

EDITORIAL

Con este número se completa la transición de *Cuadernos de Administración* hacia una Revista divulgada en formato electrónico y gestionada a través de OJS, para garantizar mayor agilidad en los procesos de evaluación y de mayor circulación y visibilidad de sus contenidos. En este número se ejemplifican, además, avances en el cumplimiento de un propósito central de *Cuadernos*: servir de vehículo para la ampliación del diálogo académico, más allá de las fronteras latinoamericanas.

En efecto, los dos primeros artículos presentan resultados de trabajos empíricos que abordan el tema de las capacidades de absorción –CA–, y mediante la aplicación crítica tanto de nociones y conceptos, como de los resultados de discusiones adelantadas en los países desarrollados, se genera conocimiento que aplica a nuestro contexto y dialoga con el generado en los países del centro. En el primero, Vega-Jurado, Polo-Otero, Cotes-Torres y Vega-Cárcamo reconocen que debido a que en nuestros países –a diferencia de los países desarrollados– las firmas no innovan con base en la I+D, es en la formación y experiencia de sus empleados donde se condensa sus bases de conocimiento, y además muestran que tales conocimientos inciden significativamente en las CA, solo si existe la mediación de condiciones organizacionales favorables. En el segundo, Guisao, Rincón y Arias-Pérez, plantean que debido a que en nuestros países todavía no se ha generalizado el uso de las tecnologías de la información, a diferencia de los países del centro, aquí las capacidades tecnológicas de las firmas para manejarlas inciden significativamente en los desempeños financieros y no financieros de las firmas, pero, en este caso, supeditado a la mediación positiva de sus CA.

En la misma dirección, Castaño, Vivares y Sarache analizan las prioridades competitivas, es decir, los objetivos que persiguen los sistemas de manufactura, en respuesta a las

estrategias de las firmas; y confirman para el caso de firmas ubicadas en Manizales los hallazgos de la literatura: que estas no siguen un modelo específico, esto es, el modelo de creación secuencial de capacidades –de cono de arena– o el de intercambio de capacidades –*trade off*–, sino que optan en función de las características de sus mercados. También encuentran correlación positiva –alineación– entre las áreas de decisión estratégica –los subsistemas de producción intervenidos– y las prioridades competitivas de las firmas. Así contribuyen al entendimiento del vínculo entre producción y estrategia.

En el cuarto artículo, Pujol-Cols y Arraigada analizan los riesgos psicosociales que enfrentan los académicos ante el incremento de la presión laboral proveniente de las transformaciones en curso en los sistemas universitarios, traducidos en mayor presión en materia de formación, pedagogías y producción científica. Para ello aplican –en una universidad pública argentina– y prueban las propiedades psicométricas del Cuestionario de Riesgos Psicosociales Copsoq-Istas 21, y encuentran la prevalencia de riesgo de doble presencia –que dificulta el equilibrio entre el trabajo académico y su vida familiar– y de estima e inseguridad sobre el futuro –en quienes laboran como auxiliares–. La publicación de este documento pretende contribuir a afrontar la preocupación por una problemática de enorme relevancia y actualidad.

Posteriormente, Ballesteros y Restrepo analizan el papel de los significados compartidos en la toma de decisiones de las empresas familiares. Encuentran que el mito del fundador es clave en la persistencia de una cultura que, a través de los significados compartidos, incide en la interpretación de la realidad organizacional y, así, en las decisiones y estrategias intergeneracionales. De este modo, la toma de decisiones es, también, parte de una “dinámica organizacional ritualizada” –expresa la tradición y actualiza esos significados–.

Finalmente, en el sexto artículo, Danna-Buitrago explora los efectos sobre la especialización regional –en algunas categorías específicas de productos– que para Colombia tendría una expansión de la Alianza del Pacífico –AP– hacia la AP+4, con el ingreso de Australia, Canadá, Nueva Zelandia y Singapur. Para ello aplica y valida las ventajas –de una mejor estacionalidad tendencial en el tiempo– de utilizar el indicador de Ventajas Comparativas Reveladas –VCR– en términos de su Contribución al Saldo Comercial –CSC– frente a diferentes versiones del indicador VCR. Encuentra que para la especialización regional del país el balance sería negativo. El aporte metodológico de este artículo, junto con la información para la política y empresarios interesados, y las propuestas de líneas de ampliación del estudio hacen muy valiosa su divulgación.