nueva forma del “modo de pensar y el actuar organizacional” en cabeza de sus líderes y en relación con los clientes; (b) la tendencia al cambio de estrategia de la empresa por la inclusión de factores tecnológicos y sociales; y (c) el reconocimiento de la existencia de la turbulencia mercantil. Así mismo, esta investigación es de carácter descriptivo, de manera que se plantearán las oportunidades de fortalecer o profundizar en el conocimiento del modelo de mercadeo relacional. Tal profundización se realizará de manera particular, concreta y práctica, a partir de la identificación de las prioridades de manejo por parte de los responsables de la construcción de este nuevo activo organizacional.

Productos asociados:

- Restrepo, T. M. L. (2011). La calidad del cliente: paradigma del marketing. *Borradores de Administración*, 57. CESA.
- Restrepo, M. L. (2013) La gestión de clientes: exploración sobre la práctica entre un grupo de profesionales de mercadeo en Colombia. *Cuadernos de Administración (PUJ)*, 26(46), 83-106. ISSN: 0120-3592.
- Restrepo, M. L. (2013). Construyendo el Kapital Cliente en las empresas innovadoras. *Revista América Empresarial, Management Review*, 8, 51-84. ISSN: 2017-3649.
- Restrepo, M. L. (2014, junio). *Gestión de las relaciones con los clientes*. Foro de Mercadeo Relacional y CRM, Chile.
- Restrepo, M. L. (2014, mayo). *La gestión de clientes y el desarrollo de las marcas*. Congreso Aspromer, Barranquilla, Colombia.
- Restrepo, M. L. (2015, mayo). *Tendencias de la gestión de clientes*. Congreso Nacional UDES-ASPROMER. Cúcuta, Colombia.
- Restrepo, M. L. (2015). *Kapital Cliente, la rentable gestión de clientes*. CESA. ISBN 9789588722825
- Restrepo, M. L. (2015). *Customer loyalty: A Latin American perspective*. Amnia Institute. <http://aimiaainstitute.aimia.com/archive/article/advice-for-marketers-targeting-latin-america-consumers/a167/>
- Restrepo, M. L., & Parra, J. F. (2012, abril 15-18). *Conocimiento para la implantación de sistemas de información de los clientes*. Desafíos de la gerencia en entornos competitivos - Encuentro Internacional de Investigación en Administración (ASCOLFA), Bello (Antioquia), Colombia.

Restrepo, M. L., & Parra, J. F. (2012). Conocimiento para la implantación de sistemas de información de los clientes. En *Compilación de las mejores ponencias presentadas en la conferencia ASCOLFA 2012*. Universidad San Buenaventura. ISBN 978-958-57531-1-2.

Restrepo, M. L., & Parra, J. F. (2012, octubre 18). *Tendencias en la gestión de Clientes- Caso Colombia*. Forum Marketing Relacional y CRM 2013, Bogotá, Colombia.

4.3.1.6. Modelo de gestión de clientes: observación realizada sobre empresas de retail en Bogotá

Investigador principal: Marta Lucía Restrepo Torres.

Estado: activo.

Duración: 24 meses (febrero de 2011 a febrero de 2013).

Código interno: 31006.

Objetivo: conocer las características de gestión en mercadeo relacional, ejercidas por las diferentes personas-roles de las organizaciones de *retail*, en la ciudad de Bogotá, así como comprender las condiciones de dichas prácticas y establecer las oportunidades de desarrollo y mejoramiento específico del sector.

Resumen: el presente ejercicio de investigación aborda la práctica del mercadeo relacional en las empresas de *retail* en la ciudad de Bogotá. Parte de una perspectiva sobre la gestión de mercadeo y la manera como esta construye el capital cliente. Esta observación se centra en la importancia cuantitativa del *retail*, en una economía donde el intercambio es fundamental,

especialmente en los contextos urbanos. En el caso de Bogotá, significa un 40% de dicho ejercicio empresarial del total nacional. Además, tiene lugar en unas condiciones donde el crecimiento de la población urbana, la participación de la mujer y el aumento de la población apta para el consumo, son variables que se encuentran en crecimiento para el siguiente quinquenio. Sin duda, los indicadores económicos muestran una creciente oportunidad para crear una base de capital cliente, que garantice una curva creciente de consumo, recompra y resiliencia, así como una disminución de la deserción de los mercados. Sin embargo, surge la pregunta de ¿están los empresarios del sector *retail* y sus equipos de trabajo centrados en la estrategia de clientes adecuada para tal fin?

Productos asociados:

Restrepo, M. L. (2012, noviembre). *Customer Experience Management*. Conferencia de la Asociación Peruana de CRM y la Sociedad Iberoamericana de CRM, UPC, Perú.

Restrepo, M. L. (2012). Orientación al cliente como modelo de gestión innovador. *Revista América Empresarial, Management Review*, 4, 60-61.

4.3.1.7. Caso empresarial Totto

Investigador principal: Lina María Echeverri y Eduardo Rosker.

Estado: concluido.

Duración: enero-noviembre de 2011.

Código: 31007.

Objetivo: construir el estudio de caso sobre buenas prácticas de la compañía TOTTO, tendientes a dotar de herramientas pedagógicas adecuadas a las tareas de formación que se relacionan con la disciplina de marketing.

Resumen: esta propuesta se enmarcó en la línea de investigación en Marketing del CESA, la cual se viene desarrollando desde el año 2006. La propuesta de la línea se orienta a la construcción de estudios de caso sobre buenas prácticas de marketing en Colombia. De esta manera, desde el año 2006 se han realizado estudios de caso a empresas de diferentes sectores, tales como transporte, diseño de modas e industria. Así mismo, la línea de investigación acude a la metodología de estudio de caso como un espacio de formación en investigación, a la vez que reconoce su aplicabilidad en los ámbitos de la docencia. El propósito principal de este proyecto fue hacer el levantamiento de un estudio de caso sobre la empresa TOTTO, el cual puede ser utilizado en el aula para la generación de discusiones académicas sobre la situación real de una empresa.

Productos asociados:

Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2012). *Totto: caso académico*. Editorial CESA. ISSN: 978-958-8722-11-5.

Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2012). *Totto empresa local con una marca global*. *P&M*, 377. ISSN: 0120-5293.

Echeverri, L. M., & Rosker, E. (2012). *Totto: experiencia de construcción de una marca global*. *Investigación y marketing*, 116, 59-62. ISSN: 1131-6144.

4.3.1.8. *Retención de clientes en agencias de comunicación-mercadeo en Bogotá: visión de las agencias y visión de los anunciantes*

Investigador principal: Claudia Gómez.

Estado: concluido.

Duración estimada: abril de 2008 a junio de 2011.

Código interno: 31008.

Objetivo: diagnosticar y documentar la relación cliente institucional-agencia, a partir de la identificación y la definición de los factores claves asociados a la retención de clientes.

Resumen: en una agencia, una deficiencia en el entendimiento y la relación con su cliente, o en el servicio, puede situarla en una posición muy vulnerable, ya que la pérdida de uno de sus clientes puede llevar al cierre de la empresa. De esta manera, la prestación integral del servicio y el relacionamiento genera valor agregado, y, por tanto, se espera que incremente la preferencia y la permanencia del cliente como estrategia indispensable para sobrevivir en los mercados actuales. Este proyecto pretendió diagnosticar y documentar la relación cliente institucional-agencia, identificando y definiendo los factores claves asociados a la retención de clientes. Esto puede permitir a las compañías de la industria prestar sus servicios de una forma satisfactoria, tanto desde la perspectiva de las agencias como desde el punto de vista de los anunciantes.

Productos asociados:

Gómez, C. (2008). Cuando un cliente se va ocurre una tragedia. *P&M*, 326. ISSN: 0120-5293.

Gómez, C. (2009, octubre). *La relación entre las agencias de co-*

municación en mercadeo y sus clientes. 1er Simposio Internacional de Investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre, Bogotá. ISSN electrónico: 978-958-44-6933-5.

Gómez, C. (2010). La relación cliente-agencia: visión de los clientes. *Pensamiento & Gestión*, 28, 25-53. ISSN electrónico: 2145-941X. ISSN impreso: 1657-6276.

Gómez, C. (2010). Retención de clientes en agencias de comunicación de mercadeo en Bogotá: visión de las agencias. *Revista Criterio Libre*, 8. ISSN: 1900-0642.

Gómez, C. (2011). Conflictos, crisis y abandonos en relaciones contractuales entre clientes y agencias de comunicación de marketing. *Borradores de Administración*, 45. CESA.

Gómez, C. (2011). Conceptos estratégicos para agencias de relaciones públicas en Colombia. *Revista Criterio Libre*, 9(14), 161-180. ISSN 1900-0642.

Gómez, C. (2011). Retención de clientes en agencias de eventos. *Palabra Clave*, 14(2), 325-342. ISSN: 0122-8285.

Gómez, C. (2011). ¿Cómo son las relaciones agencia- cliente? *Portal Marketing to Marketing, Informe Especial*. ISSN: 2145-0560 <http://www.m2m.com.co/interna.asp?mid=1&did=3694>

Gómez, C. (2012). La creatividad en la comunicación de marketing. *Revista Investigación & Marketing*, 116, 40-44. ISSN: 1131-6144

Gómez, C., Ceballos, A. M., & Leiva, O. J. (2012). ¿Qué se entiende por creatividad, innovación y novedad en la comunicación de marketing? *Borrador de Administración*, 58. CESA.

4.3.1.9. Caso empresarial Colpatría

Investigador principal: Marta Lucía Restrepo.

Estado: concluido.

Duración: enero de 2012 a marzo de 2013.

Código: 31009.

Objetivo: documentar el proceso de construcción de la gestión de clientes y CRM en la experiencia del Multibanca Colpatría, mediante la metodología del caso.

Las categorías de análisis que se abordaron en el estudio de caso fueron las siguientes:

- Iniciativa de implementación del CRM.
- Protagonistas claves en el desarrollo y evolución del proceso.
- Estrategias aplicadas y resultados para el proceso de implementación en la estrategia, la cultura y la tecnología.
- Gerencia de clientes, métricas y desafíos organizacionales alrededor del tema.
- Percepción de clientes y prescriptores más representativos de la empresa.

Resumen: el caso Colpatría permitió compartir con el lector las páginas de su historia bancaria, en la que la estrategia y sus tácticas relacionadas con la construcción del *Kapital Cliente*, se expusieron como conocimiento aplicado. Dicho conocimiento incorporó elementos como: la dirección estratégica y el modelo de gerencia; la gestión comercial asociada con el conocimiento

del cliente; el rol de la tecnología y el CRM en la productividad de la estrategia (métricas); y como consecuencia de lo anterior, el impacto en la experiencia del cliente Colpatría.

Productos asociados:

Restrepo, M. L. (2013). *Mística por el cliente: caso Colpatría sobre CRM y gestión de clientes*. Editorial CESA. ISSN: 978-958-8722-37-5.

Restrepo, M. L. (2015). *The mystic for the customer. Colpatría's case: Regarding CRM and customer management. Case Reference 514-139-1*. The Case Center.

Restrepo, M. L. (2016). *Estrategia cero. Caso Colpatría*. Editorial CESA. ISSN: 978-958-8988-04-7.

4.3.1.10. *Gestión de la experiencia del cliente*

Investigador principal: José Ribamar Siqueira.

Investigadores externos: Dr. Michael Bendixen, docente de Research Methodology en Nova Southeastern University; Dr. Russell Abratt, docente de Marketing and Decision Sciences en Nova Southeastern University; Dr. Maria Petrescu, docente asistente de Marketing and Decision Sciences en Nova Southeastern University; Dr. Mbaye Fall Diallo, docente asociado de la Université de Lille 2 (IMMD).

Estado: concluido.

Duración: 120 meses.

Código: 31010.

Objetivo: analizar el proceso de creación y desarrollo de la experiencia del cliente en diversas industrias y sectores económicos, en el contexto de Latinoamérica, así como su impacto en el comportamiento del consumidor.

Resumen: el término gestión de la experiencia del cliente (CE) se ocupa de la gestión estratégica de las experiencias que los clientes tienen con un producto o servicio. Esto se hace concentrándose en el desarrollo de una relación entre el cliente y el proveedor, según las experiencias generadas a partir de las interacciones entre ambos. La CE se ve afectada por cada aspecto de la oferta de una empresa: la calidad del servicio al cliente, el mensaje publicitario, el embalaje, las características del producto y el servicio, y la facilidad de uso y la fiabilidad.

La implementación exitosa de un programa de CE puede conducir al desarrollo de una ventaja competitiva de marketing. De acuerdo con Christopher et al. (1991), la ventaja competitiva basada en el marketing y centrada en la diferenciación ha evolucionado desde un enfoque en las cualidades tangibles de los productos (años 50 y 60), hasta la diferenciación de los servicios en los años setenta, para finalmente llegar a su última etapa destacada por los valores experienciales. En este sentido, la creación de la experiencia del cliente se basa en la planificación, el desarrollo, la gestión, la puesta en escena y la entrega de temas experimentales que ayudarán a formar impresiones positivas y consistentes en las mentes de los clientes, lo cual da lugar a los eventos sensoriales memorables (Pine y Gilmore, 1999). Muchas empresas todavía no entienden la necesidad de preocuparse por la experiencia del cliente. Aunque la mayoría recopila enormes cantidades de datos sobre el tema, no puede actuar sobre los resultados. No fue hasta hace poco que la experiencia del cliente comenzó a ser considerada como un término independiente en la literatura de marketing. Además, los investigadores de marketing solían centrarse en estudiar la satisfacción del cliente y la calidad del servicio (Verhoef et al., 2009). A partir de ello, se

han propuesto muchos modelos para medir la CE. Sin embargo, no muchos han logrado proporcionar un modelo empíricamente comprobable. Por ejemplo, Brakus et al. (2009) examinaron el impacto de la experiencia de la marca y la personalidad de la marca en la satisfacción y lealtad del cliente. Por su parte, Verhoef et al. (2009) y Palmer (2010) propusieron modelos conceptuales de creación de experiencia del cliente, pero sin ningún instrumento o método empírico para probarlo.

En este contexto, el presente proyecto de investigación buscó contribuir a la investigación de marketing de dos maneras principales desde la perspectiva del cliente. En primer lugar, con el desarrollo de un modelo más holístico para la medición de la CE. Mientras que los estudios empíricos anteriores se centraron principalmente en ciertos aspectos de la CE, está propuesta consistió en sintetizar y expandir los modelos previos, así como en elaborar un cuadro más amplio de la construcción de la CE. En segundo lugar, se demostró cómo la CE afecta las intenciones de fidelidad del cliente, su satisfacción y el comportamiento de boca en boca en los países emergentes. En este sentido, se comparó el comportamiento de clientes en esos países con el comportamiento de clientes en países desarrollados.

Productos asociados:

Siqueira Jr, J. R., & Diallo, M. F. (2017). How previous positive experiences with store brands affect purchase intention in emerging countries: A comparison between Brazil and Colombia. *International Marketing Review*, 34(4), 536-558. <https://doi.org/10.1108/IMR-07-2014-0224>

Siqueira, R., & Nathalie Peña (2018, mayo 6-8). *The impact of customer experience on traditional and electronic word-of-mouth intention in Colombia: The case of Falabella*. Nuevas tecnologías, nuevos negocios: nuevos retos para la administración (ASCOLFA), Manizales, Caldas, Colombia.

Siqueira Jr., J.R., Bendixen, M., Abratt, R., & Petrescu, M. (2018, junio 26-28). *Misconceptions of branding behavior in the retail sector: A delphi study*. Finding New Ways to Engage and Satisfy Global Customers Conference, Porto, Portugal.

Siqueira Jr, J.R., & Diallo, M. F. (2018, julio 26-29). *Understanding how brand price image affects customer attitude across international markets: Evidence from Latin America*. Riding Asia and the World: Searching for Academic Excellence and Best Practice in Marketing and Management, Tokio, Japan.

4.3.2. *Comportamiento del cliente, el consumidor y el comprador*

4.3.2.1. *Los productos que quieren los colombianos*

Investigador principal: Jorge Mejía.

Estado: concluido.

Duración estimada: julio de 2010 a marzo de 2012.

Código interno: 32001.

Objetivo: estudiar los productos preferidos por los colombianos, a través de estudios de caso.

Resumen: el etnocentrismo del colombiano se evidencia en la vinculación y tradición que tienen las personas hacia productos como *snacks*, con un ciclo de vida duradero y que se podrían

considerar como los más apreciados por el público en Colombia. Casos como Chocolatina Jet, La Lechera, Pony Malta y ChocoRamo, entre otros, exigen de un estudio a profundidad por el significado emocional que generan en el colombiano.

Productos asociados:

Mejía, J. E. (2011). El Bon Bon que es un Boom. *Borradores de Administración*, 48. CESA.

Mejía, J. E. (2011). Chocolatinas Jet. *Borradores de Administración*, 50. CESA.

4.3.2.2. *Marketing olfativo: una estrategia de marca para generar ventaja competitiva*

Investigador principal: Claudia Gómez.

Estado: Concluido.

Duración estimada: 50 meses.

Código interno: 32002.

Objetivo: caracterizar y analizar las diversas aplicaciones del marketing olfativo, que se han desarrollado en empresas radicadas en Bogotá como estrategia de marca o competitiva.

Resumen: este proyecto hizo parte del desarrollo del estado del arte del marketing sensorial, específicamente del marketing olfativo. Con ello se buscó analizar su origen y comparar los diferentes conceptos que se derivan de dichos términos, para luego identificarlos dentro del contexto colombiano. Específicamente, se visualizaron aspectos tanto positivos como negativos de su aplicación en las empresas, como parte de una estrategia competitiva.

Productos asociados:

Gómez, C. (2012). La identidad olfativa: una estrategia invisible y silenciosa. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 37, 156-179.

Gómez, C., Manzi, M. A., & Galindo, T. (2014). El scent marketing: una revisión bibliográfica. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, 37, 214-254. ISSN 1657-6276

Gómez C., & Mejía, J. E. (2011, noviembre 22-23). *Marketing sensorial una respuesta estratégica al cliente*. Encuentro Internacional de Investigadores en Administración, Bogotá, Colombia.

Gómez C., & Mejía, J. E. (2012). La gestión del marketing que conecta con los sentidos. *Revista EAN*, 73, 168-183.

Gómez, C., & Van der Woude, D. (2013, junio 26-30). *Visitors and sensory marketing in heritage museums in Bogotá*. AIMAC 2013 – XII International Conference on Arts and Cultural Management, Universidad de Los Andes, Bogotá, Colombia.

4.3.2.3. *Predicción de la intención y conducta de compra por Internet*

Investigadores principales: Silvana Dakduk y Enrique ter Horst.

Estado: concluido.

Duración estimada: 18 meses.

Código interno: 32003.

Objetivo: determinar las variables que predicen la intención y conducta de compra en línea, en función de variables demográficas, tecnológicas y psicológicas.

Resumen: el surgimiento de internet constituye uno de los cambios más importantes en el estilo de vida de las personas a nivel global. El acelerado crecimiento de la penetración de la red, la diversidad de usos y la ampliación de los canales de acceso, han contribuido de manera significativa a los cambios de hábitos y conductas de los consumidores en la actualidad (Chandra y Sinha, 2013). En este contexto, Colombia es el tercer país más poblado de América Latina, ocupa el cuarto lugar de penetración de internet, ha registrado uno de los aumentos más importantes de actividades del comercio electrónico y posee un futuro prometedor en cuanto al crecimiento en expansión en la región. Dada la importancia del comercio electrónico y el interés en el consumo digital, el presente proyecto de investigación estudió variables demográficas, tecnológicas, sociales y psicológicas en la predicción de la intención y conducta de compra en línea. Los hallazgos de este proyecto permitieron avanzar teórica y empíricamente en la comprensión del consumidor en línea y el desarrollo del comercio electrónico.

Productos asociados:

Dakduk, S., Malavé, J., Torres, C. C., Montesinos, H., & Michelena, L. (2016). *Admission Criteria for MBA Programs*. *SAGE Open*, 6(4), 21582440166. <https://doi.org/10.1177/2158244016669395>

4.3.2.4. *Comportamiento del consumidor online*

Investigador principal: Nathalie Peña García.

Investigadores externos: Irene Gil Saura (PhD), catedrática de la Universitat de València; Héctor Augusto Rodríguez Orejuela (PhD), profesor titular de la Universidad del Valle.

Estado: activo.

Duración estimada: 120 meses.

Código interno: 32004.

Objetivo: identificar los factores motivacionales que determinan las intenciones de los consumidores en el comercio electrónico B2C, desde las características del consumidor.

Resumen: las empresas han visto en el comercio electrónico una herramienta capaz de generar eficiencia, competitividad, y bienestar económico y social. El director general de la Organización Mundial del Comercio (OMC), reconoce en el comercio electrónico una fuerza global que ayuda a la creación de empleos, y al desarrollo y crecimiento de las naciones (Azevêdo, 2016). El comercio electrónico se ha implementado con gran éxito en países desarrollados, generando grandes beneficios económicos y sociales. Sin embargo, el panorama es distinto en los países en vía de desarrollo. Muchos desafíos se han presentado en este tipo de economías, que no han permitido el surgimiento y la expansión del *e-commerce* como en los países desarrollados (Uwemi et al., 2016). En este sentido, el objetivo de esta investigación es identificar los factores motivacionales que determinan la intención de compra de los consumidores en el comercio electrónico B2C, desde las características del consumidor. Esto se hace con el fin de aportar conocimiento en temas relativos al comercio electrónico en economías emergentes, con todas sus especifici-

dades. Así mismo, se espera contribuir a dar luz a la tradición de investigación relativa a la intención de compra, dado el interés de la academia por comprobar y/o construir nuevas teorías en países distintos a los de las economías desarrolladas. Además, se espera que los resultados de la investigación sean de utilidad para las empresas colombianas y extranjeras que hacen uso del canal electrónico, así como para aquellas que deseen adoptar este canal de distribución. Igualmente, es posible que los hallazgos permitan a los gobiernos locales construir políticas públicas que contribuyan a regir el comercio electrónico y convertirlo en un entorno de compra más seguro, desde el punto de vista del consumidor. Finalmente, a partir de esta investigación se espera orientar a los gremios de comerciantes para generar acciones que incentiven el comercio electrónico B2C.

Productos asociados:

- Peña-García, N. (2017, mayo 2-4). *Los retos de la adopción del comercio electrónico en una economía emergente. Innovación y transformación productiva para el desarrollo-Encuentro de decanos y directores de programa (ASCOLFA), Neiva, Huila, Colombia.*
- Peña-García, N. (2018, septiembre 5-7). *Recomendar o no recomendar ¿Es la clave de la respuesta la edad? Respuestas para una tienda online desde el S-O-R. AEMARK Asociación Española de Marketing, Barcelona, España.*
- Peña-García, N. (2018, octubre 7-9). *Recomendar o no recomendar ¿Es la clave de la respuesta la edad? Respuestas para una tienda online desde el S-O-R. CLADEA 2018. La innovación y el conocimiento, base de la productividad y prosperidad de los países, San José, Costa Rica.*
- Peña-García, N. (2019, junio 6-7). *Black market survival from a legitimacy perspective: Evidence from an emerging market. NITMKG2 Bringing Institutional Theory to Marketing, Paris.*

- Peña-García, N. (2019, junio 11-13). *Groupbased models: A new approach to studying the innovation performance Trajectories*. INEKA Conference, Verona Italia.
- Peña-García, N., Charfuelán, M., & Rodríguez, A. (2018). *La adopción de las tiendas electrónicas en una economía emergente*. CESA. ISSN: 978-958-8988-25-2.
- Peña-García, N., Gil, I., & Rodríguez, H. A. (2017, octubre 17-19). *Adopción del Comercio Electrónico en una economía emergente*. CLADEA 2017. Breaking the mold: Anticipating the future of global education, Riverside, California.
- Peña-García, N., Gil, I., & Rodríguez, H. A. (2018). E-loyalty formation: A cross-cultural comparison of Spain and Colombia. *Journal of Electronic Commerce Research*, 19(4), 336-356.
- Peña-García, N., Gil, I., & Rodríguez H. A. (2018). Emoción y razón: el efecto moderador del género en el comportamiento de compra online. *Innovar*, 28(69), 117-132.
- Peña, N. G., Irene, G., Rodríguez, H. A., Siqueira Jr, J. R. (2020). Purchase intention and purchase behavior online: A cross-cultural approach. *Helicon*, 6(6), 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.helicon.2020.e04284>
- Peña-García, N., Juliao-Rossi, J., Forero-Pineda, C., & Losada-Otalora, M. (2020). Trajectories of innovation: A new approach to studying innovation performance. *Journal of Business Research*, 115, 322-333.
- Peña-García, N., Ribamar, J., & ter Horst, E. (2019). Spreading the word: How customer experience in a traditional setting influences consumer traditional and electronic word-of-mouth intention. *Electronic Commerce Research and Applications*, 37, 1-11.

Peña-García, N., & Siqueira, R. (2018, mayo, 6-8). *The impact of customer experience on traditional and electronic word-of-mouth intention in Colombia: The case of Falabella*. Nuevas tecnologías, nuevos negocios: nuevos retos para la administración (ASCOLFA), Manizales, Caldas, Colombia.

Peña-García, N., Siqueira Jr, J. R., ter Horst, E., & Molina, G. (2020). A 2020 perspective on “Spreading the word: How customer experience in a traditional retail setting influences consumer traditional and electronic word-of-mouth intention”. *Electronic Commerce Research and Applications*, 40, 100930. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2020.100930>

4.3.3. Tendencias y aplicaciones en marketing

4.3.3.1. Aplicación del marketing para retener talento humano: el salario emocional

Investigador principal: Claudia Gómez.

Estado: concluido.

Duración estimada: enero de 2010 a junio de 2011.

Código interno: 33001.

Objetivo: explorar el nivel actual de conocimiento, interés y aplicación del salario emocional en la retención del talento humano, en empresas con sede en Bogotá.

Resumen: las empresas requieren seducir a sus colaboradores con el fin de retenerlos, ya que el mundo empresarial es cada vez más competitivo, global y multicultural. Debido a que el talento

humano es la clave para el éxito empresarial, es necesario que el trabajador se sienta laborando con la mejor compañía, lo cual le aporta un valor diferencial que satisface sus expectativas y supera la oferta de la competencia. Las nuevas generaciones conocen el concepto de salario emocional. Es por esto que las compañías a nivel mundial han iniciado la adopción de un nuevo esquema de marketing en la gestión del talento humano.

Productos asociados:

Gómez, C. (2010). El salario emocional como herramienta para retener cliente interno. En *Memorias Evento: XLV Asamblea Cladea*. Cladea - Ascolfa. ISSN: 978-958-99621-5-2.

Gómez, C. (2010, noviembre 3-6). *El salario emocional como herramienta para la retención del cliente interno*. XLV Asamblea Cladea - Ascolfa, Cartagena, Colombia.

Gómez, C. (2011). Salario emocional. *Borradores de Administración*, 47. CESA.

Gómez, C. (2011). Employer Branding. *Borradores de Administración*, 44. CESA.

Gómez, C. (2014, marzo 17-18). *La marca empleador como polo de atracción de clientes internos y externos*. 6º Congreso Internacional de Mercadeo. Otra forma de ver, ASOMER-CADEO, Medellín.

4.3.3.2. *Estudio sobre las dimensiones y las características del código genético de las empresas en la ciudad de Bogotá*

Investigador: Lina María Echeverri.

Estado: concluido.

Duración: 12 meses (agosto de 2005 a agosto de 2006).

Código interno: 33002.

Objetivo: abordar una propuesta teórica sobre las dimensiones de los códigos genéticos de las compañías, sus características y cómo se construyen a partir de su filosofía empresarial.

Resumen: ante las postrimerías del siglo XX, el concepto médico del genoma humano llamó la atención de numerosas personas y entidades vinculadas al área de la salud, ya que era un nuevo descubrimiento en la medicina avanzada. Por esta razón, es relevante no solo considerar el genoma empresarial como eje articular de la filosofía empresarial, sino también como el medio a través del cual la compañía proyecta el código genético, vínculo entre la organización y el cliente.

Productos asociados:

Echeverri, L. M. (2005, abril). *Dimensión del código genético de las empresas a través de la red*. X Congreso de Internet, Telecomunicaciones y Sociedad de la Información, Mundo Internet 2005, España.

Echeverri, L. M. (2006). *¿Cuál es el código genético de su empresa?* CESA.

4.3.3.3. *Descripción y análisis de las fases de las TIC desde la perspectiva del marketing digital*

Investigador principal: Lina María Echeverri.

Estado: concluido.

Duración estimada: 12 meses (agosto de 2005 a agosto de 2006).

Código interno: 33003.

Objetivo: determinar y explicar las fases de las TICs, desde la perspectiva del marketing digital.

Resumen: el marketing digital se ha posicionado hoy en día como el nuevo camino hacia el desarrollo de las estrategias empresariales, en el contexto de la globalización. Esto ocurre junto con los avances del mercado de las comunicaciones y la tecnología. Es por esto que las llamadas tecnologías de la información y la comunicación (TICs) han cobrado tanta importancia, de manera que su uso marca la pauta dentro del ámbito empresarial hacia el éxito o el fracaso. De igual forma, el ingreso del internet, con todo su potencial para desarrollar el *e-business* y el *e-commerce*, ha hecho necesario un enfoque diferente al marketing tradicional. Aun así, es necesario comprender que internet no ha cambiado las reglas fundamentales de los negocios, así como que tampoco existen estrategias nuevas, sino nuevos entornos a los cuales hay que adaptarse.

Productos asociados:

Echeverri, L. M. (2006). *Marketing digital: ¿en qué fase TIC se encuentra su empresa?* Editorial CESA.

Echeverri, L. M. (2006). Estudio sobre los cambios generados por la aplicación de internet en la función de marketing

en las grandes empresas de la ciudad de Manizales durante el periodo de 1997 a 2001. *Ánfora*, 20, 96-127. ISSN: 0121-6538.

Echeverri, L. M. (2008). La eclosión del marketing digital. *P&M*, 324. ISSN: 0120-5293.

Echeverri, L. M. (2011, marzo). ¿Por qué hay que estudiar al consumidor virtual? *Revista M2M. Legis*. ISSN: 2145-0560.

4.3.3.4. *Mercadeo verde: una exploración al mercadeo ecológico en Bogotá*

Investigadores principales: Lina María Echeverri y Juan Ramón Samper.

Estado: concluido.

Duración estimada: 19 meses (abril de 2008 a octubre de 2008).

Código interno: 33004.

Objetivo: determinar cómo el mercadeo verde se ha incorporado en las acciones de las empresas.

Resumen: el abordaje del mercadeo verde (o ecológico) inicia en la década de los sesenta a raíz de los cambios climatológicos y la preocupación constante por el cuidado del medioambiente. Escritores como Pittie, Hailes y Polonsky han dado interesantes aportes sobre la conceptualización del mercadeo verde, desde la teoría a la práctica. En Bogotá existen estudios específicos sobre la aplicación del mercadeo ecológico en las empresas e investiga-

ciones sobre el análisis del consumidor verde de un determinado producto. Estos antecedentes generaron una oportunidad para realizar un estudio mucho más amplio sobre el alcance del mercadeo ecológico en las acciones y las prácticas empresariales. Así mismo, se identificó la importancia de caracterizar al consumidor ecológico en la ciudad de Bogotá.

Productos asociados:

Echeverri, L. M., & Samper, J. R. (2008). Acciones y prácticas de mercadeo verde en empresas colombianas (casos de estudio). *Revista de Economía & Administración*, 9(5), 139-158. ISSN: 1794-7561.

Echeverri, L. M. (2008). La evolución del mercadeo verde. *P&M*, 329. Bogotá. ISSN: 0120-5.293.

Echeverri, L. M. (2009). Acciones y prácticas de mercadeo ecológico en empresas de Bogotá. *Borradores de Administración*, 22. CESA.

4.3.3.5. Medios sociales y marketing

Investigador principal: Mauricio Losada Otálora.

Estado: concluido.

Duración estimada: 60 meses.

Código interno: 33005.

Objetivo: desarrollar marcos conceptuales que contribuyan a comprender el impacto de los medios sociales sobre la gestión de mercadeo de las empresas, y a proponer metodologías que les permitan usar la información proveniente de los medios sociales

en línea para la toma de decisiones.

Resumen: una de las actividades centrales del gerente de mercadeo es hablar y escuchar la voz de los consumidores para generar conocimiento del mercado, el cual debe ser útil para la toma de decisiones (Fanderl et al., 2016). La ejecución apropiada de estas tareas requiere que el gerente entienda el conocimiento como el resultado de una continua interacción con los clientes. Uno de los objetivos de estas interacciones es entender cómo los consumidores les dan sentido a sus experiencias a partir de las marcas, los productos y los servicios.

Los gerentes de mercado han impulsado la interacción con y entre sus clientes en los medios sociales, tanto para sentir el pulso del mercado como para estar en contacto con los consumidores. Esas interacciones han dejado disponible en línea una cantidad ilimitada de historias de consumo que describen las experiencias de los clientes con las marcas. Este contenido generado por el usuario es esencialmente cualitativo (Chen et al., 2012) y ofrece a las empresas la oportunidad para entender cómo los clientes juzgan y dan sentido a sus experiencias de consumo.

Aunque los gerentes y los investigadores han adoptado el uso de medios sociales como fuente de información para la toma de decisiones, hay algunos problemas que deben ser resueltos para fortalecer el rigor metodológico, teórico y práctico del uso de los medios sociales en marketing. En primer lugar, el valor de los datos cualitativos provenientes de los medios sociales parece ser *taken for granted* por investigadores y gerentes. En consecuencia, no se han desarrollado bases conceptuales sólidas que permitan entender la capacidad real de los medios sociales para ofrecer información valiosa para la gerencia de marketing.

Para ejemplificar lo anterior, es muy común suponer que los medios sociales facilitan el descubrimiento y acceso a las percepciones que tienen los clientes sobre las marcas (Nam y Kannan, 2014). Sin embargo, desde el punto de vista teórico no es claro

cómo esas percepciones son formadas y usadas para dar sentido a las experiencias de consumo. Si un gerente no comprende esa formación de sentido le resulta difícil, por ejemplo, diseñar estrategias de comunicación que contribuyan a la creación de sentido, en la dirección que le interesa para la marca que gestiona (Howison et al., 2011).

Además del vacío conceptual, para muchas empresas resulta todavía difícil explotar el contenido generado por el usuario en los medios sociales para su propio beneficio. Por ejemplo, una encuesta reciente entre ejecutivos de marketing en Estados Unidos (Moorman y Finch, 2016) mostró que, aunque cerca del 10% del presupuesto de marketing se invierte en plataformas sociales, solo un escaso 4% de los encuestados están seguros de que sus empresas incluyen en la toma de decisiones la información que recolectan sobre sus clientes en esas plataformas. Este hecho sugiere que todavía hace falta una aproximación gerencial más comprensiva, que permita mejorar la rentabilidad derivada del uso de los medios sociales por parte de las empresas.

Para atender estos vacíos, este proyecto discutió desde algunas teorías de la memoria, la cognición (e.g., Human Associative Memory / Adaptive Control of Thought; Anderson, 1983) y el *sensemaking* (Weick, 1995), cómo los medios sociales crean sentido para las experiencias de consumo. Así mismo, el estudio combinó distintas técnicas de minería de texto que permitieron mostrar cómo las empresas pueden descubrir los significados que rodean las marcas, a partir de los datos provenientes del *social media*.

La amplia difusión del uso de los medios sociales y la escasa investigación sobre su impacto en la práctica del marketing, hacen que este proyecto sea relevante tanto para los académicos como para los gerentes. En el futuro se pretende ahondar en la comprensión de las estrategias de marca en medios sociales, las estrategias para crear activación/*likes/shares* en plataformas so-

ciales, la calidad del servicio en los medios sociales, etc.

Productos asociados:

Losada, M. (2018, mayo 6-8). *Do social media create long-term brand experiences*. Nuevas tecnologías, nuevos negocios: nuevos retos para la administración (ASCOLFA), Manizales, Caldas, Colombia.

Losada, M., & Manchola I. (2018). The role of social media in the creation of brand experiences. *Cuadernos de Administración Univalle*, 34(61), 86-96.

4.3.3.6. *Recursos, instituciones y estrategias de marketing de las multinacionales emergentes*

Investigador principal: Mauricio Losada Otálora.

Estado: concluido.

Duración estimada: 60 meses.

Código interno: 33006.

Objetivo: identificar los recursos vinculados a los procesos de internacionalización de las multinacionales emergentes y su relación con las estrategias de marketing. Además, el proyecto pretendió reconocer los aspectos del entorno institucional de los países latinoamericanos que tienen mayor impacto en la formulación de las estrategias de marketing de las multinacionales emergentes. En tercer lugar, se buscó establecer cómo la interacción entre la dotación de recursos de las empresas y sus características institucionales inciden en las estrategias de mar-

keting de las multinacionales emergentes. Por último, el trabajo tuvo como objetivo establecer la relación entre las decisiones de marketing y las decisiones estratégicas de la internacionalización (i.e., velocidad, modo de entrada y selección del destino de la inversión) de las multinacionales emergentes.

Resumen: actualmente la creación de riqueza se está desplazando desde las firmas de países desarrollados hacia firmas localizadas en países emergentes (Bruton et al., 2013). Sin embargo, las investigaciones realizadas hasta ahora no han proporcionado una explicación completa sobre las razones de éxito de estas firmas en ambientes ampliamente reconocidos como inestables, en términos de sus instituciones (Quartey, 2003; Viswanathan y Rosa, 2007).

La evidencia empírica sugiere que en algunos casos los gobiernos de países desarrollados se muestran preocupados por la transparencia financiera y por las estrategias de marketing que usan las multinacionales de países emergentes. Más aun, en algunos casos las compañías de países emergentes tienen dificultades para entrar a mercados desarrollados, principalmente debido a la prevención que existe contra ellas (The Financial Times, 2012; Wall Street Journal, 2006). Una fuente de preocupación adicional para los gobiernos (y para las empresas) de países desarrollados, consiste en el hecho de que en algunos casos las multinacionales de países emergentes gozan del apoyo de los gobiernos de sus países de origen. Por ejemplo, algunas multinacionales emergentes gozan de la protección y del acceso preferencial a recursos que pueden distorsionar las dinámicas de los mercados de los países a los cuales ingresan (Rugman et al., 2014).

Así mismo, las condiciones institucionales (definidas en términos de cultura, economía, política, etc.) bajo las cuales se formulan las estrategias de marketing en los mercados emergentes, son únicas y cambian constantemente (Acquaah, 2007; Cavusgil

et al., 2002; Hoskisson et al., 2000). Estas diferencias contextuales sugieren que las prácticas de marketing de las multinacionales emergentes son diferentes de lo que tradicionalmente se conoce en los mercados desarrollados (Zhu et al., 2017). Una implicación de ello es que las teorías de marketing internacional deben adaptarse para establecer o comparar los antecedentes y los resultados de las estrategias de marketing de las empresas de países emergentes, frente a sus pares de los países desarrollados.

A pesar de los esfuerzos de algunos académicos por alimentar la literatura de marketing internacional a partir del análisis de los mercados emergentes (Acquaah, 2007; Kriauciunas et al., 2011; Walumbwa et al., 2011), el conocimiento sobre la forma en la que se formulan las estrategias de marketing internacional en las multinacionales emergentes es aún escaso (Barney y Zhang, 2009; Tsang, 2009). Igualmente, dado el crecimiento esperado de las multinacionales emergentes en el futuro (Cervo-Cazurra, 2016), este proyecto de investigación respondió a una necesidad clara de conocimiento para formular estrategias de marketing internacional, que consideren los recursos y el entorno institucional en el país de origen y en el país de destino de las inversiones.

Productos asociados:

Losada, M., & Nasr, L. (2018). Transformative banking transparency: The antidote to hypocrisy. *The Service Industries Journal*, 1(1), 1-15. <https://doi.org/10.1080/02642069.2019.16>

4.3.3.7. *Marketing y sostenibilidad*

Investigador principal: Claudia Patricia Arias Puentes.

Investigadores externos: Carlos A. Trujillo (PhD), profesor asociado de la Universidad de los Andes; Ximena Rueda (PhD), profesora asociada de la Universidad de los Andes.

Estado: activo.

Duración: 120 meses.

Código: 33007.

Objetivo: identificar las relaciones entre dos campos del management (i.e., marketing y sostenibilidad) que permitan entender las motivaciones, percepciones, comportamientos, barreras, estrategias y retos, entre otros, frente a la sostenibilidad, para así encontrar mecanismos que orienten la gestión de múltiples actores hacia un desarrollo sostenible.

Resumen: el vínculo entre el marketing y la sostenibilidad inició como una relación contradictora, posiblemente por la asociación del marketing con aspectos que parecen ir en contravía de las dimensiones ambiental y social de la sostenibilidad (e.g., crecimiento, consumo, uso de recursos naturales para el diseño y producción de productos, entre otros). Sin embargo, desde los años 70 la literatura ha mostrado cómo las organizaciones empezaron a interesarse por responder a la forma en que su gestión podría tener mejores impactos en la sociedad en la que operan. Esto partió de la atención a las demandas sociales y ambientales del entorno. Desde esa época, conceptos como el de *green marketing* y consumidor verde ya aparecían en la agenda de aquellos investigadores interesados en contribuir a responder este interrogante. Aunque hoy en día la pregunta sigue abierta, estos conceptos se han articulado cada vez más a los acuerdos globales

de propender por un desarrollo más sostenible. En este escenario, las dimensiones económica, social y ambiental pueden tener un balance y no se requiere la acción conjunta de múltiples actores (i.e., gobiernos, academia, ONGs, empresas y sociedad civil).

Como una de las áreas clave en la gestión de las organizaciones, el marketing permite vincular a diferentes actores en este propósito. Inicialmente, las empresas y los consumidores que, a su vez, pueden integrarse con múltiples *stakeholders* para lograr una acción sostenible real. De esta forma, es posible conocer y entender dichos actores en términos de sus motivaciones, percepciones, comportamientos, barreras y retos frente a la sostenibilidad. Dicho conocimiento resulta fundamental para encontrar mecanismos que orienten las estrategias, las políticas y los modelos que lleven a una verdadera acción sostenible por parte de todos. Lo expuesto hasta el momento es la principal motivación para desarrollar este proyecto de investigación.

De esta manera, el proyecto de marketing y sostenibilidad como tema macro permite el desarrollo de estudios y productos de investigación enfocados en distintos frentes. En particular, es un tema que puede ser abordado desde áreas más específicas como el consumo sostenible, las estrategias de sostenibilidad de diferentes organizaciones, los modelos de negocio sostenibles y la educación sobre temas de sostenibilidad empresarial, entre otros.

Productos asociados:

Arias, C. (2019). ¿Cómo los comportamientos de reducir y reutilizar anteceden el reciclaje y favorecen su adopción? VII coloquio doctoral REDAC-Red de doctorados en administración dirección y gestión de Colombia, Manizales, Colombia.

Arias, C. (2019). ¿Cómo los comportamientos de reducir y reutilizar anteceden el reciclaje y favorecen su adopción? ASCOLFA.

Arias, C., & Trujillo, C. A. (2020). Perceived consumer effectiveness as a trigger of behavioral spillover effects: A path towards recycling. *Sustainability*, 12(11), 4348. <https://doi.org/10.3390/su12114348>

4.3.3.8. *Consumer psychology and its role in marketing*

Investigador principal: David van der Woude.

Estado: activo.

Duración: 120 meses.

Código: 33008.

Objective: Identify the major players at the crossroads between marketing and psychology.

Summary: Understanding underlying customer wants has become more significant (Foxall et al., 1998) as both marketing and the consumer have become more complex, which has led to offerings that are more sophisticated and targeted specifically at smaller audiences. This is why psychology has influenced research in both consumer behavior and marketing (Wells, 2014). The objective of this research is to identify the major players at the crossroads of marketing and psychology, using quantitative and qualitative research methods. I would like to gain relevant knowledge of how consumer behavior interplays between marketing strategies and psychology, especially in light of omnichannel retailing, which has added new challenges for consumer behavior with fulfillment, pricing and webrooming (Gupta et al., 2019). This knowledge will be insightful in order to shed

light on new phenomena and to provide valuable information for the marketing practitioners looking to more effectively segment customers (Barwitz & Maas, 2018).

Productos asociados:

Dakduk, S., Santalla-Banderali, Z., & van der Woude, D. (2018). Acceptance of blended learning in executive education. *SAGE Open*, 8(3), 1-16. <https://doi.org/10.1177/215824401880064>

Van Der Woude, D., & Dakduk, S. (2019). Loff beachwer: Riding the wave competition. The Case Centre. <https://www.thecasecentre.org/educators/submission/portfolioProduct?&id=165467>

4.3.3.9. *La Industria 4.0 en los sectores productivos*

Investigador principal: María Andreina Moros Ochoa.

Estado: activo.

Duración estimada: enero de 2020 a diciembre de 2023.

Código interno: 33005.

Objetivo general: determinar la influencia de las tecnologías que componen la Industria 4.0 en el desarrollo de los sectores productivos.

Resumen: la Industria 4.0 se refiere a la digitalización de la industria y los servicios, a partir del diseño de sistemas que pueden monitorear, intercambiar y proporcionar nuevo conocimiento. Tal conocimiento permite lograr la automatización, la conectividad, la información y el acceso digital al cliente, de manera

que es posible obtener grandes cantidades de información, para luego aplicar diferentes herramientas para analítica de datos (integrando diferentes tecnologías). Además, esto facilita el diseño de estrategias asertivas para una mejor toma de decisiones, en busca de la máxima calidad y la competitividad en el mercado.

Hasta el momento se sabe que la Industria 4.0 tiene en cuenta conceptos como *Big Data* (BD), internet de las cosas (IoT), información en la nube, robótica, modelado y simulación de agentes. Sin embargo, la implementación de estas tecnologías no ha sido homogénea en todos los sectores industriales y de servicios, ni en todos los países. Por esta razón, esta investigación se propone identificar los sectores productivos en los que dicha industria puede tener más impacto.

Al saber que la Industria 4.0 permite la innovación en los procesos, la oferta de servicios y la comunicación con los clientes, se pretende estudiar dos o tres sectores en los que su aplicación sea relevante. De la misma forma, se intentará conocer la situación a nivel mundial, lo cual es una referencia para su aplicación en Colombia, donde se identifican oportunidades de desarrollo en los últimos años. Sin embargo, es importante tener en cuenta que todavía existe una brecha con la integración tecnológica que ofrece la Industria 4.0 que se está implementando en otros países y que cambia la oferta actual.

En este contexto, conocer en detalle las tecnologías que componen la Industria 4.0, permite adaptar la oferta a las necesidades o deseos de sus clientes de forma asertiva y con la finalidad de ser más productivos. Así, para cumplir con el objetivo propuesto, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Conocer las principales tecnologías de la Industria 4.0 con mayor potencial para elevar la productividad de dos o tres sectores productivos, en los que se considere relevante su aplicación.

- Establecer las deficiencias de marketing que podrían mejorarse con el uso de la Industria 4.0 en los sectores identificados.
- Desarrollar dos sistemas de modelado y simulación que permitan pronosticar los posibles escenarios que se presentarán como consecuencia de una innovación en los sectores identificados.

Productos asociados:

5. RELACIÓN CON LOS PROGRAMAS DEL CESA

Las líneas de investigación del Grupo de Estudios en Administración surgieron de las fortalezas académicas de los programas del CESA. Esta relación se ha visto enriquecida por la producción en investigación y por el mayor nivel de profundización que se ha logrado en el grupo.

Los productos son frecuentemente utilizados como bibliografía de referencia en los cursos de pregrado y posgrado y, como se vio en el capítulo 4 (“Cartera de Proyectos”) existe una fuerte vinculación de los estudiantes a los proyectos de investigación. A continuación se presentan las líneas de investigación.

5.1. Administración

- Historia y Geografía de Colombia.

5.2. Finanzas y Economía

Actualmente los temas de investigación de los profesores que actúan en la línea de finanzas se ven reflejados directamente en las siguientes asignaturas:

Pregrado:

- Administración financiera.

- Electiva de gobierno corporativo y empresas de familia.
- Estadística.
- Introducción a la economía.
- Microeconomía.
- Seminario de buenas prácticas.

Especialización en Finanzas Corporativas:

- Gerencia de capital de trabajo.
- Análisis y decisiones financieras.
- Prospección financiera y fondeo.

Maestría en Finanzas Corporativas:

- Seminarios de investigación y trabajo de grado.
- Estadística.
- Planeación financiera.
- Finanzas corporativas.
- Gerencia de capital de trabajo.

Cabe anotar que a nivel de posgrado la mayoría de los trabajos de grado se relacionan con el objeto de estudio de las tres áreas temáticas de la línea de investigación.

5.3. Marketing

El nivel de integración de la línea de investigación en mercadeo con el programa de pregrado en Administración y de los posgrados de marketing, tanto la Especialización en Mercadeo Estratégico como la Maestría en Dirección de Marketing, es alto. En este sentido, no solo se ha conseguido articular de manera exitosa las materias de los diferentes programas con los proyectos de investigación de la línea, sino que se ha logrado un aporte significativo en la vinculación de estudiantes a los proyectos de investigación.

La línea aporta desde diferentes perspectivas:

- **Contenidos de clase.** Contribuye a la generación de nuevos conocimientos y actualización de contenidos. En este sentido, es un acercamiento a temas de actualidad en la materia, a partir de seminarios y conferencias sobre salario emocional, marketing sensorial y Enrique Luque Carulla como líder del marketing en Colombia en el pregrado. De igual forma, esto permite aproximarse a otras dimensiones geográficas y a la realidad colombiana como camino para la adquisición de conocimiento y actualización.
- **Prácticas pedagógicas.** Aborda el diseño de nuevas metodologías y técnicas de aprendizaje, específicamente el método de casos y discusiones guiadas.
- **Nuevos cursos.** A través de la línea se realizan investigaciones sobre temáticas que en ocasiones no son abordadas en los cursos de formación básica y profesional del plan de estudios. Por este motivo, se pueden crear nuevas asignaturas (i.e., electivas, complementarias o fundamentales), tales como las materias electivas de Marketing del Cliente y Marketing Verde en pregrado, los seminarios de Nation

Branding, Marketing Relacional, Comunicaciones Integradas de Marketing y Retención de Clientes, diseñados para la Especialización en Mercadeo Estratégico. Finalmente, se encuentra el Seminario Kapital Cliente, impartido en la Maestría en Dirección de Marketing, y que es el resultado de proyectos de investigación.

- **Aprendizaje experiencial.** Logra motivar al estudiante en su proceso de apropiación de conocimientos a través de la experiencia como investigador.

Esto ha permitido generar una actitud positiva frente a la investigación aplicada en mercadeo desde 2005 (momento en el cual se creó la línea) hasta la fecha.

Pregrado	Posgrado
<ul style="list-style-type: none"> • Principios de mercados. • Investigación de mercados. • Estrategias de mercadeo. • Marketing del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fundamentos de marketing estratégico. • Mercadeo relacional. • Electivas. • Kapital Cliente. • Dirección de marketing. • Proyecto de Grado.

6. RELACIONES INTERNACIONALES Y REDES ACADÉMICAS

Siendo conscientes de la necesidad de articulación entre las diferentes redes de conocimiento que exige el quehacer científico, el CESA ha fomentado en sus profesores e investigadores la integración con profesores de universidades nacionales e internacionales. Esto ha tenido lugar a través de diferentes mecanismos, redes y asociaciones. No obstante, reconocemos que aún hay que fortalecer de manera significativa estos procesos.

Actualmente, las líneas han tenido los siguientes vínculos:

6.1. Administración

- Universidad de Carleton, Canadá.
- Academia Colombiana de Historia.
- Asociación Colombiana de Historia Económica.
- Asociación Colombiana de Historiadores.
- British Academy of Management.
- Business Association of Latin American Studies (Balas).
- Red académica de Valor Compartido.

6.2. Finanzas y Economía

Con respecto a la socialización de los resultados de la línea de investigación con otras universidades e instituciones las más relevantes han sido las siguientes.

Asociaciones:

- American Academy of Financial Management.
- Northern Finance Association.
- Midwest Finance Association.
- Eastern Finance Association.
- Southern Finance Association.
- Southwestern Finance Association.
- Financial Management Association.
- Latin American Studies Association (LASA).

En cuanto a la divulgación de resultados o asesoría relacionada con el objeto de estudio de la línea, se resaltan:

- AMV-Autorregulador del Mercado de Valores.
- World Bank-IFC.
- Ministerio de Educación.

Dado el objeto de estudio del Grupo de Estudios en Administración, algunos de los miembros de la línea hacen parte de la red académica International Institute of Professional Education and Research (IIPER).

6.3. Marketing

Redes académicas:

- American Marketing Association (AMA).
- World Association for Case Method Research and Application (Wacra).
- SIACrm - Sociedad Iberoamericana de Mercadeo relacional y CRM.
- APcrm y MR – Asociación Peruana de CRM y Marketing Relacional.

7. CONSULTORÍA Y EXTENSIÓN

Las principales actividades de consultoría y extensión que el CESA puede proveer a los entes externos están constituidas por proyectos con productos y tiempos definidos de común acuerdo con los contratantes. La consultoría se provee entonces a un ente externo, sea público o privado, con el fin de mejorar su información o capacidad de toma de decisiones de organización interna (mejoramiento de su productividad) o frente al mercado (mejoramiento de su competitividad). El CESA cuenta con un talento humano enriquecido por la experiencia docente, empresarial e investigativa, que la habilita para aportar orientación y capacitación a quien lo requiera. Así mismo, la prestación de servicios por parte de la Universidad puede conducir a la optimización en el uso de su capacidad instalada.

En consecuencia, a las Instituciones de Educación Superior (IES) se les puede reconocer una ventaja competitiva frente a otras entidades prestadoras de servicios en la medida en que, debido al control que se ejerce en la labor investigativa, tienen la capacidad de prestarlos de una forma más calificada. Sin embargo, las instituciones universitarias tienen grandes limitantes para desarrollar estas actividades debido a su modelo organizacional, en el que los parámetros de eficiencia en la producción son diferentes al modelo en la empresa. Esto puede hacer que pierdan oportunidades en la generación de servicios.

7.1. Otros impactos en gobierno corporativo: Centro de Estudios en Gobierno Corporativo (CEGC)

El Centro de Estudios en Gobierno Corporativo (CEGC) del CESA, representa uno de los principales espacios en Colombia para la investigación, formación, difusión y acompañamiento en la implementación de buenas prácticas organizacionales. Las actividades del CEGC cuentan con el apoyo de y se realizan en colaboración con actores fundamentales en el ámbito nacional e internacional como la OCDE y el Banco Mundial a través de IFC.

El CEGC del CESA reconoce la importancia de las buenas prácticas de gobierno para mitigar las pérdidas económicas que se derivan de los conflictos de intereses que emergen en las organizaciones, en especial cuando los individuos actúan a favor de su propio beneficio y en contra del interés común. Los problemas que emergen de los conflictos de intereses entre los diferentes grupos alrededor de una organización, demandan soluciones que pueden surgir a nivel país o empresa. En el primer caso, la regulación representa el instrumento a través del cual los países demandan el establecimiento de unos mínimos de gobierno corporativo por parte de las empresas. Con el paso del tiempo, se ha evidenciado la adopción de provisiones legales similares en los diferentes países del mundo, se han generado marcos regulatorios parecidos y se ha dado origen a lo que se conoce en la literatura como convergencia legal. En el caso de las soluciones empresariales, las empresas han desarrollado e implementado diferentes mecanismos para mejorar sus prácticas empresariales, mitigar los costos de agencia, diferenciarse de sus competidores, lograr atraer más proveedores financieros, e incrementar sus aliados comerciales y estratégicos. Estas iniciativas adelantadas por las empresas hacen parte del proceso que ha sido denominado como convergencia funcional.

Por lo tanto, el gobierno corporativo en general, y el CEGC en particular, se dedica al estudio de: (a) las provisiones legales y los cambios regulatorios que delimitan las prácticas de gobierno a nivel de las organizaciones; (b) el diseño, conformación, razón de ser y desempeño de las juntas directivas; (c) las consecuencias de la concentración de la propiedad en los conflictos de intereses y prácticas de gobierno corporativo en empresas listadas y de capital cerrado, con especial énfasis en la empresa familiar; (d) los paquetes de compensación gerencial que pretenden alinear los intereses de gerentes y accionistas; (e) el papel de los grandes accionistas no mayoritarios y de los inversionistas institucionales en el gobierno corporativo; (f) la relación entre las políticas de pago de dividendos y endeudamiento, y los conflictos de intereses; (g) la unificación de diferentes tipos de acciones; (h) los órganos y mecanismos de gobierno específicos de la empresa familiar; (i) la transparencia y revelación de la información para mitigar asimetrías de información; entre otros. El estudio de estos asuntos cubre especialmente empresas, pero igualmente se extiende a organizaciones sin ánimo de lucro, como las Instituciones de Educación Superior, y empresas de propiedad del estado.

En general, el CEGC constituye un espacio para el intercambio de información y conocimiento en relación con el gobierno corporativo, que tiene en cuenta tanto el desarrollo teórico como la experiencia práctica.

Para cumplir con su objetivo, el CEGC ha realizado y continúa realizando actividades de investigación, formación y extensión, en asocio con diferentes organismos como la OCDE, el Grupo Banco Mundial a través de la IFC (International Finance Corporation), el CIPE (Center for International Private Enterprise – US), la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos del Gobierno Suizo (SECO), la Bolsa de Valores de Colombia, el Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo (ICGC), el Ministerio de Educación Nacional, la Superinten-

dencia de Sociedades, la Secretaría de Transparencia de la Presidencia de la República, el Consejo Privado de Competitividad, Confecámaras y la Cámara de Comercio de Bogotá. Además, las actividades han sido llevadas a cabo en asocio con otras instituciones de educación superior, como la Escuela de Negocios de la Universidad de Alberta (Canadá), la Escuela de Negocios de *New York University* (Estados Unidos), INSEAD (Francia) y la Escuela de Negocios de la NUS en Singapur (*National University of Singapore*).

7.1.1. CESA – OCDE

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) creó en el año 2000 la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo, para asistir a los países de América Latina en el progreso de temas prioritarios, a través de su apoyo a los institutos locales de gobierno corporativo. Algunos de estos temas son: (a) el fortalecimiento del impacto de los inversionistas institucionales en gobierno corporativo; (b) la efectividad de las juntas directivas; (c) el cumplimiento (*enforcement*) de normas; (d) el desarrollo de los códigos de gobierno corporativo; (e) y la promoción de la implementación de buenas prácticas. En la primera década de funcionamiento de la Mesa Redonda participaron reguladores, asociaciones, bolsas de valores, institutos de gobierno corporativo, ministerios, e instituciones u organismos multilaterales. La presencia de la academia ha ido emergiendo de manera gradual durante la presente década, y como una muestra de ello, en el 2014 el CEGC del CESA ingresó a los grupos de trabajo de la OCDE en gobierno corporativo. Hasta el momento, los profesores María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán hacen parte de la Red de América Latina para la Investigación Académica del Gobierno Corporativo de la OCDE, IFC y el Banco Mundial, como únicos representantes

por parte de la academia en Colombia. A través de estos profesores, el CEGC ha participado de dos Grupos de Trabajo especiales (*Task Force*): *Task Force on Corporate Governance of Company Groups* y *Latin American Corporate Governance Roundtable Task Force on Equity Market Development*. La participación implica desarrollar un trabajo de investigación en los temas definidos por la OCDE para realizar una valoración de las prácticas de gobierno en Colombia en los aspectos definidos, y a partir de ello proponer alternativas de solución, las cuales se discuten en las reuniones de la Mesa Redonda. En estos grupos de trabajo participan por Colombia, además del CESA, la Bolsa de Valores de Colombia, la Superintendencia Financiera, el Ministerio de Hacienda y una firma de consultoría especializada en gobierno corporativo. Además, el CESA es la única institución de educación superior colombiana que pertenece a la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo.

7.1.2. CESA – Banco Mundial

La IFC es un organismo internacional cuya misión es promover el desarrollo del sector privado en países emergentes, así como ayudar con la finalización de la extrema pobreza e incentivar la prosperidad en estos países. El programa de Gobierno Corporativo de la IFC en América Latina y el Caribe provee servicios de asesoría en gobierno corporativo basado en la metodología establecida por la IFC. El propósito del programa es maximizar el conocimiento de las mejores prácticas de gobierno corporativo en la región con la colaboración de instituciones locales. La etapa actual tiene una duración estimada de 3 años y cuenta con el apoyo financiero de Suiza, a través de la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos. Los objetivos del programa cubren:

- El nivel macro: incrementar el conocimiento de los beneficios de las buenas prácticas de gobierno corporativo a través de iniciativas creadas para tal propósito.
- El nivel regulatorio: asistir en el desarrollo de la normatividad que construya capacidad regulatoria en el país, el cual es desarrollado únicamente por el equipo del Banco Mundial.
- El nivel de mercado: ayudar al fortalecimiento de los institutos de gobierno corporativo, y otros intermediarios en el tema, a través de talleres y otras intervenciones.
- Nivel empresa: mejorar las prácticas de gobierno corporativo en compañías seleccionadas a través de asesoría y entrenamiento de la empresa.

El CESA es la única institución de educación superior en Colombia que funge como aliado académico y estratégico del Banco Mundial a través de la IFC en este esfuerzo, lo que implica la realización de actividades y el cumplimiento de metas claras en investigación, formación y extensión (eventos, consultoría de manera conjunta CESA-IFC y formación *in house*), para apoyar el cumplimiento de los objetivos del programa a nivel macro, de mercado y de empresa.

Acerca del Grupo Banco Mundial

El Grupo Banco Mundial es una de las mayores fuentes mundiales de financiamiento y conocimientos para los países en desarrollo. El Grupo consta de cinco instituciones estrechamente relacionadas: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (IFC), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversio-

nes (CIADI). El BIRF y la AIF constituyen el Banco Mundial. Cada institución desempeña una función diferenciada en la lucha por combatir la pobreza y mejorar el nivel de vida de las personas del mundo en desarrollo. Para obtener más información visite www.worldbank.org, www.miga.org y www.ifc.org.

Acerca de la Cooperación Económica de Suiza

La Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO) es el centro del gobierno federal con competencia para todos los temas fundamentales relacionados con la política económica de Suiza. A través de su división de cooperación y desarrollo, busca contribuir al crecimiento económico sostenible en alianza con los países en desarrollo, promocionando un entorno regulatorio y políticas económicas apropiadas. Para obtener más información, visite www.seco-cooperation.admin.ch

7.1.3. CESA – Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo

Desde el año 2014, el CEGC del CESA ha sido invitado a las diferentes reuniones de la Red de Institutos de Gobierno Corporativo de Latinoamérica (IGCLA), creada en 2009 en Santiago de Chile en la Mesa Redonda de Gobierno Corporativo organizada por la OCDE y la IFC. Esto llevó a que, en el año 2016, IGCLA y el CESA desarrollaran un evento de formación de carácter regional en las instalaciones del CESA, con la participación de miembros de los diferentes institutos de la Red. Los aprendizajes del CESA en estas experiencias generaron la convicción necesaria para que la institución liderara la creación del ICGC. El ICGC fue creado a finales de marzo de 2017

por el CESA, la BVC, Deloitte, Bancoldex, el Grupo Bolívar, Empresas Públicas de Medellín (EPM), y el Banco Colpatria, así como varias por personas naturales expertas y asociadas a los temas de gobierno corporativo en el país. Dentro de las personas naturales, Henry Bradford, rector del CESA, figura como miembro fundador, así como María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán, profesores investigadores del CESA. Luego de su fundación, los miembros fundadores del Instituto eligieron su primera Junta Directiva, en la cual Henry Bradford figura como miembro y presidente de la misma. La creación de esta asociación sin fines de lucro contó con el apoyo de la Corporación Financiera Internacional del Grupo Banco Mundial, y busca servir de catalizador a nivel nacional para promover en Colombia un mayor conocimiento sobre el tema de gobierno corporativo y una creciente asimilación de las buenas prácticas en esta materia, por parte de todo tipo de organizaciones, independientemente de su tamaño, naturaleza jurídica o sector.

7.1.4. *Formación*

Las actividades de formación se desarrollan a nivel de pregrado, posgrado y formación ejecutiva.

7.1.4.1. *Gobierno corporativo en el pregrado de Administración de Empresas*

Actualmente los estudiantes del pregrado de administración de empresas tienen dos escenarios específicos en los que se discuten los temas relacionados con el buen gobierno en las organizaciones.

Seminario de Buenas Prácticas

Concientes de la importancia e impacto que tienen las prácticas de gobierno corporativo en el desempeño financiero de las empresas, y de el efecto que tienen en la percepción y valoración que realizan los inversionistas, desde el año 2011 se ofrece el Seminario de Buenas Prácticas. En su desarrollo se discuten los fundamentos de gobierno corporativo, así como el gobierno corporativo de emisores de valores, empresas cerradas y de familia. Se realiza una revisión de los lineamientos de autorregulación establecidos en el Código País y en la Guía Colombiana de Gobierno Corporativo para Sociedades Cerradas y de Familia. Además, se realizan talleres para el caso de emisores de valores y sociedades cerradas. El seminario está a cargo del profesor Francisco Prada, abogado de la Javeriana, especialista en legislación financiera de la Universidad de los Andes, y oficial de gobierno corporativo para Colombia de la IFC.

Electiva de Gobierno Corporativo y Empresas de Familia

Teniendo en cuenta la prevalencia de empresas familiares en Colombia, y la relevancia de las prácticas de buen gobierno para la supervivencia de la empresa familiar en las diferentes sucesiones gerenciales que afronta, el CESA ofrece la electiva de Gobierno Corporativo y Empresas de Familia a los estudiantes de pregrado. En esta se cubren aspectos fundamentales sobre el gobierno de la empresa familiar y además se discute acerca de la utilidad de los mecanismos de gobierno desarrollados específicamente para este tipo de organizaciones, tales como el protocolo familiar, la asamblea familiar y el consejo de familia. Los lineamientos de gobierno corporativo tradicionales se ven complementados con el gobierno de la empresa familiar, de manera que esta cátedra constituye un espacio para discutir estos aspectos. La materia está a cargo del profesor Diego Parra, Administrador de Empresas del CESA, Máster en Empresas

de Familia del EAE *Business School* de Barcelona, y MBA de la Universidad Carlos III de Madrid, quien además participó del Programa de Alta Gerencia del IE - Instituto de Empresa.

7.1.4.2. *Gobierno corporativo en los programas de maestría del CESA*

El CESA lanzó en el primer semestre del año 2017 la Maestría en Administración de Empresas (MBA) con un énfasis particular en gobierno corporativo. En este programa se asignan créditos académicos tanto obligatorios como electivos a materias que abordan aspectos como fundamentos de gobierno corporativo, gobierno corporativo en la empresa familiar y juntas directivas, entre otros. De igual manera, los estudiantes de los programas de Maestría en Dirección de Marketing, Maestría en Finanzas Corporativas y Maestría en Administración (MBA) Internacional, cuentan con materias de investigación, como Proyecto de Grado I y II, las cuales pretenden orientar a los estudiantes en la elaboración de su anteproyecto y proyecto o tesis de grado. En estas materias, a cargo del profesor Juan Santiago Correa, los investigadores del CEGC son invitados para compartir experiencias, metodologías y resultados de los proyectos de investigación en curso relacionados con gobierno corporativo. En relación con esto, se han dirigido tesis de maestría en gobierno corporativo, tales como:

- José David Arévalo Calero y Diana Rocío Rodríguez Pérez (2016). *El ambiente de control interno como determinante de buenas prácticas de gobierno corporativo en multinacionales. Caso: EY*. Maestría en Finanzas Corporativas. CESA.

- Felipe Mejía Mejía y Belén Alarcón Murillo (2016). *Transparencia en los estados financieros y valor de la empresa: análisis de caso para microempresas colombianas*. Maestría en Finanzas Corporativas. CESA.
- Norberto Pinzón y Jorge Eliecer Quintero (2015). *Normas internacionales de información financiera (NIIF) en Colombia: mitigando el impacto del Earnings Management en los estados financieros*. Maestría en Finanzas Corporativas. CESA.
- Saidd Cortés Martínez y Mónica Urrea Gómez (2016). *Responsabilidad social empresarial y valor de la empresa*. Maestría en Finanzas Corporativas. CESA.
- Liliana Andrea Rojas Burgos (2015). *Gobierno corporativo en las empresas de propiedad del Estado: el caso de Empresas Públicas de Medellín*. Maestría en Finanzas Corporativas. CESA.
- Javier Alonso Prada Rangel (2014). *Modelo de prospección financiera operacional, como una herramienta estratégica y de gestión de los gobiernos corporativos de las IES privadas en Colombia*. Maestría en Finanzas Corporativas. CESA.
- Carlos Andrés Gaviria Dugand y Camila Mejía Núñez (2013). *Toma de decisiones de inversión en una empresa familiar: aplicabilidad a una empresa constructora en Colombia*. Maestría en Finanzas Corporativas. CESA – Colegio de Estudios Superiores de Administración. 2013.
- Carlos Alberto Chaves Puentes y Mayker Fernando Mahecha Bermúdez (2012). *Sucesión de la gestión empresarial de una MIPYME en el marco del gobierno corporativo*. Maestría en Finanzas Corporativas. CESA.

7.1.5. *Programas de formación ejecutiva en gobierno corporativo*

En la actualidad la temática de gobierno corporativo hace parte de la oferta académica de formación ejecutiva. Los programas ofertados son de alto nivel y son dirigidos a presidentes de compañías, miembros de juntas directivas, empresarios, socios fundadores y quienes participan en la gestión de las compañías. Se han realizado programas en asocio con la Red de Institutos de Gobierno Corporativo de Latinoamérica (IGCLA), el Grupo Banco Mundial a través de IFC, el Instituto de Empresa y la Universidad Sergio Arboleda, entre otros.

7.1.6. *Extensión*

El CEGC realiza actividades a nivel empresa que pretenden mejorar las prácticas de gobierno corporativo en diferentes organizaciones, a través de la asesoría y el entrenamiento. Lo anterior cubre formación en gobierno corporativo a altos ejecutivos, juntas directivas y sus comités de apoyo, así como intervención a través de proyectos de asesoría y acompañamiento realizados únicamente por el CEGC del CESA o de manera conjunta por el Banco Mundial a través de la IFC y el CESA. El CEGC se ha convertido en el aliado académico del Reconocimiento Emisores – IR, programa de la Bolsa de Valores de Colombia que alienta las buenas prácticas en revelación y transparencia. Bajo esta alianza, se han llevado a cabo reuniones presenciales y virtuales con cada uno de los emisores de valores que pertenecen al programa, para asesorarlos respecto a sus prácticas de revelación de información y la estructura de los documentos que conforman y regulan sus sistemas internos de gobierno corporativo. Además

de lo anterior, los miembros del CEGC acompañan todo tipo de organizaciones, desde nuevos emprendimientos, hasta universidades u organizaciones estatales, en el desarrollo y consolidación de buenas prácticas de gobierno. Entre las organizaciones que el CEGC ha asesorado se encuentran:

Como participantes del Reconocimiento Emisores – IR: Almacénes Éxito, Avianca Holdings, Banco Davivienda, Banco de Bogotá, Bancolombia, BBVA Colombia, Bolsa de Valores de Colombia, Canacol Energy, Celsia, Cementos Argos, Cemex Latam Holdings, Condensa, Construcciones El Condor, Constructora Concreto, Corferias, Corficolombiana, Ecopetrol, Emgesa, Empresa de Energía de Bogotá, Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá, Empresas Públicas de Medellín, Findeter, Grupo Argos, Grupo Aval, Grupo de Inversiones Suramericana, Grupo Nutresa, Grupo Odinsa, ISA, Isagen, Organización Terpel, Promigas, Titularizadora Colombiana. Además, participan AECESA, Fondo de Prestaciones Económicas, Cesantías y Pensiones - FONCEP, Grupo Triangulo S.A., Liceo Moderno, Químicos y Reactivos S.A.S, Universidad Cooperativa de Colombia, así como nuevos emprendimientos, tales como We Love Nails, Super Fuds, Go Ing y Green Plastic.

Por otra parte, el CEGC realiza actividades que pretenden incrementar el conocimiento de los beneficios de las buenas prácticas de gobierno corporativo en la comunidad empresarial, los reguladores y la comunidad académica. A continuación se presenta una descripción de los principales eventos realizados en los últimos años para cumplir con este objetivo.

7.1.6.1. *Lanzamiento de la Maestría en Administración de Empresas (MBA) con énfasis en gobierno corporativo 2017*

El CESA organizó el evento de Lanzamiento de la Maestría en Administración de Empresas (MBA) con énfasis en Gobierno Corporativo, que se llevó a cabo el 20 de abril de 2017 en el Auditorio Álvaro Valencia Tovar, ubicado en las instalaciones de la institución. El evento constituyó un espacio para reflexionar sobre las tendencias de gobierno corporativo en el ámbito internacional, así como sobre la evolución de las prácticas de gobierno corporativo en los emisores de valores en Colombia entre 2007 y 2014.

El evento contó con la participación de Henry Bradford, rector del CESA, y Edgardo Cayón, director de la Maestría en Administración de Empresas, quienes dieron inicio al evento señalando el compromiso de la institución con las buenas prácticas empresariales. Posteriormente, Evan Epstein, director ejecutivo del Rock Center for Corporate Governance, centro académico de gobierno corporativo de las Escuelas de Derecho y Negocios de la Universidad de Stanford, presentó la conferencia “El Gobierno Corporativo en Silicon Valley: Lecciones para América Latina”, resaltando diferencias en las prácticas de gobierno corporativo entre las grandes corporaciones listadas en la Bolsa de Valores de Nueva York y los emprendimientos de Silicon Valley, los cuales tienen prácticas y estructuras de gobierno similares a las que se observan en las sociedades cerradas y de familia en América Latina. A continuación, María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán presentaron la conferencia “Emisores de Valores y gobierno corporativo”, en la cual sintetizaron los hallazgos del libro que lleva el mismo nombre, que analiza la evolución de las buenas prácticas de los emisores de valores colombianos, tomando como punto de partida las Encuestas Código País diligenciadas por los profesores en el periodo 2007-

2014. El auditorio contó con la asistencia de aproximadamente 80 participantes.

7.1.6.2. *Gobierno corporativo en la empresa familiar 2016*

El CESA, el Grupo Banco Mundial a través de la IFC, y la SECO, organizaron el evento “Gobierno Corporativo en la Empresa Familiar”, que se llevó a cabo el 19 de abril de 2016 en el Auditorio Álvaro Valencia Tovar, ubicado en las instalaciones del CESA. El evento constituyó un espacio de reflexión para entender la importancia del gobierno corporativo para la perdurabilidad de las empresas familiares. Las presentaciones resaltaron los conflictos de interés en la empresa familiar y la contribución del gobierno corporativo a la permanencia y consolidación de este tipo de empresas, a través de las diferentes generaciones de la familia fundadora.

El evento contó con la participación de Henry Bradford, rector del CESA, Carlos Pinto, country manager de la IFC, y Christian Sieber, jefe de cooperación económica de la Embajada Suiza, quienes dieron inicio al evento resaltando la pertinencia de las buenas prácticas de gobierno en la empresa familiar. Posteriormente, Manuel Bermejo, director general de Executive Education y profesor titular del IE Business School, presentó la conferencia “Perfeccionando el gobierno corporativo en la empresa familiar”, en la que resaltó la relación entre estrategia y buenas prácticas en este tipo de organizaciones. A continuación, María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán presentaron la conferencia “Conflictos de intereses, familia y gobierno corporativo”, en la cual sintetizaron los planteamientos su artículo publicado en coautoría con los profesores Belén Villalonga, de New York University, y Raphael Amit, de la Universidad de

Pensilvania, sobre los conflictos de intereses propios de la empresa familiar.

Para finalizar, se llevó a cabo un panel con empresarios y consultores expertos en gobierno corporativo. Participaron los empresarios Mónica Gómez (Grupo Familia), Nayib Neme (Grupo Chain Neme) y Marcelo León (Disan), y los consultores Andrés Maldonado (Virtus Partners) y Diego Parra (Grandes Patrimonios). El moderador del panel, Francisco Prada, oficial de gobierno corporativo para Colombia de la IFC, invitó a los panelistas a compartir sus experiencias en relación con sucesiones gerenciales, establecimiento de juntas directivas, la generación en la que se encuentran las familias fundadoras, y retos y desafíos de afrontar el gobierno empresarial con el involucramiento familiar. El auditorio contó con la presencia de familias empresarias de una, dos o tres generaciones y con la asistencia de aproximadamente 120 participantes.

7.1.6.3. Transparencia corporativa en América Latina 2015

El CESA, el Consejo Privado de Competitividad (CPC), el Grupo Banco Mundial a través de la IFC, y la SECO organizaron el evento “Transparencia Corporativa en América Latina”, que se llevó a cabo el 15 de septiembre de 2015 en el Gun Club. Allí se presentó el libro “Revelación de Información y Valor de las Empresas en América Latina”, de autoría de María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán, publicado por la Editorial CESA. El evento constituyó un espacio de reflexión respecto a la importancia de la transparencia corporativa para el desarrollo de los mercados de capitales, la financiación de las oportunidades de crecimiento de las empresas, la reducción de los costos de capital, la valoración de las empresas en el mercado

y el desempeño financiero de las mismas. Se concluyó que para los gobiernos, los organismos multilaterales y las bolsas de valores, alentar la transparencia es una prioridad para propender por mayor liquidez de los activos financieros listados, así como mayor profundidad y desarrollo de los mercados de capitales, y por ende, mayor desarrollo económico.

El evento contó con la participación de Rosario Córdoba Garcés, presidente del Consejo Privado de Competitividad, Henry Bradford, rector del CESA, y Carlos Pinto, country manager de la IFC, quienes dieron inicio al evento resaltando la relevancia de la transparencia corporativa y el buen gobierno. Posteriormente, María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán presentaron los resultados de la investigación sobre revelación de información y valor de las empresas en América Latina. Además, se llevó a cabo la conferencia “Tendencias de revelación y transparencia en el ámbito global” por parte de David Robinett, especialista senior en desarrollo del sector privado y gobierno corporativo del Grupo Banco Mundial. El cierre del evento estuvo a cargo del panel “Prácticas de revelación, buen gobierno y confianza inversionista”, que fue moderado por Rosario Córdoba, presidente del CPC, y contó con la participación de Francisco Reyes, superintendente de Sociedades, Juan Pablo Córdoba, presidente de la Bolsa de Valores de Colombia, Luis Fernando Rico, gerente general de Isagen, y Sol Beatriz Arango, vicepresidente de desarrollo sostenible del Grupo Nutresa. Además, el evento contó con la asistencia de aproximadamente 160 participantes.

Para mayor información, en los siguientes links puede encontrar información sobre el evento:

http://www.cesa.edu.co/home-m/noticias_m/2015/Septiembre/Importancia-de-la-Transparencia-Corporativa.aspx

http://www.cesa.edu.co/home-m/noticias_m/2015/Abril/Empresas-Colombianas-lideres-en-revelacion-de-info.aspx

<http://www.portafolio.co/negocios/las-empresas-del-pais-son-mas-transparentes>

7.1.6.4. Soborno transnacional y responsabilidad de las personas jurídicas 2015

El CESA, la Secretaría de Transparencia de la Presidencia de la República, el Grupo Banco Mundial a través de la IFC, y la SECO organizaron el evento “Soborno transnacional y responsabilidad de las personas jurídicas”, que se llevó a cabo el 13 de agosto de 2015 en las instalaciones del CESA, en el Auditorio Álvaro Valencia Tovar. El evento generó un espacio para discutir sobre la responsabilidad de las personas jurídicas en las prácticas de soborno de parte del sector privado hacia el sector público, desde dos enfoques diferentes: regulación y autoregulación. Respecto a la regulación, dentro del trabajo que viene desarrollando Colombia con la OCDE, está la adhesión a la convención anticoohecho que busca intervenir los marcos legales y fortalecer el castigo a estos comportamientos. De acuerdo con la OCDE, el cohecho o soborno de servidores públicos para obtener ventajas en transacciones comerciales internacionales conlleva grandes consideraciones morales y políticas, socavando la gobernabilidad y el desarrollo económico sostenible, y distorsionando la competencia. Por otra parte, y desde la autoregulación, se reconoce que no se puede dejar toda la responsabilidad a las normas legales y su aplicabilidad. Las empresas deben trabajar en implementar políticas de buen gobierno que permitan evitar o mitigar el riesgo de que sus altos ejecutivos se involucren en este tipo de actividades o adopten estos comportamientos alejados de la ética y la moral.

El evento contó con la participación de Xavier Malo, vicerrector del CESA, y Alice Berggrun, asesora de la Secretaría

de Transparencia, quienes dieron inicio al evento resaltando la relevancia de combatir el soborno a funcionarios públicos por parte del sector privado. Posteriormente, Jorge Andrés Escobar Galindo, asesor del despacho de la Superintendencia de Sociedades, presentó el Proyecto de Ley 159 de 2014, “Por el cual se dictan normas sobre la responsabilidad de las personas jurídicas por actos de corrupción transnacional y se dictan otras disposiciones en materia de lucha contra la corrupción”; y Paula Cadavid, socia de la firma Prias Cadavid Abogados, realizó un análisis de las bondades y debilidades del mencionado proyecto de ley. Además, se llevó a cabo un panel en relación con los retos para el sector privado, en el que participaron Camilo Alberto Enciso Vanegas, secretario de transparencia de la Presidencia de la República, Carlos Kure Cantillo, asociado de la firma Brigard y Urrutia, Alberto Vergara, jefe de la Unidad Corporativa de Ética y Cumplimiento de Ecopetrol, y Mónica Mendoza, experta en prevención del lavado de activos y coordinadora de programas de la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito. El evento terminó con la conferencia de Francisco Prada, oficial de gobierno corporativo para Colombia del Banco Mundial y profesor del CESA de Buenas Prácticas de Gobierno, quien disertó sobre gobierno corporativo y juntas directivas en la prevención del soborno. Además, el evento contó con la asistencia de aproximadamente 100 participantes.

Para mayor información, a continuación se presentan algunos links con información sobre el evento:

<http://www.cesa.edu.co/El-Cesa/lateral/NewsN/2015/Agosto/Soborno-transnacional-y-responsabilidad-de-persona.aspx>

<http://www.cesa.edu.co/El-Cesa/Formularios/Foro-Soborno-Internacional-Responsabilidad-Per-Jur.aspx>

<https://plus.google.com/u/0/photos/101563557743720912066/albums/6182605554345435921>

7.1.6.5. *Family business roundtable 2014: Family firms, institutions and economic development*

El CESA, la Escuela de Negocios de la Universidad de Alberta, Canadá, y la Escuela de Negocios de la NUS (National University of Singapore) organizaron el evento “Family Business Roundtable 2014: Family Firms, Institutions and Economic Development”, que se llevó a cabo el 4 de agosto de 2014 en las instalaciones del CESA, en el Auditorio Álvaro Valencia Tovar. Este evento congregó empresarios y hacedores de política pública, para discutir sobre la importancia del fortalecimiento de las instituciones en Colombia para las empresas y el desarrollo económico del país, específicamente aquellas relacionadas con la seguridad y las reglas del intercambio económico, así como de la participación política de los ciudadanos.

El evento contó con la participación del profesor Randall Morck, de la Escuela de Negocios de la Universidad de Alberta, quien presentó la investigación titulada “The reconstruction of institutions in Colombia: evidence from last decade”, la cual cuenta con la coautoría del profesor Vikas Mehrotra de la Universidad de Alberta, así como de María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán, profesores titulares del CESA. Igualmente, participó el expresidente de Colombia (2002-2010), Dr. Álvaro Uribe Vélez, para compartir su punto de vista, como hacedor de política, de la relación entre las instituciones de un país y su desarrollo económico. Además, se organizó un panel para compartir la perspectiva de los empresarios sobre la temática, en el que participaron Carlos Alberto Londoño, presidente de Helados Popsy, Ricardo Duarte, presidente de la Cámara de Comercio e Integración Colombo China, Omar González, presidente del fondo de inversión Oportunidad Colombia, y Armando Izquierdo, presidente de la Universidad Corporativa de Pacific Rubiales. Además, el evento contó la participación de

aproximadamente 170 asistentes.

Para mayor información, a continuación se presentan algunos links con información sobre el evento:

<http://www.cesa.edu.co/El-Cesa/lateral/NewsN/2014/Agosto/Foro-Internacional-2014-Negocios-Familiares-Instit.aspx>

<http://www.cesa.edu.co/El-Cesa/lateral/NewsN/2014/Julio/Una-mirada-a-la-primera-decada-del-siglo-XXI-Col.aspx>

http://www.cesa.edu.co/home-m/noticias_m/2014/Agosto/Foro-Internacional-Family-Business-Roundtable-2014.aspx

7.1.6.6. *Family business academic conference 2014*

El CESA, la Escuela de Negocios de la Universidad de Alberta, Canadá, y la Escuela de Negocios de la NUS (National University of Singapore) organizaron la “Family Business Academic Conference 2014”, el 5 de agosto de 2014 en las instalaciones del CESA. Este evento académico congregó profesores de diferentes universidades para discutir trabajos en proceso de los ponentes. La profesora Yupana Wiwattanakantang, de NUS Business School, presentó el artículo “Exit and transitions in family control and ownership in post-war Japan” (escrito en colaboración con Vikas Mehrotra, Morten Bennesen y Jungwook Shim); el profesor Randall Morck, de la Universidad de Alberta, presentó el artículo “Family-controlled banks” (escrito en colaboración con Deniz Yavuz y Bernard Yeung); el profesor Steen Thomsen, de Copenhagen Business School, presentó el artículo “The performance of foundation-owned companies” (escrito en colaboración con Henry Hansmann); el profesor Vikas Mehrotra, de la Universidad de Alberta, presentó el artículo “Share-

holders' agreement and financial performance in Brazilian listed firms" (escrito en colaboración con Randall Morck y Lelis Pedro de Andrade); el profesor Yasuhiro Arikawa, de Waseda University, presentó el artículo "Comparing the financial decision of public and private firms" (escrito en colaboración con Vikas Mehrotra y Raghavendra Rau); y los profesores María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán, del CESA, presentaron el artículo "Corporate governance mechanisms in family firms: Evidence from CEO turnovers" (escrito en colaboración con Maximiliano González y Carlos Pombo).

7.1.6.7. *Foro Internacional de Hidrocarburos 2013*

El CESA y la Escuela de Negocios de la Universidad de Alberta, Canadá, organizaron el primer Foro Internacional de Hidrocarburos Colombia-Canadá: "Perspectivas y Valor de las Empresas del Sector", que se llevó a cabo el 20 de febrero de 2013 en las instalaciones del Club El Nogal en Bogotá. Este evento congregó inversionistas, analistas económicos, analistas de mercados de capitales, administradores de portafolio, profesionales en mesas de dinero, comisionistas de bolsa, profesionales en banca de inversión, analistas financieros, y en general a todos los interesados en las oportunidades de inversión en el sector de hidrocarburos de Colombia, a partir del reconocimiento de cambios profundos logrados en el país en términos de seguridad, ambiente de negocios, relaciones internacionales y apertura económica. Las relaciones comerciales entre Canadá y Colombia, junto con el Tratado de Libre Comercio suscrito entre los dos países, propició la participación de varias firmas e inversionistas canadienses en este sector en Colombia, y dio lugar a la alianza entre las dos escuelas de negocios para la organización del evento.

Los organizadores buscaron un balance en el programa del evento a través de la participación tanto de académicos como de hacedores de políticas públicas y personas enfocadas a la práctica empresarial. Se contó con la participación de Orlando Cabrales Segovia, presidente de la Agencia Nacional de Hidrocarburos, con la conferencia “Oportunidades de inversión en el sector minero-energético y mercados de capitales”; Joseph Doucet, decano del Alberta School of Business, con la conferencia “Medioambiente y producción de energía, gas y petróleo”; Randall Morck, director del Instituto Canadiense de Gobierno Corporativo y profesor de la Universidad de Alberta, con la conferencia “Gobierno Corporativo y el valor de las empresas de hidrocarburos en el desarrollo nacional”; y Mauricio Cárdenas, Ministro de Hacienda, quien realizó el cierre del evento compartiendo la posición oficial del Gobierno sobre el futuro del sector en Colombia. Además, se contó con dos paneles. El primero de ellos se enfocó en discutir sobre la valoración de las empresas del sector y estuvo a cargo de Rolf Schmitz, director para América Latina de Energy Finance del Scotiabank, Christian O’Neill, analista de industrias de Bloomberg New York, y Mark McRae, vicepresidente de Sequeira Partners Inc., Canadá. El segundo panel, giró en torno al acceso al mercado de capitales para las empresas del sector en Colombia y contó con la participación de Santiago Ángel, vicepresidente de Minería, Hidrocarburos y Energía de la ANDI, Roberto Borrás Polanía, presidente de la AMV, Rafi Khouri, analista de gas y petróleo de Raymond James Ltd., y José Francisco Arata, presidente y director ejecutivo de Pacific Rubiales Energy. Además, el evento contó con la participación de aproximadamente 400 asistentes.

Para mayor información, a continuación se presentan algunos links con información sobre el evento:

<http://www.cesa.edu.co/El-Cesa/lateral/NewsN/2013/Febrero/Mirada-de-expertos-colombianos-y-canadienses-al-se.aspx>

http://www.cesa.edu.co/El-Cesa/Noticia_seccion/Hidrocarburos-en-el-mercado-de-capitales.aspx

7.1.6.8. CFO Summit 2012

El CFO Summit 2012, dirigido exclusivamente a presidentes y gerentes financieros, se llevó a cabo el día 17 de mayo en el Club el Nogal de la ciudad de Bogotá. Fue organizado por el CESA en asocio con América Empresarial, compañía con más de 10 años de experiencia en la planeación y ejecución de eventos empresariales. El CFO Summit 2012 se enfocó en la discusión de alternativas para la conformación de la estructura de capital de las empresas colombianas, así como en la discusión de la importancia del gobierno corporativo y familiar para el costo de capital. El evento buscaba dar respuesta a cuestionamientos relacionados con las ventajas y desventajas de la emisión de acciones y de bonos como fuentes de financiación, las oportunidades relacionadas con los procesos de emisión de ADRs, entre otros.

El evento contó con la participación de Ricardo Ávila, director del Diario Portafolio, con la conferencia “El nuevo panorama de inversión y financiación para las empresas colombianas”; Patricia Calvo, directora del área de Calificaciones Corporativas para América Latina de Standard and Poor’s, con la conferencia “Colombia y el mejoramiento de la calificación de la deuda soberana”; Ivan Peill, vicepresidente de relaciones con inversionistas de JP Morgan, con la conferencia “Utilización de ADR’s como mecanismo de financiación”; Belén Villalonga, profesora de Harvard Business School, con la conferencia “Políticas financieras en la empresa familiar”; y Vikas Mehrotra, profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Alberta, con la conferencia “Importancia del gobierno corporativo y su impacto en el costo de capital”. Así mismo, participaron panelistas de em-

presas colombianas activas en la utilización de mecanismos de financiación ofrecidos por el mercado de capitales colombiano, tales como Carvajal (Oscar Morales, vicepresidente de Finanzas Corporativas), el Grupo Aval (Javier Díaz, vicepresidente Jurídico y de Relaciones con Inversionistas), y Banco Davivienda (Daniel Cortés McAllister, vicepresidente Ejecutivo de Mercado de Capitales e Inversiones). Finalmente, asistieron al evento aproximadamente 180 gerentes financieros y ejecutivos del área de finanzas de empresas colombianas y multinacionales con operaciones en el país.

Para mayor información, a continuación se presentan algunos links con información sobre el evento:

<http://www.portafolio.co/portafolio-plus/el-cfo-summit-2012-se-realizara-bogota>

7.1.7. *Consecución de fondos para las actividades del CEGC*

La Bolsa de Valores de Colombia otorgó \$58.000.000 para la financiación del proyecto de investigación sobre estándares de revelación de información para el fortalecimiento del programa IR, el cual llevó a la publicación del libro de investigación “Corporate governance guidelines on disclosure and transparency”, Editorial CESA, de autoría de María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán (2017).

El Grupo Banco Mundial a través de la IFC, con el apoyo de SECO, en el desarrollo del convenio de cooperación para el despliegue del programa trianual de gobierno corporativo de IFC en Colombia julio 2015 - junio 2018, otorgó financiación de \$377.450.600. distribuidos en las siguientes actividades desarrolladas por el CESA:

- financiación del libro de investigación “Juntas directivas en el desarrollo del gobierno corporativo” (2015; 7.000 USD o \$20.664.000),
- financiación del libro de investigación “Corporate governance guidelines on disclosure and transparency” (2016; \$30.000.000),
- evento presentación libro “Revelación de información y valor de las empresas en América Latina” (2015; \$13.284.000),
- evento “Soborno internacional y responsabilidad de las personas jurídicas” (2015; \$3.732.000),
- programa “Formación de consultores en gobierno corporativo” (2015; \$3.732.000),
- programa “Formación periodística para la cobertura del gobierno corporativo” (2016; \$23.911.200),
- workshop internacional “Liderazgo en juntas directivas” (2016; \$212.544.000),
- evento “Instituto de Gobierno Corporativo, Kick Off meeting” (2016; \$15.940.800),
- evento “Gobierno Corporativo en la Empresa Familiar” (2016, \$9.741.600),
- financiación del libro de investigación “Lineamientos de gobierno corporativo en revelación y transparencia” (2016; 30.000.000),
- impresión y distribución de 400 ejemplares adicionales del libro “Juntas directivas en el desarrollo del gobierno corporativo” (2016, \$5.000.000),

- financiación del libro de investigación “Emisores de valores & gobierno corporativo: un análisis a las encuestas de código país 2007-2014” (2015; 3.000 USD o \$8.901.000).

La Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - CONFECAMARAS, con el apoyo de SECO, otorgó \$20.185.000 para la financiación del libro de investigación compilado por María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán “Investigación sobre gobierno corporativo en Colombia” (2014), Editorial CESA.

El Ministerio de Educación Nacional, por medio del Convenio de Asociación 685 de 2012, otorgó una financiación de \$39.780.000 para desarrollar el proyecto de investigación “Gobierno corporativo en las Instituciones de Educación Superior en Colombia”, con aval institucional del CESA. De este proyecto, adelantado por José Manuel Restrepo, María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán, se derivan diferentes publicaciones, entre ellas, el libro que lleva el mismo nombre del proyecto publicado en 2012.

CONFECAMARAS, con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bogotá, CIPE (The Center for International Private Enterprise - Grant Agreement-0110505-000-0A) y SECO, otorgó 9.000 USD (\$15.876.000) para la financiación del libro de investigación “Hacia la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo en sociedades cerradas” (2012), Editorial CESA, de autoría de María Andrea Trujillo y Alexander Guzmán.

De acuerdo con lo anterior, el gran total de financiación recibido por parte de GEGC para la realización de proyectos y productos de investigación a la fecha es de \$511.291.600.

7.2. Otros impactos en consultoría

7.2.1. *Observatorio Laboral para la Educación: Ministerio de Educación -Econometría - CESA*

Actualización del perfil académico y condiciones de empleabilidad de los graduados en educación superior dentro de un contexto de productividad y competitividad regional para el área de conocimiento de matemáticas y ciencias naturales

El Ministerio de Educación Nacional, dando cumplimiento a las directrices del Plan Nacional de Desarrollo, dentro de su Plan de Desarrollo Sectorial “La Revolución Educativa”, definió la política de pertinencia, la cual busca que el sistema educativo forme el recurso humano requerido para aumentar la productividad del país y hacerlo competitivo en un entorno global.

Tanto el Plan Nacional de Desarrollo como la Política de Competitividad y Productividad, resaltan la necesidad de que exista un diálogo permanente entre el sector productivo y la academia, de tal forma que el primero pueda dar respuesta continua a los requerimientos de competitividad y productividad del país.

De acuerdo con estos lineamientos, y para orientar el desarrollo de la política de pertinencia del Ministerio de Educación y facilitar su seguimiento, se consolidó el Observatorio Laboral para la Educación, sistema de información que, a través del seguimiento a los graduados y su empleabilidad en el mercado laboral, contribuye al mejoramiento de la calidad y la pertinencia de los programas académicos ofrecidos.

El proyecto buscó ofrecer una perspectiva de la relación entre el recurso humano y los sectores productivos estratégicos del país. Para cumplir con dicho objetivo, se realizó una caracterización de los principales factores que identifican la oferta del recurso humano (nivel de formación, género, tipo de IES, metodología y región), así como de su relación con las variables que describen sus condiciones laborales: la vinculación al sector formal y el nivel de ingreso básico.

Adicionalmente, para tener una perspectiva de la relación entre este recurso humano y los sectores productivos estratégicos de Colombia, se realizó un análisis de la dinámica productiva de los sectores asociados a este núcleo básico de conocimiento. Para complementar el estudio, se recogió la percepción de los sectores productivos en cuanto a las características, las cualidades y el desempeño de la oferta del capital humano graduado, a través de un conjunto de entrevistas aplicadas a empresas de diferentes sectores productivos y regiones del país.

Equipo consultor: Pedro Alejandro Aguilar S., Juan Felipe Parra y Andrés Mora Valencia.

7.2.2. *Japan External Trade Organization (Jetro) - CESA*

Estudio sobre los diferentes tipos de sociedades que se pueden establecer en Colombia para constituir una empresa

El proyecto tuvo como objetivo proporcionar información relevante sobre los diferentes tipos de empresas que se pueden conformar en Colombia, y ofrecer una perspectiva de la relación entre este tipo de empresas y los sectores productivos del país.

Para cumplir con dicho objetivo se realizó una clasificación

de los tipos de empresas que se pueden conformar en el país, considerando la reglamentación general vigente para estas y los procedimientos para crear empresas en Colombia. Así mismo, se revisaron las ventajas y desventajas de cada una de ellas.

Igualmente, se estudió el régimen tributario colombiano para la inversión extranjera teniendo en cuenta los aspectos más relevantes, así como los de mayor consideración para desarrollar un proceso de inversión sin efectos negativos. Los aspectos de tipo laboral fueron profundamente tratados, considerando las principales variables que se deben tener en cuenta en la contratación de ciudadanos colombianos o del país de origen de la inversión (Japón).

Adicionalmente, para tener una perspectiva de la relación de los tipos de empresas con el desarrollo económico del país, se elaboró un mapa en el cual se encuentran los diferentes tipos de empresas de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, Revisión 3.0), adaptada para Colombia.

Para complementar el estudio, se hizo una descripción de los diferentes tipos y categorías de incentivos fiscales a los que es posible acceder por parte de los inversionistas y empresarios, con un acápite especial sobre el tema de las zonas francas.

Equipo consultor: Pedro Alejandro Aguilar S., Leonor Osuna y Juan Santiago Correa.

7.2.3. CEDE – Cámara de Comercio - CESA

Caracterización del sector de la industria cultural en Bogotá y Cundinamarca con énfasis en su potencial exportador, y realización de la evaluación y redefinición de la agenda interna regional del sector

En asocio con el Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE) de la Universidad de los Andes, entre agosto de 2009 y junio de 2010 (8 meses) se realizó una consultoría para la Cámara de Comercio de Bogotá con el objeto de “Caracterizar el sector de la industria cultural en Bogotá y Cundinamarca con énfasis en su potencial exportador y realizar la evaluación y redefinición de la agenda interna regional del sector”.

Investigador del CESA: Juan Felipe Parra Osorio.

Investigadores de la Universidad de los Andes: Raúl Castro Rodríguez, Leonardo García, Katya Galera y Maritza Rodríguez.

7.2.4. *Ministerio de Educación Nacional, CONACES - CESA*

Guías de criterios para la creación de instituciones de educación superior públicas y privadas, la redefinición institucional de instituciones técnicas y tecnológicas, el cambio de carácter académico y el reconocimiento como Universidad, así como la presentación de los fundamentos para imponer sanciones a las IES

El propósito del proyecto fue elaborar las guías de crite-

rios para facilitar el acceso a información transparente de los procesos asociados a las funciones de la Sala Institucional de CONACES, con el fin de dar elementos de juicio a los interesados que les permitan evaluar la calidad de sus propuestas. Así mismo, se desarrolló una cartilla acerca de las sanciones relacionadas en el parágrafo del artículo 48 y el artículo 49 de la Ley 30 de 1992.

La consultoría tenía los siguientes objetivos específicos:

- Hacer que los interesados en alguno de los procesos asociados a las funciones de la Sala Institucional de CONACES, conozcan la normatividad existente relacionada.
- Lograr que estos tomen conciencia de la responsabilidad que implica cada uno de estos procesos.
- Propiciar que los proponentes identifiquen sus falencias y potencialidades a priori, de tal forma que puedan decidir acertadamente si están en condiciones de iniciar el proyecto según la magnitud que este debe tener.
- Diseñar y crear una herramienta de acompañamiento para los interesados en estos procesos, que ayude a los pares, los miembros de la Sala Institucional y, por supuesto, al Ministerio de Educación Nacional, en los procesos de calidad, sin perjuicio de contar con un apoyo más preciso y completo que la norma misma, y sin que eso signifique, en ninguno de los casos, cambiar la norma.
- Lograr una unidad de criterio en la forma como se presentan las propuestas educativas, para que se facilite la labor de evaluación y se pueda llegar a respuestas más ágiles y precisas por parte de CONACES.
- Documentar la experiencia para que, a partir del manejo

de herramientas de gestión del conocimiento y la captura del conocimiento generado por los diferentes agentes, esta se convierta en una *best practice* reproducible, que pueda ser adaptada a otro tipo de instituciones, de modo que se constituya como un modelo de gestión educativa.

Equipo consultor: José Manuel Restrepo A., Pedro Alejandro Aguilar S. y Juan Santiago Correa R.

7.2.5. *La Nota Económica*

Descripción y análisis de tendencia del comportamiento de 100 sectores y 20 macrosectores de la economía colombiana en el último año

La Nota Económica presenta cada año su publicación más reconocida, el *Vademécum de Mercados*, el cual pretende ser una herramienta de consulta permanente y que es utilizada por los ejecutivos para analizar el entorno, el mercado y la competencia, de modo que identifica a todos sus clientes potenciales. En el *Vademécum de Mercados* se publican los estados financieros de 10.000 empresas, recopiladas en 20 macrosectores y 100 sectores de la economía nacional.

Las 10.000 empresas se presentan en un escalafón, y se pueden ver las ventas de cada una de ellas en los últimos 3 años y su participación en el mercado. Además, se hace un análisis de la tendencia del sector, los activos, pasivos, el patrimonio, y sus utilidades neta y operacional.

Dentro de los sectores de la economía que se muestran, se ubican firmas de abogados, avicultura, productos lácteos, textiles y confecciones, laboratorios farmacéuticos, hidrocarburos, alimentos, bebidas y tabaco, y equipos médicos, entre muchos otros.

El CESA colaboró en el desarrollo del Vademécum de Mercados 2010-2011, aportando análisis de los macrosectores y sectores, y logrando un claro aporte al desarrollo de la publicación, con aspectos de análisis objetivos y de gran valor.

Equipo consultor: Pedro Alejandro Aguilar S, Andrés Mora Valencia, Juan Felipe Parra y Juan Santiago Correa.

7.2.6. *Avianca Taca Airlines*

Medición del servicio al cliente de carga, utilizando la metodología Servqual en todo el continente

La dirección de operaciones de Avianca Taca, preocupada por mantener y mejorar su posición competitiva en el mercado de carga, requirió de un proceso de medición de la calidad del servicio para los clientes de carga de Avianca, de tal manera que le permitiera establecer las acciones correctivas para lograr ofrecer un nivel de servicio de similares características para las dos aerolíneas.

De esta forma se desarrolló un proyecto basado en la metodología Servqual, con el fin de establecer las condiciones de servicio al cliente de la aerolínea en todo el continente y proporcionar elementos de juicio a esta para proponer aspectos a mejorar en su operación.

El proyecto se desarrolló en dos fases: (a) una cualitativa, en la que se realizó una serie de encuestas en profundidad para algunos de los clientes del sistema; (b) y una cuantitativa, en la que desarrollaron más de 500 encuestas en todo el sistema. Los resultados fueron presentados a la vicepresidencia de carga de la aerolínea.

El proyecto contó con la participación de tres estudiantes en su primera fase y una estudiante en su segunda fase. Estos se mencionan a continuación.

Equipo consultor: Pedro Alejandro Aguilar, Maria Andrea Payares (estudiante), Nicolas Fernandez (estudiante) y Vanessa Fernandez (estudiante).

7.2.7. *Kapital Cliente - S.O.S y Ayuda Integral*

Políticas, estrategia comercial y plan de mercadeo centrado en la gestión de las relaciones con el cliente (CRM)

SOS y AYUDA INTEGRAL han estado trabajando en la implementación de una gestión comercial que les permita desarrollar su negocio de administración del talento humano en misión y la consolidación de la prestación de servicios en procesos, de acuerdo con:

La profesionalización de su modelo comercial (políticas y procesos comerciales, jurídicos y operativos).

La administración de clientes a través del CRM (racionalización del proceso de ventas y administración del avance comercial).

La administración de ventas basada en un modelo de prospección centrado en los sectores de minería, hidrocarburos y procesos logísticos para productos de consumo masivo.

La gestación de un plan de mercadeo centrado en el micro-segmento anterior y en comunicaciones integradas de mercadeo, altamente explícitas en la oferta de servicios.

La clara diferenciación entre el servicio de la operación del negocio (su objeto social), la búsqueda y consolidación de nuevos clientes, y la conservación y el desarrollo de antiguos.

El proyecto consolidó lo anterior y le permitió el logro de estos objetivos a la organización, siendo considerado como un proyecto de alta trascendencia para esta.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.8. *Kapital Cliente - MONSANTO I*

Mercadeo relacional PROXIMITY: estar cerca para llegar más lejos

El objetivo del proyecto fue lograr la fidelización de los mercados de MONSANTO a través de la generación de soluciones personalizadas (venta consultiva) para cada uno de sus clientes, donde se consideraron como clientes: los distribuidores, subdistribuidores, agricultores grandes y agricultores pequeños, con cobertura geográfica para Latinoamérica.

Esta iniciativa se estructuró bajo el programa PROXIMITY, que resume su esencia estratégica en el concepto “estar cerca para llegar lejos”, y buscó:

La creación de un vínculo comercial con sus clientes, basado en el respeto, la confianza, la preferencia y la escucha activa.

El lanzamiento y adopción de nuevos productos por parte de los clientes.

La consolidación de un modelo de experiencia para el cliente de alto valor agregado.

La transformación de MONSANTO como el mejor socio de negocios para sus clientes agricultores.

Para el logro de estos cuatro objetivos y la plena realización de la visión de PROXIMITY, fue necesario proyectar la estrategia de mercadeo relacional en los frentes de: información, producto, servicio y comunicaciones.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.9. *Kapital Cliente - MONSANTO II: hacia la implementación de PROXIMITY*

Con este proyecto, PROXIMITY avanzó de su etapa de planeación hacia el proceso de implementación, lo que se viene logrando con el concurso ejecutivo del equipo PROXIMITY y la coordinación integral de las 34 estrategias definidas en el proyecto, aglutinadas en cuatro núcleos de gestión de mercadeo relacional.

En este orden de ideas, la propuesta busca proporcionar el soporte de apoyo técnico externo para la implementación de dicho plan a la gerencia de PROXIMITY, constituyéndose en un soporte focalizado en los siguientes aspectos:

- Seguimiento del avance del plan PROXIMITY.
- Acompañamiento en el entrenamiento y formación de nuevos actores internos PROXIMITYs.
- Orientación técnica a proveedores externos que requieran alinearse en temas de mercadeo y comunicaciones definidos por el marco técnico de PROXIMITY.

- Producción de documentos técnicos que soporten el plan y sean requeridos para formar las estrategias.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.10. *Cámara Colombo-China de Inversión y Comercio*

Taller Hacia el Direccinamiento Estratégico

En torno al proceso de formalización y fortalecimiento de la Cámara Colombo-China de Inversión y Comercio, se desarrolló un taller de planeación estratégica con su junta directiva, en el que se buscó consolidar la misión y visión de conjunto de la Cámara, así como los ejes estratégicos sobre los que debe adelantar su trabajo.

Los resultados fueron altamente satisfactorios para la dirección de la Cámara, y permitieron afianzar su labor en el desarrollo de las relaciones comerciales entre nuestro país y China.

Equipo consultor: Luisa Fernanda Villegas, Jose Luis Sandoval y Pedro Alejandro Aguilar.

7.2.11. *Geoingeniería – Antea Group – Embajada de los Países Bajos*

Desarrollo de un estudio de mercado del agua en Colombia para la Embajada de la Países Bajos

La temporada de invierno 2010-2011 causó inundaciones sin precedentes en grandes zonas de Colombia. El Gobierno de Colombia solicitó a los Países Bajos ayuda con las mejoras en la gestión del agua en cuatro regiones del país. Esto dio lugar a la creación de la alianza colombo-holandesa Water Partnership (junio de 2011). Aunque ya se ha logrado un gran progreso a partir de la cooperación entre los dos países, las empresas holandesas y otras partes interesadas, requieren información concreta sobre las oportunidades que el sector del agua tiene en Colombia. Por lo tanto, la Real Embajada de los Países Bajos Bogotá encargó este estudio de mercado con el fin de crear una plataforma de información para las partes interesadas en Colombia y los Países Bajos. Es la presencia emergente de Colombia como un vibrante y creciente jugador en el mercado mundial, la que la hace tan atractiva para los nuevos negocios en el extranjero. Este crecimiento requiere de apoyo de muchas maneras.

El CESA desarrolló el estudio del mercado para Colombia en cinco áreas fundamentalmente: agua potable y saneamiento, navegabilidad, cuencas hidrográficas, distritos de riego, y riesgo y protección de inundaciones.

El informe final fue presentado el 22 de mayo de 2012 en La Haya, en un congreso sobre el cambio climático y la gobernabilidad del agua.

Equipo consultor: Gloria Castaño, Orielly Weber Sánchez y Pedro Alejandro Aguilar.

7.2.12. *Kapital Cliente - ECIPLAST. Creación de una empresa para la prestación de servicios en medicina estética y reconstructiva*

Un grupo de médicos y científicos del Hospital San Jose buscó darle carácter empresarial a su actividad, creando la fundamentación de una empresa naciente. Mediante un proceso de consultoría de transferencia e intervención dada por el CESA, la empresa definió el direccionamiento estratégico, el modelo de negocio y la estrategia Kapital Cliente para el ejercicio de implementación. En su etapa inicial, el ejercicio concluyó con la vinculación y entrenamiento de entrada del gerente general que asumió el proyecto de emprendimiento.

Equipo consultor: José Luis Sandoval, Oscar Bravo y Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.13. *Kapital Cliente - LAFAYETTE: fundamentando la gerencia para construir el Kapital Cliente*

LAFAYETTE presentó su iniciativa para abordar el diseño de implementación de la gestión de clientes y CRM, con el fin último de garantizar la generación de valor a sus clientes del sector textil, con base en la orientación particular de sus cuatro negocios:

- Uni For Me, by Lafayette,
- Lafayette Fashion,

- Lafayette Deco,
- Lafgo! by Lafayette.

Además, Lafayette avanzó en la cercanía a sus mercados, pero identificó la necesidad de fortalecer sus estrategias con el cliente como individuo, desde una relación técnica y documentada, fortalecida con un conjunto de principios establecidos con base en información clara por parte de cada uno, conocimiento del comportamiento del cliente y calidad emocional en la experiencia de contacto para generar un mayor valor del cliente. Este alcance involucra la cultura organizacional tradicionalmente fuerte en enfoque de producto.

Para el fortalecimiento de esta etapa, y la gestación de una gerencia de clientes fundada en el principio de la perdurabilidad comercial, fue necesario que el equipo directivo estudiara, comprendiera y debatiera lo que significa proyectar la estrategia de mercadeo relacional en los frentes de: información, producto, servicio y comunicaciones. El ejercicio de consultoría se centró en preparar dicho terreno.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.14. *Kapital Cliente - MONSANTO III*

PROXIMITY avanzó en su consolidación siendo fundamental transferir al equipo ejecutivo recién conformado los conceptos estratégicos, las prioridades ejecutivas y las metodologías de trabajo, de manera que se permitiera autonomía y consolidación de las estrategias definidas.

De esta manera se definió el ejercicio de la consultoría así:

Garantizar que la transferencia del modelo PROXIMITY al nuevo equipo de trabajo, quede asegurada en sus aspectos fundamentales de diseño, ejecución y seguimiento técnico a la ejecución del plan de trabajo.

Modelar el proyecto de certificación del distribuidor MON-SANTO con el equipo ejecutivo que tendrá la misión de su realización, para bajar la estrategia al canal de distribución en la región LAN.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.15. *MOTOROLA: Kapital Cliente focalizado en la red de distribución*

Mediante el diagnóstico y las recomendaciones para ocho casos de empresas de distribución de la región del norte de Latinoamérica, se buscó la implementación de la gestión de clientes desde la referencia del sector de tecnología en comunicaciones.

El ejercicio de consultoría se definió así:

- Autoevaluación de cada una de las organizaciones desde la perspectiva del cliente y su productividad empresarial.
- Identificación de los factores empresariales a desarrollar para fortalecer la gestión de clientes en cada caso particular, a partir del seguimiento individual de cada caso.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.16. *Oracle aproximación Kapital Cliente*

Con base en investigación, experimentación y prueba en la práctica empresarial del concepto Kapital Cliente, el desarrollo de esta aproximación a los clientes de Oracle planteó los retos que involucra el diseño de las empresas del futuro, cuya vocación primaria y fundamental será la producción de valor para los clientes, que como personas, individuos y personas tienen mucho que aportar a las organizaciones de hoy.

Se realizó un recorrido técnico a la cultura empresarial, los conocimientos que hoy deben tenerse, la fundamentación de la gestión de clientes y su desarrollo ejecutivo.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.17. *Kapital Cliente - Deceval I y II*

Proceso de consultoría que basado en la investigación de clientes realizada por CIV (Customer Index Value), más la aplicación del modelo Kapital Cliente, entregó a la organización el modelo DECECLIENTE. Este modelo propone la orientación al cliente de una organización que, por su naturaleza operativa y condición como infraestructura del sector financiero, se inicia en modelos de negocios orientados al mercado. El proyecto impactó a una organización de 180 personas, en la cual se estructuró el modelo, se construyó el plan ejecutivo y se acompañó al desarrollo ejecutivo del mismo.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres - ECIV.

7.2.18. *Kapital Cliente - GENSA I y II*

En este proyecto se aplicó el modelo de Kapital Cliente, en su alcance comercial, para el diseño, modelamiento e implementación del modelo comercial adecuado al desarrollo del mercado de Fuentes no Convencionales de Energía, desde una organización centrada en la ingeniería energética y las capacidades de explotación minero energéticas basadas en el carbón (GENSA). El proyecto de consultoría se estructuró con miras a generar una nueva ruta comercial de acuerdo con las tendencias mundiales del sector energético.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.19. *Kapital Cliente - GENSA III*

Se desarrolló el modelo comercial de GENSA en cuanto a: (a) comunicación del mismo entre los grupos de colaboradores, (b) diseño de la oferta de valor de producto (portafolio), y (c) ajuste en la estructura de la organización comercial de la organización. Esta etapa se centró en objetivos de ejecución táctica de acuerdo con la agenda definida en el modelo KC aplicado a GENSA, para la unidad de negocios de fuentes no convencionales de energía.

Equipo consultor: Marta Lucía Restrepo Torres.

7.2.20. *Kapital Cliente – Experiencia del cliente CODENSA - ENEL*

Se desarrolló un proceso combinado de investigación y consultoría aplicada al caso de CODENSA -ENEL, el cual buscó la comprobación del impacto de la calidad de la experiencia del empleado o colaborador, en la generación de experiencia al usuario o cliente. Particularmente se tomó como ejercicio de observación la relación entre los funcionarios vinculados a CODENSA - ENEL a través de convenios de tercerización y que tienen relación directa con el público. A partir de este ejercicio de observación, la organización se centró en entender las oportunidades y fortalezas de su cultura interna.

Equipo consultor y de investigación: José Rivamar Siqueiro y Marta Lucía Restrepo Torres.

8. Referencias

- Acquaah, M. (2007). Managerial social capital, strategic orientation, and organizational performance in an emerging economy. *Strategic Management Journal*, 28(12), 1235-1255. <https://doi.org/10.1002/smj.632>
- Azevêdo, R. (2016, 5 de agosto). El mensaje del Director General Azevêdo a las empresas de tecnología: el comercio electrónico puede ser un motor de inclusión. *Organización Mundial del Comercio*. https://www.wto.org/spanish/news_s/news16_s/dgra_05aug16_s.htm
- Aldrich, H. E. (2005). Entrepreneurship. En N. J. Smelser, & R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* (pp. 451-477). Princeton University Press.
- Alonso, W. (1964). *Location and land use. Toward a general theory of land rent*. Harvard University Press.
- Abellán, J. (2001). Estudio preliminar. En M. Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Alianza Editorial. (Trabajo original publicado en 1904/1905)
- Anas, A., & Kim, I. (1996). General equilibrium models of polycentric urban land use with endogenous congestion and job agglomeration. *Journal of Urban Economics*, 40(2), 232-256. <https://doi.org/10.1006/juec.1996.0031>
- Anas, A., & Xu, R. (1999). Congestion, land use, and job dispersion: A general equilibrium model. *Journal of Urban Economics*, 45(3), 451-473. <https://doi.org/10.1006/juec.1998.2104>

- Anas, A., Arnott, R., & Small, K. A. (1998). Urban spatial structure. *Journal of Economic Literature*, 36(3), 1426-1464.
- Anderson, J. R. (1983). A spreading activation theory of memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 22(3), 261-295. [https://doi.org/10.1016/S0022-5371\(83\)90201-3](https://doi.org/10.1016/S0022-5371(83)90201-3)
- Baldwin, R. (2011). Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. *NBER Working Paper*, 17716. <https://doi.org/10.3386/w17716>
- Barney, J. B., & Zhang, S. (2009). The future of Chinese management research: A theory of Chinese management versus a Chinese theory of management. *Management and Organization Review*, 5, 15-28. <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2008.00102.x>
- Barwitz, N., & Maas, P. (2018). Understanding the omnichannel customer journey: Determinants of interaction choice. *Journal of Interactive Marketing*, 43, 116-133. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2018.02.001>
- Baumol, W. J. (1968/1990). Entrepreneurship in Economic Theory. En M. Casson (Ed.), *Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing.
- Brakus, J., Schmitt, B. H., & Zarantonello, L. (2009). Brand experience: What is it? How is it measured? Does it affect loyalty? *Journal of Marketing*, 73(3), 52-68. <https://doi.org/10.1509/jmkg.73.3.52>
- Bruton, G. D., Filatotchev, I., S., & Wright, M. (2013). Entrepreneurship and strategy in emerging economies. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 7(3), 169-180. <https://doi.org/10.1002/sej.1159>

- Bendix, R. (1956). *Work and authority in industry: Managerial ideologies in the course of industrialization*. Transaction Publishers.
- Bohlander, G., & Snell, S. (2007). *Managing Human Resources*. Thomson South – Western.
- Braudel, F. (1970). *La historia y las ciencias sociales*. Alianza.
- Braverman, H. (1975). *Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo XX*. Nuestro Tiempo.
- Burns, T., & Stalker, G. M. (1958). *The management of Innovation*. Tavistock Publications.
- Carlson, S. (1951). *Executive Behavior*. Strombergs.
- Carr, E. (1999). *¿Qué es la historia?* Ariel.
- Casella, A. (1996). On market integration and the development of institutions: The case of international commercial arbitration. *European Economic Review* (40), 115-186.
- Casson, M., & Godley, A. (2005). Entrepreneurship and Historical Explanation. En Y. Cassis, & I. Papelasis (Eds.), *Entrepreneurship in Theory and History, Houndmills, Basingstoke* (pp. 3-21). Palgrave Macmillan.
- Cavusgil, T., Ghauri, P., & Agarwal, M. (2014). *Doing business in emerging markets: Entry and negotiation strategies*. Sage Publications.
- Chandler, A.D. (1977). *The visible hand*. Harvard University Press.
- Chen, G., Kirkman, B., Kanfer, R., Allen, D., & Rosen, B. (2007). A multilevel study of leadership, empowerment, and performance in teams. *Journal of Applied*

Psychology, 92(2), 331-346. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.2.331>

- Chen, Y., Liu, Y., & Zhang, J. (2012). When do third-party product reviews affect firm value and what can firms do? The case of media critics and professional movie reviews. *Journal of Marketing*, 76(2), 116-134. <https://doi.org/10.1509/jm.09.0034>
- Christopher, M., Payne, A., & Ballantyne, D. (1991). *Relationship marketing: Bringing quality customer service and marketing together*. <http://dspace.lib.cranfield.ac.uk/handle/1826/621>
- Clift, J. (2003). Gente del mundo de la economía. *Finanzas y Desarrollo*, 47(2), 6-8.
- Coleman, D. C. (1984). Historians and businessmen. En D. C. Coleman, & P. Mathias (Eds.), *Enterprise and history. Essays in honour of Charles Wilson*. Cambridge University Press.
- Colli, A., & Rose, M. B. (2003). Family firms in a comparative perspective. En F. Amatori, & G. Jones (Eds.), *Business history around the world*. Cambridge University Press.
- Corcuera, S. (1997). *Voces y silencios en la historia: siglos XIX y XX*. Fondo de Cultura Económica.
- Cooter, R., & Ulen, T. (2012). *Law and economics*. Pearson Addison Wesley.
- Corley, T. (1993). The entrepreneur: The central issue in business history? En J. Brown, & M. B. Rose (Eds.), *Entrepreneurship, networks and modern business*. Manchester University Press.
- Cuervo-Cazurra, A. (2016). Multilatinas as sources of new re-

- search insights: The learning and escape drivers of international expansion. *Journal of Business Research*, 69, 1963-1972. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.142>
- Damodaran, A. (2001). *Corporate Finance, Theory and Practice* (2da ed.). John Wiley.
- Dávila C. (1990). El empresariado antioqueño: de las interpretaciones psicológicas a los estudios históricos, 1760-1920, Siglo XIX. *Revista de Historia*, 11, 11-74.
- Dávila, C. (2001). *Teorías organizacionales y administración. Enfoque Crítico*. Editorial Interamericana.
- De Lourdes, M., & García P. E. (2011). *Cómo enseñar a hablar y escuchar en el salón de clases*. Universidad Autónoma Nacional de México.
- Detert, J. R., Treviño, L. K., Burriss, E. R., & Andiappan, M. (2007). Managerial modes of influence and counterproductivity in organizations: A longitudinal business-unit-level investigation. *Journal of Applied Psychology*, 92(4), 993-1005. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.4.993>
- Donaldson, L. (2001). *The contingency theory of organizations*. Sage Publications Inc.
- Drucker, P. (1966). *La gerencia de empresas*. Suramericana.
- Drucker, P. (1986). *La administración: los problemas del éxito. Una nueva dimensión para la administración*. Editorial Norma.
- Eagly, A. H., & Carli, L. L. (2003). Finding gender advantage and disadvantage: Systematic research integration is the solution. *Leadership Quarterly*, 14, 851-860. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2003.09.003>
- Echavarría, J. J., Arbeláez, M. A., & Rosales, M. F. (2006). La

productividad y sus determinantes: el caso de la industria colombiana. *Desarrollo y Sociedad*, 57, 77-122.

Echeverría, R. (2002). *Ontología del lenguaje*. Dolmen.

Emrich, C. G., Brower, H. H., Feldman, J. M., & Garland, H. (2001). Images in words: Presidential rhetoric, charisma, and greatness. *Administrative Science Quarterly*, 46, 527-557. <https://doi.org/10.2307/3094874>

Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (1995). The Triple Helix-University-industry-government relations: A laboratory for knowledge based economic development. *EASST Review*, 14(1), 14-19.

European Commission. (2010). *Commission Staff Working Document. SEC (2010) 1183*. Document accompanying the Commission Communication on Regional. Policy contributing to smart growth in Europe 2020. Brussels.

Fama, E. F., & Miller, M. H. (1972). *The Theory of Finance*. Dryden Press.

Febvre, L. (1986). *Combates por la historia*. Ariel.

Fernández-Pérez, P. (2003). Reinstalando la empresa familiar en la economía y la historia económica. Una aproximación a debates recientes. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 17, 45-66.

Fanderl, H., Neher, K., & Alfonso, P. (2016). Are you really listening to what your customers are saying? *McKinsey & Company* <http://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/are-you-really-listening-to-what-your-customers-are-saying>

Fernández-Pérez, P. (2003b). Family firms in the age of globalization: Cooperation and competition in Spanish metal

- manufacturing, 1870-1970. *Business and Economic History On line*, 1, 1-12.
- Financial Times. (2012, enero 3). Investors steer clear of Chinese IPO in US. *The Financial Times*.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Pitman
- Friedman, M. (1970, septiembre 13). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*.
- Frey, R. J. (2009, septiembre 17). *Program in quantitative finance*. <http://www.ams.sunysb.edu/~frey/QuantitativeFinance/Academic/FAQs/index.html>
- Foray, D., & Van Ark, B. (2007). Smart specialisation in a truly integrated research area is the key to attracting more R&D to Europe. *Knowledge Economists Policy Brief*, 1, 1-4.
- Foxall, G. R., Goldsmith, R. E., & Brown, S. (1998). *Consumer psychology for marketing. Choice Reviews Online (2nd ed., Vol. 2)*. Cengage Learning EMEA. <https://doi.org/10.5860/choice.32-3392>
- Fujita, M., & Ogawa, H. (1982). Multiple equilibria and structural transition of non-monocentric urban configurations. *Regional science and urban economics*, 12(2), 161-196. [https://doi.org/10.1016/0166-0462\(82\)90031-X](https://doi.org/10.1016/0166-0462(82)90031-X)
- Fukuyama, F. (1989). The end of history. En J. C. Alexander, & S. Seidman (Eds.), *The New Social Theory Reader* (pp.298-304). Taylor & Francis.
- Giraldo, I. (2015). Determinantes de las exportaciones manufactureras de Colombia: un estudio a partir de un modelo

de ecuaciones simultáneas. *Coyuntura Económica, Fedesarrollo*, 45(2), 55-99.

Gómez, H., & Jaramillo, H. (1997). *37 modos de hacer ciencia en América Latina*. TM Editores – Colciencias.

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168. <https://doi.org/10.1257/jep.15.2.145>

Gutiérrez, M. L. (2003). *Venture capitalist/equity alliance ownership participation in the Pre-IPO Firms: Determinants and effects* (Tesis doctoral inédita). Tulane University.

Gupta, V. K., Ting, Q. U., & Tiwari, M. K. (2019). Multi-period price optimization problem for omnichannel retailers accounting for customer heterogeneity. *International Journal of Production Economics*, 212, 155-167. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2019.02.016>

Hart, D. (2003). Entrepreneurship policy: What it is and where it came from. En D. M. Hart (Ed.), *The emergence of entrepreneurship policy. Governance, Start-ups and Growth in the U.S. Knowledge Economy*. Cambridge University Press.

Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M., & Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249-267. <https://doi.org/10.5465/1556394>

Howison, J., Wiggins, A., & Crowston, K. (2011). Validity issues in the use of social network analysis with digital trace data. *Journal of the Association for Information Systems*, 12(12), 767-797. <https://doi.org/10.17705/1jais.00282>

Huntington, S. P. (1997). *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*. Paidós.

Instituto Cervantes. (2007). *Saber escribir*. Aguilar.

- Kalantaridis, C. (2004). *Understanding the Entrepreneur, an institutionalist perspective*. Ashgate.
- Kantis H. (2007). Dynamic entrepreneurship in Latin America, Main Lessons for Latin America. En H. Kantis, P. Angelelli, & V. M. Koenig (Eds.), *Developing Entrepreneurship*. Interamerican Development Bank.
- Kirzner, I. M. (1982/1990). Uncertainty, discover, and human action: A study of the entrepreneurial profile in the misesian system. En M. Casson (Ed.), *Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing.
- Knight, F. H. (1921/1990). Risk, uncertainty and profit. En M. Casson (Ed.), *Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing.
- Kriauciunas, A., Parmigiani, A., & Rivera-Santos, M. (2011). Leaving our comfort zone: Integrating established practices with unique adaptations to conduct survey-based strategy research in nontraditional contexts. *Strategic Management Journal*, 32, 994-1010.
- Kumar, V. (2015). Evolution of marketing as a discipline: What has happened and what to look out for. *Journal of Marketing*, 79(1), 1-9. <https://doi.org/10.1509/jm.79.1.1>
- Lambin, J. (2003). *Marketing Estratégico*. ECIC.
- Langlois, R. N. (2003). Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur. *Advances in Austrian Economics*, 6, 287-302. [https://doi.org/10.1016/S1529-2134\(03\)06018-6](https://doi.org/10.1016/S1529-2134(03)06018-6)
- Litterer, J. A. (1978). *An introduction to management*. Wiley.
- Lipset, S. (1970/2000). Values and entrepreneurship in the Americas. En R. Swedberg (Ed.), *Entrepreneurship. The social science view*. Oxford University Press.

- López, G. S., & Valdaliso, J. M. (2000). *Historia económica de la empresa*. Crítica.
- Lundvall, B. (2010). *National systems of innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning*. Anthem Press.
- Manzano, R., Gavilán, D., Avelló, M., Abril, C., & Serra, T. (2011). *Marketing sensorial - Comunicar con los sentidos en el punto de venta*. Prentice Hall.
- McClelland, D. (1961/1971). The achievement motive in economic growth. En P. Kilby (Ed.), *Entrepreneurship and economic development*. The Free Press.
- McGregor, D. (1960). *The human side of enterprise*. McGraw-Hill.
- McInnes, J. M., & Carleton, W. J. (1982). Theory, models and implementation in financial management. *Management Science*, 28(9), 957-978. <https://doi.org/10.1287/mnsc.28.9.957>
- Mills, E. S. (1967). An aggregative model of resource allocation in a metropolitan area. *The American Economic Review*, 57(2), 197-210.
- Minetti, A. (2002). *Marketing de alimentos ecológicos*. Ediciones Pirámide.
- Moorman, C., & Finch, T. A. (2016, febrero). The CMO survey on social media. <https://www.youtube.com/watch?v=NwxEUDELYbg&list=PLwEToxwSycW3ZX8a0TIpjKRdQzcqIvCz0&index=1>
- Muth, R. F. (1969). *Cities and housing: The spatial pattern of urban residential land use*. University of Chicago Press.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge creation com-*

pany: How Japanese companies create the dynamics of innovation. Oxford University Press

- Palmer, A. (2010). Customer experience management: A critical review of an emerging idea. *Journal of Services Marketing*, 24(3), 196-208. <https://doi.org/10.1108/08876041011040604>
- Parhankangas, A., & Landström, H. (2003). Responses to psychological contract violations in the venture capitalist-entrepreneur relationship: An exploratory study. *Venture capital*, 6(4), 217-242. <https://doi.org/10.1080/1369106042000258526> .
- Parviz, A. (2016). GDP growth determinants and foreign direct investment causality: the case of Iran. *The Journal of International Trade and Economic Development*, 25(6), 897-913.
- Pascale, R. T., & Athos, A. G. (1981). The art of Japanese management. *Business Horizons*, 24(6), 83-85.
- Pine, B. J., & Gilmore, J. H. (1999). *The experience economy: work is theatre & every business a stage.* Harvard Business Press.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). The big idea: Creating shared value. *Harvard Business Review*, 41(1), 12-13. <https://doi.org/10.2469/dig.v41.n1.28>
- Porter, M. E. (1990). *Competitive advantage of Nations.* Macmillan.
- Posner, R. (1998). Creating a legal framework for economic development. *The World Bank Research Observer*, 13(1), 1-11. <https://doi.org/10.1093/wbro/13.1.1>
- Posner, R. (2011). *Economic analysis of law.* Aspen Publishers.
- Quartey, P. (2003). Financing small and medium enterprises

(SMEs) in Ghana. *Journal of African Business*, 4(1), 37-55.
https://doi.org/10.1300/J156v04n01_03

- Reader, W.J. (1984). Businessmen and their motives. En D. C. Coleman, & P. Mathias (Eds.), *Enterprise and History. Essays in Honour of Charles Wilson*. Cambridge University Press.
- Restrepo, M. (2015). *Kapital Cliente*. CESA.
- Rodriguez-Ardura, I. (2014). *Marketing digital y comercio electrónico*. Ediciones Pirámide.
- Rodríguez, P. (2005). Institutions matter: Angel investing and market development in Latin America. En E. F. O'Halloran, P. L. Rodríguez, & F. Vergara (Eds.), *Angel Investing in Latin America*. Darden Business Publishing, University of Virginia.
- Ruef, M., & Lounsbury, M. (2007). Introduction: The sociology of entrepreneurship. En M. Ruef, & M. Lounsbury (Eds.), *The Sociology of Entrepreneurship. Research in the Sociology of Organizations* (pp. 1-29). Elsevier JAI.
- Rugman, A. M., Nguyen, Q. T. K., & Wei, Z. (2014). Chinese multinationals and public policy. *International Journal of Emerging Markets*, 9(2), 205-215.
- Safford, F. (2002). *Los valores socioculturales, las estructuras y las políticas públicas en el desarrollo colombiano*, Cátedra Corona, No. 5. Universidad de los Andes.
- Samuelsson, M., & Dahlqvist, J. (2005). Which Schumpeter is right? Comparing Nascent Exploitation Processes A La Schumpeter Mark I And Schumpeter Mark II. En A. Shaker, & Zarah E. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurial Research, Best Papers Awards, Arthur M. Blank Center for Entrepreneurship*. Babson College.

- Savall, H. (2003). An updated presentation of the socio-economic management model. *Journal of Organizational Change Management*, 16(1), 33-48, <https://doi.org/10.1108/09534810310459756>
- Schumpeter, J. A. (1912/2003). The theory of economic development. En J. Backhaus (Ed.), *Joseph Alois Schumpeter. Entrepreneurship, Style and Vision*. Kluwer Academic Publishers.
- Schumpeter, J. A. (1947). Creative response in economic history. *Journal of Economic History*, 7, 149-159.
- Scott, W. R. (2003). *Organizations. Rational, natural, and open systems*. Prentice Hall.
- Scranton, P. (1992). Understanding the strategies and dynamics of long-lived family firms. *Business and Economic History*, 21, 219-227.
- Selznick, P. (1948). Foundation of the theory of organization. *American Sociological Review*, 13, 25-35.
- Selznick, P. (1957). *Leadership in administration. A sociological interpretation*. University of California Press.
- Simon, H. (1965). *Administrative behavior*. Free Press.
- Smarzynska, J. B. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review*, 94(3), 605-627.
- Steve, M. (2005). Entrepreneurship and government: An empirical investigation. En A. Shaker (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurial Research, Best Papers Awards*. Arthur M. Blank Center for Entrepreneurship.

- Swedburg, R. (2000). *The social science view of entrepreneurship: Introduction and practical applications. Entrepreneurship: The social science view*. Oxford University Press.
- Taylor, F. W., & Fayol, H. (1961). *Principios de la administración científica*. Herrero Hermanos.
- Topolsky, J. (1992). *Metodología de la historia*. Cátedra.
- Tsang, E. W. K. (2009). Chinese management research at a crossroads: Some philosophical considerations. *Management and Organization Review*, 5, 131-143. <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2008.00122>.
- Tucker, A. L., Madura, J., & Chiang, T. C. (1991). *International Financial Markets*. West Publishing Company.
- Uhl-Bien, M. (2006). Relational leadership theory: Exploring the social processes of leadership and organizing. *Leadership Quarterly*, 17(6), 654-676. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2006.10.007>
- Uwemi, S., Khan, H. U., & Fournier-Bonilla, S. D. (2016). Challenges of e-Commerce in developing countries: Nigeria as a case of study. En *Proceedings for the Northeast Region Decision Sciences Institute (NEDSI)*; pp. 1-10). Northeast Decision Sciences Institute.
- Valdaliso, J., & López, S. (2003). ¿Sirve para algo la historia empresarial? En C. Erro (Ed.), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Ariel.
- Van Gelderen, M. (2006). Meaning in Life as an opportunity for enterprise. *Journal of Enterprising Culture*, 14(4), 307-321. <https://doi.org/10.1142/S0218495806000180>
- van Deventer, D. R., Imai, K., & Mesler, M. (2005). *Advanced Financial Risk Management*. John Wiley & Sons.

- Vásquez, R., & Trespalcacios, J. (1999). *Marketing: estrategias y aplicaciones sectoriales*. Civitas.
- Verhoef, P. C., Lemon, K. N., Parasuraman, A., Roggeveen, A., Tsiros, M., & Schlesinger, L. A. (2009). Customer experience creation: Determinants, dynamics and management strategies. *Journal of Retailing*, 85(1), 31-41. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2008.11.001>
- Viswanathan, M., & Rosa, J. A. (2007). Product and market development for subsistence marketplaces: Consumption and entrepreneurship beyond literacy and resource barriers. *Advances in International Management*, 20, 1-17. [https://doi.org/10.1016/S1571-5027\(07\)20001-4](https://doi.org/10.1016/S1571-5027(07)20001-4)
- Walumbwa, F. O., Avolio, B. J., & Aryee, S. (2011). Leadership and management research in Africa: A synthesis and suggestions for future research. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 84, 425-439. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.2011.02034.x>
- Weber, M. (1944). *Economía y sociedad: tipos de comunidad y sociedad*. Fondo de Cultura económica.
- Weber, M. (2001). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Alianza Editorial. (Trabajo original publicado en 1904).
- Wells, V. K. (2014). Behavioural psychology, marketing and consumer behaviour: A literature review and future research agenda. *Journal of Marketing Management*, 30(11-12), 1119-1158. <https://doi.org/10.1080/0267257X.2014.929161>
- Wiltbank, R., Read, S., Saravathy, S., & Dew, N. (2005). Prediction and control: Angel investing at the individual level. En *Frontiers of Entrepreneurial Research* (pp. 551-66). Babson College.

- Woodward, J., Dawson, S., & Wedderburn, D. (1965). *Industrial organization: Theory and practice*. Oxford University Press.
- Yukl, G., & Van Fleet, D. D. (1992). Theory and research on leadership in organizations. En M. D. Dunnette, & L. M. Hough (Eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (pp. 147-198). Consulting Psychologists Press.
- Zhu, F., Zou, S., & Xu, H. (2017). Launching reverse-innovated product from emerging markets to MNC's home market: A theoretical framework for MNC's decisions. *International Business Review*, 26(1), 156-163. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.06.003>

Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA
Este libro se terminó de imprimir en septiembre de 2020,
en Bogotá DC.
Se compuso en caracteres Adobe Caslon Pro de 11pts.
y se imprimió sobre papel alternative book, de 60gr.



Colegio de Estudios
Superiores de Administración