

Actualidad

Contable **FACES**



2023

Año 26 No 46 Enero – Diciembre 2023
PUBLICACIÓN SEMESTRAL



ISSN 1316-8533
ISSN Electrónico: 2244-8772
Depósito legal pp199802ME395
Depósito legal ppi 201202ME4097

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de
Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría
Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 26 N° 46, ENERO - JUNIO 2023. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Mario Bonucci Rossini

Rector

Patricia Rosenzweig

Vicerrectora Académica

Manuel C. Aranguren R.

Vicerrector Administrativo

Manuel Morocoima

Secretario

Raúl Huizzi

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Alejandro Gutiérrez

Coordinador General del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes (CDCHTA)

José Rivas Leone

Coordinador de la Comisión de Publicaciones del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes (CDCHTA)

Norka Vilorio

Coordinadora del Postgrado en Ciencias Contables

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de
Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría
Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 26 N° 46, ENERO - JUNIO 2023. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

COMITÉ EDITORIAL

Directora / Editora

Rosa Aura Casal de Altuve. Universidad de Los Andes. Venezuela

Consejo Editorial

Secretario (E): Nayibe Ablan Bortone. Universidad de Los Andes (ULA).
Venezuela

EDITORES

- José Miguel Rodríguez. Universidad de los Andes (ULA). Venezuela
- Suail Rodríguez. Universidad de los Andes (ULA). Venezuela
- Gabriel Pereira. Universidad de los Andes (ULA). Venezuela
- Eduardo Escarano. Universidad de Buenos Aires (UBA). Argentina
- Sandra Aquel. Universidad Nacional de Rosario (UNR). Argentina
- Yáñez Arturo. Manchester University. USA
- María Luisa Saavedra. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
México

DIAGRAMACIÓN

Gabriela Montilla de Power. Universidad de Los Andes. Venezuela. Revista
Actualidad Contable FACES. mgmontilla@gmail.com

CORRECCIÓN

Revista Actualidad Contable FACES. actualidadcontablefaces@gmail.com

TRADUCCIÓN

Yanez, Carlos Arturo. cayanez@manchester.edu

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de
Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría
Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 26 N° 46, ENERO - JUNIO 2023. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

COMISIÓN DE ÁRBITROS DE LA REVISTA

- Ablan Bortone, Nayibe
- Achong, Edgar
- Acosta, Dorys
- Adalid, Clara Martha
- Adán, Oberto
- Alba A., María C.
- Alcantara, Simón
- Altuve G., José Germán
- Álvarez Valero, Aquiles
- Andrade B., Lucía
- Anido, José Daniel
- Anniccharico, Elvira
- Añez Hernández, Carmen
- Arancibia Valenzuela, Sergio
- Araujo L., Alice J.
- Araujo Padilla, Agustín
- Ariovaldo Dos Santos
- Ariza Buenaventura, Danilo
- Astudillo Moya, Marcela
- Báez Díaz, Aníbal
- Baptista, María Virginia
- Barbei, Alejandro A.
- Barboza Paredes, Orlando José
- Barillas, Francisco
- Barona López, Norma Eulalia
- Barreto, Oscar Mauricio
- Barrios Suárez, Arianna Andreina
- Barrios, Raquel Mireya
- Bastida Albaladejo, Francisco José
- Bastidas, Jorge
- Baujín Pérez, Pilar
- Belisario, Eloina
- Benitez, Karla Tatiana
- Benitez, Virginia
- Bifaretti, Marcela
- Boad, Mabel
- Bonsón, Enrique
- Borrás Atiénzar, Francisco
- Briceño Rondón, Militza Y.
- Brotons, José M.
- Bustos, Carlos
- Cabeza, José Luis
- Cabeza, María Alejandra
- Cabrita S., Edgar N.
- Cáceres, Gladys
- Caicedo, Lilia
- Caldera, Jorge
- Calderón Vielma, Jesús Alberto
- Camacho Camargo, José Ramón
- Camarena Adame, María Elena
- Cano Moya, Sandra Liliana
- Cañibano, Leandro
- Cárdenas Mora, Sandra Milena
- Cardozo, Silvana
- Cáribas, Alejandro
- Carmona, Isabel
- Caro, Paulina
- Castañeda R., David
- Castellanos, Julio
- Castillo Vásquez, Pedro Rafael
- Castro Albornoz, Juan José
- Catacora, Fernando

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de
Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría
Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 26 N° 46, ENERO - JUNIO 2023. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

COMISIÓN DE ÁRBITROS DE LA REVISTA

- Chacón, Galia
- Chacón, Gildaly
- Chaparro, Fernando
- Chávez, Oscar
- Chirinos González, Alira Adiana
- Chirinos Portillo, Loiralith Margarita
- Coba Molina, Edisson Marcelo
- Coello, Rita
- Cohelo, Car Emyr
- Colmenares de Carmona, Loyda
- Concha, Elizabeth Guadalupe
- Contreras de Ussher, Ismaira
- Contreras, Hugo
- Corredor Rincón, Edwin Alexander
- Cuevas, Ricardo
- De Agüero Aguirre, Mario de Jesús
- De Andrade Martins, Gilberto
- De Freitas, Sandra
- De Nobrega Da Silva, Fátima María
- De Quevedo Puente, Esther
- Del Campo G., Refugio Alberto
- Di Doménico, Adriana
- Díaz Córdova, Jaime Fabián
- Díaz, Jazmín
- Durán, Ana Margarita
- Duréndez Gómez-Guillamón, Antonio
- Escalante Duque, Pedro
- Esparza Aguilar, José Luis
- Espinoza, Reny
- Farfán, Elio
- Fernández Lorenzo, Liliana Edith
- Fernández-Laviada, Ana
- Ferrer, María Alejandra
- Ficco, Cecilia Rita
- Figueredo, Thais
- Fonseca C., Neimar
- Funes Cataño, Yolanda
- Funes Cataño, Yolanda
- Gamboa Cáceres, Teresa
- Garcia Arango, Gustavo Adolfo
- García Lobo, Ligia Nathalie
- García Pérez de Lema, Domingo
- García Sánchez, Francisco José
- García, César
- García, Janeth
- Geba, Norma
- Gisbert Clemente, Ana
- Godínez Jiménez, Héctor
- Godínez Rivera, Ma. Teresa
- Gómez, Martha Josefina
- González de Celis, Sonia Luisa
- González Galarza, José Luis
- González Peña, Hiner Eveli
- González Pérez, Alida
- González, Alejandra
- González, Andrea
- Gudiño Pérez, Patricia
- Guerra, Wilfredo
- Guerrero, Betty
- Guevara Graterón, Iván Ricardo
- Guillén Mondragón, Irene J.
- Gutiérrez González, Baldomero

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de
Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría
Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 26 N° 46, ENERO - JUNIO 2023. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

COMISIÓN DE ÁRBITROS DE LA REVISTA

- Henao O., Ángela M.
- Henríquez, Deyanira
- Hernández Callejas, Gerarda Yolanda
- Hernández Garnica, Clotilde
- Hernández Parra, Osneidy Virginia
- Hernández, Alex
- Hernández, José
- Hernandez, Jose Antonio
- Hullet, Lizzet
- Isasi, Pedro
- Jasso Villazul, Sergio Javier
- Jiménez, Rubiela
- Kaplan, Alfredo
- Largacha-Martínez, Carlos
- León, María de Fátima
- Llobet, Carlos
- Loaiza Betancur, Edilgardo
- Lobo Sosa, Eva Lina
- López Lavoine, Jorge Mario
- López, Carly
- Luzardo, Marianela
- Machado Rivera, Marco Antonio
- Machez, María Reimi
- Madueño, Luis
- Maldonado Veloza, Fabio
- Maldonado, Hernán
- Mancilla Rendón, Ma. Enriqueta
- Marín, Vanessa
- Márquez, Marveya
- Marquina A., Raymond J.
- Marrero Meza, Daniel José
- Martínez García, Francisco Javier
- Martínez, Edgar
- Medina Salgado César
- Mejía Soto, Eutimio
- Méndez Rivera, Ana Beatriz
- Méndez Vergara, Elías
- Mendoza Martínez, Ignacio Alejandro
- Mendoza Oviedo, Mariela Beatriz
- Molina C., Victor Hugo
- Molina de Paredes, Olga Rosa
- Monagas, Dulce
- Mondragón Hernández, Alexandra
- Monge Lozano, Pedro
- Monroy Alvarado, Germán Sergio
- Montes de Oca, Yorberth
- Montes Salazar, Carlos Alberto
- Montiel Pérez, Noel Enrique
- Montilla Barreto, Ivenne
- Montilla Galvis, Omar De Jesús
- Montilla, Loaiza
- Montoya del Corte, Javier
- Montoya-Supiot, Marcela
- Mora B., Freddy
- Mora Contreras, César Enrique
- Mora Sánchez, Jorge Luis
- Mora, José
- Morales, Mercedes
- Moreno, Fanny
- Morillo M., Marysela
- Mul Encalada, Jennifer
- Muñoz Rengel, José Francisco

COMISIÓN DE ÁRBITROS DE LA REVISTA

- Naranjo Martín, María Elena
- Nava Puente, Luis Antonio
- Navarro R., Yasmile
- Noguera, Yohana
- Norberto, Hugo Góngora
- Nuñez, Daniel Elvis
- Obando Uzcategui, Laura Angelina
- Ocando Ávila, Lorainis Teresa
- Ochoa, Haydée
- Olaes Vega, Sonia
- Oña Gudiño, Iván Alfredo
- Pachano, Eduardo
- Pacheco Cardozo, Marny Jesniella
- Pacheco Espejel, Arturo Andrés
- Parra Durán, Darwin José
- Paz, José Luis
- Peña Molina, Alirio
- Peña, Aura Elena
- Peña, Carmen
- Peña, George
- Peñaloza, Marlene
- Pereira de H., Lilia
- Pérez Pérez, Gabriel
- Pérez Roa, José A.
- Pérez Trejo, Karina
- Pérez, Mila
- Pico Pico, Gonzalo
- Pinto Vargas, Norelly Emilia
- Polo Jiménez, Sergio
- Ponsot, Ernesto
- Pulgar León, Aide
- Quintana, David
- Quintero D., José Humberto
- Quintero de Contreras, María Estella
- Quintero Rizzuto, María Liliana
- Quintero, Luis Eliel
- Quintero, Vladimir
- Ramírez Abreu, Héctor Mario
- Ramírez Alcántara, Hilda Teresa
- Ramírez Díaz, Luís Francisco
- Ramírez, Daniel
- Ramos Rivas, Carlos
- Reinos, Doris
- Requena Mago, Karen Elisa
- Rico Flores, Marco Aurelio
- Rincón de Parra, Haydeé
- Ripoll Feliu, Vicente
- Rivas Olivo, Douglas Eduing
- Rivas Tovar, Luis Arturo
- Rivas, Adam
- Rivera Machado, María Eugenia
- Rodríguez Bustamante Cruz del Carmen
- Rodríguez G., Ángel
- Rodríguez Medina, Guillermo Próspero
- Rodríguez, Germán
- Rodríguez, Suail
- Rojas, Eli Saúl
- Rojas, María Elizabeth
- Rolando C., Adriani M
- Romero Salazar, Juan José
- Romero Sosa, Yolmer Alexis
- Rosales, Zuleyma

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de
Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría
Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 26 N° 46, ENERO - JUNIO 2023. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

COMISIÓN DE ÁRBITROS DE LA REVISTA

- Ruiz Palomo, Daniel
- Saavedra, Maria Luisa
- Saavedra, Sol
- Salgado, Cesar Medina
- Sánchez U., José Miguel
- Sandra S., Aquel
- Sanjuán Cortés, Miriam
- Saona Hoffmann, Paolo
- Scarano, Eduardo
- Serrano Cinca, Carlos
- Sosa, Fernando
- Sousa Fernández, Francisco
- Suarez Kimura, Elsa Beatriz
- Suárez, Wendolin
- Sulbarán, Juan Pedro
- Sumoza, Rolando
- Surendra Sinha
- Tavares Duarte, Fabiola del Valle
- Terceño, Antonio
- Tinoco Mejía, Guillermo
- Tinto Arandes, Jaime
- Torres, Elizabeth
- Trigueros, José A.
- Troncoso, Carlos Morales
- Tunal Santiago, Gerardo
- Uc Heredia, Lucio Jesús
- Urdaneta, Mary Josefina
- Useche María Cristina
- Uzcátegui, Astrid
- Valderrama Blanco, Yosman José
- Valencia Escamilla, Laura
- Valera, Jorge
- Varela, Leonardo
- Vargas Restrepo, Carlos Mario
- Vargas Vega, Teresa
- Varón García, Leonardo
- Vega Falcón, Vladimir
- Velázquez, Nelly
- Vera Colina, Mary A.
- Vera D., Ruth S.
- Vera, José David
- Villena Manzanares, Francisco
- Vilorio, Norka
- Yáñez, Arturo
- Zaá, José Rafael

SUMARIO

Editorial

Yañez, Carlos Arturo (Manchester University, USA)

11-12

Artículos

- Castillo R., Jesús A. (Morales, Morales & Asociados, S.C. Venezuela)
Evaluación de los efectos de la modalidad teletrabajo en las auditorías internas desarrolladas por las firmas contables en Venezuela
Evaluation of the effects of teleworking in internal audits carried out by accounting firms in Venezuela
.....13-22
- Contreras P., Jorge L. (Contador independiente, Venezuela)
Derivaciones de la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (LIGTF)
Derivations of the Tax Law on Large Financial Transactions (LIGTF)
.....23-31
- Cortes C., María del R.; Saavedra G., María L.; Demuner F., María del R. (Universidad Antonio Nariño, Sede Federman, Bogotá. Colombia)
Caracterización de Pymes franquiciantes y su relación con la sobrevivencia empresarial: Un estudio de género
Characterization of franchising SMEs and their relationship with business survival: A gender study
.....32-58
- Cova P., Aura P. (Contraloría del Municipio Libertador del Estado Bolivariano de Mérida, Venezuela)
La gestión del conocimiento y el control interno en la administración pública venezolana: Una visión desde la valoración del riesgo y las tecnologías de la información
Knowledge Management and Internal Control in the Venezuelan Public Administration: A view from risk assessment and information technologies
.....59-73

- González, Maira; Torres, Karla (Universidad de Carabobo, Venezuela)
Cambio de la moneda funcional en el entorno de las entidades venezolanas
Exchange of the functional currency in the environment of the Venezuelan entities
..... 74-85
- Lizarzaburu B., Edmundo R.; Burneo F., Kurt; Ostos M., Jhony; García, Conrado
(Universidad de Carabobo, Venezuela; Empresa Tecnología de Construcción y
Redes de Venezuela, C.A.)
**Importancia del gobierno corporativo y estructura de capital en las empresas
listadas en la Bolsa de Valores de Lima. Caso Alicorp**
*Importance of Corporate Governance and Capital Structure in companies listed on the
Lima Stock Exchange, Applied Case Alicorp*
..... 86-109
- Osto P., Richard N. (Gerente General de Finanzas, C.A., Venezuela)
La gerencia estratégica en las firmas de consultoría venezolanas.
Aproximación a un constructo apoyado en los clásicos gerenciales
*Strategic Management in Venezuelan Consulting Firms. Approach to a construct based
on managerial classics*
..... 110-127
- Rojas H., Dairon; Echevarria, Milena H.; Espinosa M., Estela G.; Pelegrín M.,
Arístides.(Universidad de Pinar del Río, Cuba; Universidad de Guadalajara,
México)
**Procedimiento para plantear la cadena de valor de la resina de pino en la
gestión contable**
Procedure for raising the value chain of pine resin in accounting management
..... 128-140

Instrucciones para los autores
..... 141-142

Instrucciones para los evaluadores
..... 143

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de
Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría
Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 26 N° 46, ENERO - JUNIO 2023. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

EDITORIAL

Una vez más, agradezco la invitación del equipo editorial de la revista Actualidad Contable, en su número 46 para escribir el editorial y traducir los resúmenes de las investigaciones y artículos aceptados para su consiguiente publicación. En orden cronológico, empezaremos por el artículo titulado Evaluación de los efectos de la modalidad teletrabajo en las auditorías internas desarrolladas por las firmas contables en Venezuela. Usualmente, las auditorías internas requieren una interacción presencial para debatir sobre distintos aspectos. Sin embargo, la pandemia cambió esta interacción personal y se implementó la modalidad del teletrabajo. El artículo Derivaciones de la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (LIGTF) analiza las derivaciones de la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF) y las maneras que afecta al venezolano común como a los contribuyentes especiales. La siguiente contribución, Caracterización de Pymes franquiciantes y su relación con la sobrevivencia empresarial: Un estudio de género, es una investigación que trata de establecer si existe relación entre las características de Pymes franquiciantes lideradas por hombres y mujeres y la sobrevivencia empresarial, con el fin de determinar qué características discriminan a las empresas que sobrevivieron, durante el periodo 2005-2019. El artículo titulado La Gestión del Conocimiento y el Control Interno en la Administración Pública Venezolana: Una visión desde la valoración del riesgo y las tecnologías de la información aborda la manera optimizar la gestión del conocimiento para optimizar la eficiencia y se concluye destacando la exigencia de implementar sistemas de información que permitan gestionar el conocimiento para valorar los riesgos potenciales en la Administración Pública. La siguiente contribución, Cambio de la moneda funcional en el entorno de las entidades venezolanas, nos describe la importancia de los estados financieros, pero el panorama de hiperinflación y devaluación en Venezuela ha afectado la calidad de la información que se

presenta en los estados financieros. La subsecuente contribución titulada La gerencia estratégica en las firmas de consultoría venezolanas. Aproximación a un constructo apoyado en los clásicos gerenciales sostiene que el mundo de la consultoría está cambiando los modelos de pensamientos acerca del manejo de gestión de empresas; están siendo utilizados como factores teóricos para un sin número de emprendimientos y planes de negocios en empresas consultoras, desde hace aproximadamente 20 años. En este marco el presente artículo tiene por objeto desarrollar una aproximación multidimensional de la administración estratégica sobre la base de una investigación documental a partir de los clásicos gerenciales permitiendo que se puedan responder preguntas trascendentales. Este número cierra con la investigación descriptiva, cualitativa y cuantitativa titulada el Procedimiento para plantear la cadena de valor de la resina de pino en la gestión contable. El objetivo de la misma es diseñar un procedimiento para plantear la cadena de valor de la resina de pino que sirva como soporte en la gestión contable de la empresa Agroforestal de Pinar del Río.

Estimados lectores esta variedad de trabajos provenientes de diferentes latitudes latinoamericanas les ofrece una muy rica diversidad y complejidad de temas e investigaciones relacionadas con el quehacer económico y contable. Cordialmente,

Arturo Yañez, Ph.D.
Profesor Asociado, Manchester University, USA
Profesor Titular, Jubilado, Universidad de Los Andes, Venezuela

Evaluación de los efectos de la modalidad teletrabajo en las auditorías internas desarrolladas por las firmas contables en Venezuela

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.01>

Castillo R., Jesús A.

Recibido: 21-06-22- Revisado: 10-08-22 - Aceptado: 16-09-22

Castillo R., Jesús A.
Ingeniero de sistemas. Lcdo en Administración
Lcdo en Contaduría Pública. MSc en Gerencia
Administrativa.
Supervisor de la División de Auditoría Interna
en Morales, Morales & Asociados, S.C. Caracas,
Venezuela
jesuscastillorondon@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-1939-4428>

La auditoría interna es una actividad independiente y objetiva del aseguramiento y consulta, concebida para agregar valor y mejorar las operaciones de una organización. Para autores como (Choi, Kim & Raman 2017), las actividades de auditoría tradicionales requieren de la revisión y presentación de los hallazgos antes las partes interesadas, es decir requiere la interacción de forma presencial entre los auditores y sus clientes, donde se debaten aspectos relevantes y opiniones del auditado. Sin embargo esta actividad frente a la pandemia ha experimentado transformaciones lo que ha obligado la aplicación de la modalidad del teletrabajo.

Palabras clave: Pandemia; teletrabajo; control de gestión; auditoría; auditoría interna.

RESUMEN

An Internal audit is an independent and objective assurance and consultation activity designed to add value and improve an organization's operations. For authors such as (Choi, Kim & Raman 2017), traditional audit activities require the review and presentation of findings to stakeholders, that is, it requires face-to-face interaction between auditors and their clients, where relevant aspects and opinions of the auditee are discussed. However, this activity in the face of the pandemic has undergone transformations, which has forced the application of the teleworking modality.

Keywords: Pandemic; teleworking; management control; audit; internal audit.

ABSTRACT

1. Introducción

La pandemia del COVID – 19 conllevó a la necesidad de establecer medidas para disminuir las altas tasas de contagio y mortalidad en la población mundial, frente a ello, el ejecutivo nacional en Venezuela decreto restricción que limitaban el libre tránsito en el país, al igual que obligaban el confinamiento social obligatorio en marzo 2020, dada la grave situación que atravesaba el país.

Esta realidad no ha sido ajena a las empresas que brindan servicios de auditoría internas a las diferentes unidades de negocio, que trajo como consecuencia la incorporación de alternativas a la auditoría presencia tradicional; en razón de ello las entidades implementaron auditorías internas bajo la modalidad de teletrabajo como respuestas a las restricciones; sin embargo, esta estrategia de trabajo representa cambios significativos como una modalidad autónoma, móvil, parcial y ocasional, sin regulación en el ordenamiento jurídico vigente.

2. Situación actual

Actualmente las organizaciones procesan altos volúmenes de información financiera y contable, por lo cual se ven en la necesidad de implementar controles o alternativas externas que verifiquen la confiabilidad de dicha información registrada; dado que la misma no se encuentra en físico para su procesamiento, ya que, las actividades de auditoría tradicionales requieren que el auditor interno haga una presentación de los hallazgos con las partes interesadas relevantes antes de emitir el informe final, el cual debe reflejar las opiniones del auditado, los hallazgos objetivos de la auditoría, las recomendaciones y las respuestas de la administración a los problemas planteados en el informe de auditoría interna (Choi, Kim & Raman 2017).

No obstante, las restricciones de movilidad limitaron las actividades tradicionales de la auditoría interna; por lo que el teletrabajo soportado en las tecnologías de la información representó una alternativa para la recolección de evidencias sobre el comportamiento financiero de las empresas, en cumplimiento de las normas internacionales de auditorías internas como la Declaración de Normas de Auditoría Interna (DNAI), para ofrecer un servicio o una asesoría adecuada a las necesidades de la organización. Estas normas, señalan que es necesario realizar un análisis de la auditoría interna y el gobierno corporativo, de los principios planteados por la organización y del papel del auditor interno, para luego aplicar los estándares internacionales de auditoría interna planteados por el instituto de auditores internos (IIA Global).

Sin embargo, la auditoría bajo la modalidad de teletrabajo ha tenido efectos

en el rol del auditor interno a la vez representa la oportunidad para anticiparse a las circunstancias y la mejor manera de hacerlo es evaluando la calidad y aplicación de esta modalidad, ya que tradicionalmente, cuando se presta el servicio de auditoría interna por una empresa de servicios (Firma de contadores públicos), consiste en la visita a las instalaciones del cliente o la permanencia de un lapso de tiempo determinado, periodo que dura la revisión, o si es la aplicación de un plan anual de auditoría interna la recurrencia de visitas es de forma constante.

Esta metodología de trabajo para el desarrollo las auditorías internas, experimento grandes cambios como consecuencia de la pandemia del COVID-19 que obligó a los países a establecer medidas de confinamiento social, a partir de marzo de 2020, siguiendo las orientaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS) que decreto como pandemia a la enfermedad COVID-19 dado los altos índices de contagio y mortalidad; al igual que la incertidumbre sobre la posible cura al inicio.

Esta situación, modifíco las estructuras laborales, enviando a los habitantes de este planeta al confinamiento, desde ese momento, surge como respuesta a la continuidad de las relaciones laborales lo que se ha llamado el teletrabajo, una medida para poder continuar con el trabajo, pero desde la casa.

Por tal motivo la presente investigación se encuentra enmarcada en la evaluación de los efectos de la modalidad teletrabajo en las auditorías internas desarrolladas por las firmas contables en Venezuela 2020-2021. De manera que la auditoría interna bajo la modalidad de teletrabajo ha tenido efectos en el rol del auditor interno en este contexto surge la necesidad de evaluar los efectos de la modalidad teletrabajo en las auditorías internas desarrolladas por las firmas contables en Venezuela 2020-2021.

Toda la situación anterior llevó al planteamiento de los siguientes objetivos

Objetivo general

Analizar los aportes teóricos de la auditoría interna y el teletrabajo.

Objetivos específicos

- Describir los enfoques teóricos de la auditoría interna
- Precisar las experiencias de la aplicación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (Tic's) en las auditorías y su aporte al teletrabajo.

3. Metodología

La investigación constituye una respuesta epistemológica asociada a la naturaleza del conocimiento sobre los efectos de la modalidad teletrabajo en las auditorías internas desarrolladas por las firmas contables en Venezuela 2020-2021, “la vida personal, social e institucional, en el mundo actual, se ha vuelto cada vez más compleja en todas sus dimensiones. Esta realidad ha hecho más difíciles los procesos metodológicos para conocerla en profundidad, conocimiento que necesitamos” (Hurtado, 2000; p. 38), por ende, el fenómeno objeto de estudio; incide en el paradigma que aborde la investigación.

A mediados del siglo XX Kuhn (1975) incorporó el constructo de paradigma afirmando “que sin la adopción de un paradigma no podría darse la ciencia”, para el autor los paradigmas constituyen “realizaciones científicas universalmente reconocidas que, proporcionan durante cierto tiempo modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica, pero una nueva teoría no tiene por qué entrar en conflicto con sus predecesoras, esta podría abordar fenómenos previamente desconocidos” (p. 172). Dado el objetivo de investigación se enmarca en el paradigma cuantitativo, emplea la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías (Hernández Sampieri, Fernández -Collado y Batista; 2014, p. 234).

3.1. Tipo, diseño y nivel de la investigación

Atendiendo al objetivo de la investigación se enmarca en el tipo analítica, se emplea para la toma de decisiones sobre la aplicación o continuación de ciertos programas en determinados contextos sociales (Hurtado, 2000), como es el caso de la realización de auditorías bajo la modalidad teletrabajo en el contexto de la pandemia generada por el COVID – 19. De acuerdo con, lo planteado por la investigación explicativa de acuerdo con Fidias (2006) “se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto” (p., 23).

Siguiendo los planteamientos de la investigación holística la amplitud del foco del diseño de investigación es invariado, ya que, tiene como característica que se contempla una única variable dependiente en el caso de la investigación está constituida por los efectos en las auditorías internas. La perspectiva temporal es puntual presente, en consecuencia, la investigación es explicativa transeccional univariable de campo, ya que tiene como propósito realizar una explicación de un evento, en un momento único del presente en varios

grupos o contextos recogiendo datos de fuentes vivas y observando el evento en ambientes naturales (Hurtado, 2000).

De acuerdo, esta definición la investigación tiene como objetivo realizar la explicación de un evento en varios grupos o contextos la evaluación de los efectos de la modalidad teletrabajo en las auditorías internas desarrolladas por las firmas contables en Venezuela 2020-2021.

3.2. Población y muestra

La población es el conjunto de elementos que forman parte del contexto donde se quiere investigar el evento (Hurtado, 2000). De acuerdo con, esta definición la población de la investigación está constituida por los auditores que trabajan en las firmas contables que realizan auditorías internas, las cuales asciende a 30 firmas aproximadamente.

Ahora bien, la muestra representa para Hurtado (2000), “porción de la población que se toma para realizar el estudio, la cual se considera representativa” (p. 289). En la investigación, la selección de la muestra se realizó a través del muestreo no probabilístico, de acuerdo con Hurtado (2000), en este tipo de muestreo se desconoce la probabilidad que tiene cada elemento de la población de formar parte de la muestra la escogencia se hace en base a criterios establecidos por el investigador.

Los criterios para escoger la muestra son auditores que trabajan en las firmas contables que realizan auditorías internas bajo la modalidad de teletrabajo, que se encuentren ubicadas en el área metropolitana de Caracas, que tenga más de cinco años de experiencias, de acuerdo con estos criterios la muestra está conformada por 10 auditores.

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para autores como Hernández, Fernández y Batista (2016), las técnicas e instrumentos de recolección de datos constituyen un elemento del método que consiste en un conjunto de procedimientos regulados y previsto a una determinada eficacia.

Por su parte Arias (2012) plantea que, las técnicas de recolección de datos son formas o maneras de obtener la información. Para la selección de las técnicas adecuadas es importante considerar el diseño y el tipo de investigación así como, los objetivos planteados, en esta investigación las técnicas aplicadas son la entrevista semi estructurada y la observación.

La observación constituye un proceso de atención, recopilación, selección y

registro de información, para el cual el investigador se apoya en sus sentidos, para la investigación holística la observación constituye la apertura integral de la persona con respecto a los que circunda, la selección, registro sistemático y codificación de un conjunto de hechos, situación o conductas (Hurtado, 2000). El tipo de observación será la participante en la cual el investigador es sujeto y objeto de la investigación (Hurtado, 2000).

La entrevista es definida por Arias (op. Cit.) Como “la recogida de información a través de un proceso de comunicación, en el transcurso del cual el entrevistado responde a cuestiones previamente diseñadas en función de las dimensiones que se pretenden estudiar planteadas por el entrevistador” (p. 72). De acuerdo a, las características de la muestra seleccionada, el tipo de entrevista aplicarse será la entrevista no estructurada.

Es importante destacar que algunos autores como Arias (op. cit), consideran que los instrumentos de recolección de “son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información”, p.53). Igualmente, Palella y Martins (2016) plantean que “un instrumento de recolección de datos es, en principio, cualquier recurso del cual puede valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información” (p.252). En cuanto al instrumento de recolección de datos en esta investigación se utilizó la guía de entrevista, para Arias (op. cit), la guía de entrevista es un “cuestionario constituido por preguntas abiertas que orienta al investigador en la aplicación de las preguntas dirigidas al sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el tema propuesto” (p. 75). Para la observación la guía de observación.

3.4. Técnicas de análisis de resultados

Posterior a la realización del trabajo de campo, se efectuó el procesamiento de los datos, para el análisis e interpretación de los resultados obtenidos. Dado el nivel de la investigación el cual es el nivel explicativo corresponde al análisis connotacional y se llega trascendiendo el mero significado y la pura cuantificación, para adquirir conocimiento y acceder a interpretaciones ajustadas al contexto, a las circunstancias, a la cultura. Permite, por supuesto, el análisis intencional el cual intenta descubrir la intencionalidad de quien emite el mensaje y lo que pretende lograr por medio de él, así como a quien está dirigido (Hurtado, 2000).

El investigador analizó e interpretó los datos que arrojó el instrumento; en razón de ello, se aplicaron las técnicas de codificación y tabulación de la

información; al respecto, sostiene Tamayo y Tamayo (2012), la codificación consiste en “un procedimiento técnico donde los datos obtenidos se clasifican en categorías y se traducen en símbolos, ya sean cifras o letras” (p 188). En relación con la tabulación, Tamayo y Tamayo (2012), señalan: “procedimiento consiste en la construcción de cuadros y tablas para la presentación de los resultados obtenidos en el proceso de investigación, es el recuento para determinar el número de casos que encajan en las distintas categorías” (p. 189).

La presentación de la información, una vez efectuada el análisis e interpretación de los datos, se presentó en una tabla de distribución de frecuencia, en la cual se agregaron las frecuencias relativas o porcentajes de cada variable objeto de análisis; igualmente, se presentaron gráficamente, la distribución de frecuencias mediante las gráficas de barras.

4. Postura ontológica

El perfil ontológico es el ser de la investigación el cual es describir los efectos de la modalidad teletrabajo en las auditorías internas desarrolladas por las firmas contables en Venezuela 2020-2021. Considerando que la auditoría interna es una construcción social de los seres humanos, a su vez, está condicionado por el cumplimiento a normas y procedimientos internacional, por ende la investigación pretende examinar el rol del auditor interno frente a la modalidad teletrabajo

4. Desarrollo

4.1. Enfoques teóricos de la auditoría interna

El término de auditoría interna presenta diferentes definiciones; para la firma especializada en consultoría financieras y auditoría Deloitte, al definir auditoría interna combina concepto de control y cumplimiento expresa que:

Es el proceso cuya responsabilidad parte de la Alta Gerencia de las compañías, y se encuentra diseñado para proporcionar una seguridad razonable sobre el logro de los objetivos de la organización. Estos objetivos han sido clasificados en, establecimiento de estrategias para toda la empresa, efectividad y eficiencia de las operaciones, confiabilidad de la información financiera y cumplimiento con las leyes, reglamentos, normas y políticas. (Deloitte, 2014, p 15)

Por su parte, el IIA Global en el 2013, publicó la definición la cual permite que la auditoría interna se inserte como parte de las evaluaciones internas en la IES, tal como sigue:

... actividad independiente y objetiva del aseguramiento y consulta, concebida para agregar valor y mejorar las operaciones de una organización.

Ayuda a una organización a cumplir objetivos aportando un enfoque sistemático y disciplinario para evaluar y mejorar la eficacia de los progresos de gestión de riesgos, control y gobierno. (The IIA, Global, 2013)

Ambas definiciones coinciden en señalar que, la auditoría interna es una actividad independiente bajo la responsabilidad de la alta gerencia de la entidad, que garantiza el seguimiento y control de las metas y objetivos de la organización, esta práctica busca generar valor y lograr mejoras en las operaciones del contratante.

4.2. Experiencias de la aplicación de las Tic's en las auditorías y su aporte al teletrabajo

Mogrovejo (2021) presentó la tesis titulada "La implementación de las recomendaciones de la auditoría del Sistema Nacional de Control y la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana, periodo 2010-2015". Tuvo como propósito determinar en qué medida el incumplimiento de la implementación de las recomendaciones de la auditoría del Sistema Nacional de Control y la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana, periodo 2010-2015".

Por tanto, las conclusiones resaltan la eficiencia, eficacia y economía de las actividades de los gobiernos locales han sido valoradas de forma regular, principalmente por la poca adecuación a las recomendaciones señaladas por el Sistema Nacional de Control. Por consiguiente, se recomienda seguir las pautas emanadas en los informes de auditorías gubernamentales, puesto que minimizara el riesgo que puedan enfrentar los funcionarios o servidores en la gestión de gobierno donde participan pudiendo incurrir en responsabilidades legales, civiles y administrativas conforme a las normativas regulatorias de la Contraloría General de la Republica.

Díaz (2019) presentó una tesis titulada "Estructuras de costos en las PYMIS: Una aproximación a la gestión estratégica empresarial". En la cual estableció como propósito evaluar la gestión de costos para las pequeñas y medianas industrias, considerando las multidimensiones que influyen en las estructuras de costos; con el fin de conocer la gestión estratégica empresarial y elaborar el constructo teórico con miras al logro de ventajas competitivas.

Entre las principales conclusiones, se destaca que, independientemente del tamaño que tenga la empresa, la gestión de costos es vital para su supervivencia, debido a la información útil para la toma de decisiones estratégicas, emanada de los costos. Una adecuada estructura de costos, permite formular estrategias para alargar el ciclo de vida de las PyMIS, el de sus productos, y hacerlas más

competitivas en el mercado en el que interactúa. Para lo que recomienda, que las PyMIS deben cumplir con el marco legal y normativo, capacitar constantemente su talento humano, diversificar la cartera de proveedores, incursionar en el mercado internacional, mejorar la calidad del producto y eliminar actividades que no añaden valor al producto pero que lo encarecen.

Valdivia (2019) presentó la tesis titulada "La auditoría interna y su incidencia en la optimización de la gestión de seguridad de la información de los usuarios del sistema SAP de las empresas de servicios logísticos en la provincia constitucional del Callao, año 2016-2017". Presentado como propósito determinar si la auditoría interna incide en la optimización de la gestión de seguridad de la información de los usuarios del sistema SAP en empresas de servicios logísticos en la provincia constitucional el Callao. Concluyendo que la auditoría interna incide favorablemente en la optimización de la gestión de seguridad de la información de los usuarios del sistema SAP en empresas de servicios logísticos en la provincia constitucional del Callao a través de sus técnicas y procedimientos de auditoría, a fin de detectar conflictos de segregación de funciones, prevenir errores o fraudes en la asignación de los usuarios e identificando riesgos a los que se encuentra expuesta la información sensible y estas sean asumidas, gestionadas y minimizadas por las organizaciones.

5. Conclusiones

Entre las conclusiones más resaltantes de la investigación están los aportes teóricos de la auditoría interna es una actividad independiente bajo la responsabilidad de la alta gerencia de la entidad, que garantiza el seguimiento y control de las metas y objetivos de la organización, esta práctica busca generar valor y lograr mejoras en las operaciones del contratante.

Concluyendo que la auditoría interna incide favorablemente en la optimización de la gestión de seguridad de la información de los usuarios del sistema SAP en empresas de servicios logísticos en la provincia constitucional del Callao a través de sus técnicas y procedimientos de auditoría, a fin de detectar conflictos de segregación de funciones, prevenir errores o fraudes en la asignación de los usuarios e identificando riesgos a los que se encuentra expuesta la información sensible y estas sean asumidas, gestionadas y minimizadas por las organizaciones.

6. Referencias

Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. Caracas: Episteme.

- Berger, P., y Luckmann, T. (1991). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu
- González, K. (2014). *Auditoría Interna, Definición*. Recuperado de: http://www.deloitte.com/view/es_PE/pe/servicios/enterprise-risk-services/auditoria-interna/index.htm. Fecha de consulta: 10/12/2021
- Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2016). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill / interamericana de México
- Hurtado, J. (2000). *El Proyecto de Investigación: Metodología de la Investigación Holística*. Bogotá: Sympal.
- Kuhn, T. (2004). *La Estructura de las Revoluciones Científicas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Palella S, Santa y Martins, F. (2012). *Metodología de Investigación Cuantitativa*. 4ra Edición. Editorial: FEDEUPEL. Caracas.
- The Institute Of Internal Auditors II A (Instituto de Auditores Internos). (2013). *Normas Internacionales para la Práctica de la Auditoría Interna*. Obtenido de <http://www.theiia.org/>

Derivaciones de la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (LIGTF)

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.02>

Contreras P., Jorge L.

Recibido: 10-05-22- Revisado: 01-06-22 - Aceptado: 13-09-22

Contreras P., Jorge L.
Lcdo. en Contaduría Pública. Abogado. Lcdo.
en Administración de Empresas. Especialista
en Ciencias Contables Mención Tributos Área
Rentas Internas.
Contador independiente.
contrerasjorgels301@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-0843-384X>

El presente artículo tiene como objetivo analizar las derivaciones de la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF) y de qué manera afecta al venezolano común como a los contribuyentes especiales. En este sentido, esta reforma incorpora y/o modifica trece (13) artículos, y busca principalmente recaudar impuesto por las transacciones que se realicen en divisas y/o criptomonedas, sin importar que ocurran dentro o fuera del sistema financiero, la alícuota será entre 3 % y 8% dependiendo de la actividad económica que realice ya sea persona natural o jurídica. Según la providencia administrativa Nro. SNAT/2022/000013 (17 de marzo de 2022) indica que los contribuyentes especiales serán agentes de percepción de éste impuesto. Por lo que el objetivo del Estado según algunos consultores jurídicos es recuperar la economía del país estimulando el uso de la moneda nacional, más sin embargo, esto traerá consigo inflación e incertidumbre a los consumidores como a las empresas. En conclusión éste impuesto rompe la inmunidad tributaria del venezolano puesto que, con el IGTF el que sale perjudicado es el consumidor final.

Palabras clave: Obligación tributaria; impuesto; Alícuota; LGTF; Contribuyente.

RESUMEN

This article aims to analyze the derivations of the Tax Law on Large Financial Transactions (IGTF) and how it affects ordinary Venezuelans as well as special taxpayers. In this sense, this reform incorporates and / or modifies thirteen (13) articles, and mainly seeks to collect tax for transactions carried out in foreign currency and / or cryptocurrencies, regardless of whether they occur inside or outside the financial system, the rate will be between 3% and 8% depending on the economic activity carried out whether natural or legal person. According to the administrative order, it indicates that the special taxpayers will be agents of collection of this tax. So the objective of the State according to some legal consultants is to recover the country's economy by stimulating the use of the national currency, however, this will bring inflation and uncertainty to consumers and companies. In conclusion, this tax breaks the tax immunity of the Venezuelan since, with the IGTF, the one who is harmed is the final consumer.

Keywords: Tax obligation; tax; Aliquot; LGTF; Taxpayer.

ABSTRACT

1. Introducción

Desde ya hace varios años el sistema económico de Venezuela se encuentra debilitado, lo que ha traído como consecuencia el uso de monedas extranjeras para las pequeñas y grandes transacciones financieras y por ende generando hiperinflación y devaluación de la moneda nacional (el bolívar). De allí que, la dinámica tan cambiante de la economía venezolana se manifiesta directamente en los tributos que deben pagar las empresas venezolanas y el ciudadano común, para así evitar ser sancionado por la evasión de impuesto y de los deberes formales según corresponda por la ley según su actividad económica.

En este sentido, entró en vigencia en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.687 Extraordinario de fecha 25 de febrero de 2022, la Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF), donde se establece las alícuotas entre 3 % y 20% que recaerán principalmente sobre personas jurídicas y entidades consideradas por las autoridades como "contribuyentes especiales", en la práctica este tributo repercutirá directamente sobre los consumidores finales del producto o servicio, pues dentro de esa categoría se encuentran negocios minoristas como farmacias, supermercados, bodegones, panaderías, entre otros. Es decir, cuando un particular realice una compra y pague en dólares, pesos, euro -u otra divisa- en efectivo o vía online deberá pagar este 3% adicional por su compra. De allí la importancia de analizar las derivaciones que esta ley tiene tanto al consumidor final como a las empresas catalogadas como contribuyentes especiales.

2. Metodología

El presente estudio tiene como objetivo analizar las derivaciones de la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF), y de qué manera afecta a los consumidores como a los contribuyentes especiales, para ello, se utilizó la investigación de tipo documental definida por Hernández (2014), como "El estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza , con apoyo, principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos , audiovisuales o electrónicos" (p.20). En otras palabras, es una técnica de investigación cualitativa que se encarga de recopilar y seleccionar información a través de la consulta de diversas fuentes realizar un análisis crítico y a partir de allí derivar conclusiones del pensamiento del autor.

3. Desarrollo

Los impuestos son la principal fuente de ingreso con que cuenta un Estado para obtener recursos y con ellos cubrir las necesidades y servicios públicos que necesita la sociedad, como educación, asistencia médica, infraestructuras, seguridad, entre otros, en este sentido, el Estado establece con obligatoriedad dichos impuestos según la actividad económica que desarrolle cada persona sea natural o jurídica. En relación con ello, González (2010) define un tributo “a la obligación legalmente impuesta al ciudadano, por la que se exige a éste la realización del pago de una suma de dinero a un ente público, como contribución al sostenimiento de los gastos públicos” (p.1). De allí la importancia por parte del Estado para su recaudación.

Partiendo de esta idea, actualmente en Venezuela entró en vigencia en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela la citada reforma parcial de Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras, lo que trajo consigo una serie de cambios tanto a los sujetos pasivos personas jurídicas - entidades económicas sin personalidad jurídica como a las empresas calificados como contribuyentes especiales, que ya pagaban este tributo, pero con la nueva reforma, se reajustan las alícuotas a pagar (valor fijo o porcentual de un tributo a contribuir por la ley).

En este sentido, esta reforma incorpora y/o modifica trece (13) artículos de dicha ley, lo más resaltante de estos cambios es la recaudación de un impuesto a las transacciones en divisas y criptomonedas, así como también, toda persona natural o jurídica deberá pagar este impuesto. Cabe destacar que la alícuota será 3 % sobre el monto de las transacciones que se realicen en divisas o criptoactivos distintos a las emitidas por el Estado venezolano, es decir, distintas al Bolívar (moneda nacional), como los son el dólar, petro, euro, según se establece en las disposiciones por ser contribuyente ordinario y/o especial.

Vale decir que, en Venezuela se categoriza como contribuyente especial a la persona natural que supere las 7.500 unidades tributarias de ingresos brutos anuales en su última declaración anual (150 bolívares o 34 dólares). También incluye a todo aquel negocio que haya registrado ingresos brutos mayores a 30.000 unidades tributarias (600 bolívares o 139 dólares) en el último año fiscal. Los entes públicos nacionales, estatales y municipales, los institutos autónomos y demás entes descentralizados de la República, de los estados y de los municipios, con domicilio distinto de la región capital, que actúen exclusivamente en calidad de agentes de retención. Además de, los contribuyentes que realicen operaciones aduaneras de exportación.

Cabe destacar que, los deberes y/o obligaciones tributarias según la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1.999), establecen en su artículo 13 que “Toda persona tiene el deber de coadyuvar a los gastos públicos mediante el pago de impuestos, tasas y contribuciones que establezca la ley”. Por su parte, Moya (2003, p. 155): “La obligación jurídica tributaria es una obligación de dar (pagar el tributo) y de hacer (declarar una renta o impuesto), basada en el poder de imposición del Estado”; dicho en otras palabras, las obligaciones a las que están sujetos los contribuyentes nacen como consecuencia de la obligación tributaria.

En consecuencia, el Estado decidió la creación de un nuevo impuesto: el IGT, que en forma muy dinámica grava las transacciones financieras de los contribuyentes especiales, con la particularidad de que el mayor porcentaje de recaudación es realizado por las instituciones financieras quienes deben enterar diariamente al Ministro de Finanzas

En el siguiente gráfico se refleja las alícuotas aplicables en cada caso:

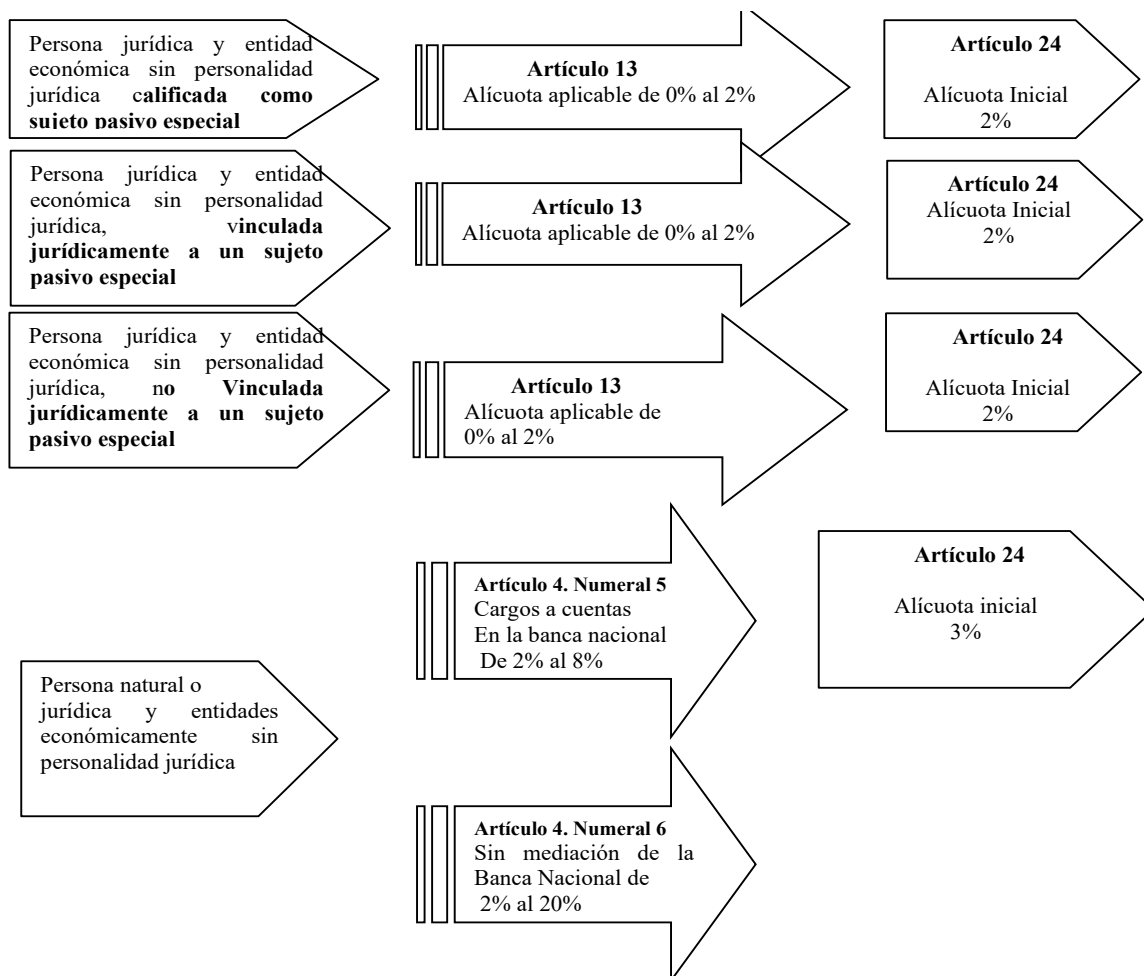


Gráfico 1. Alícuotas aplicables a cada caso. Fuente: Elaborado por Contreras (2022)

Entre las derivaciones más relevantes realizadas la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (<https://www.ojdt.com.ve/archivos/gacetitas/2022-03/6687.pdf>) se destacan: Se modifica el Artículo 4, relativo a los contribuyentes de este impuesto, en el cual se agregan los numerales 5 y 6 que señalan:

5. Las personas naturales, jurídicas y las entidades económicas sin personalidad jurídica, por los pagos realizados en moneda distinta a la de curso legal en el país, o en criptomonedas o criptoactivos diferentes a los emitidos por la República Bolivariana de Venezuela, dentro del sistema bancario nacional, sin intermediación de corresponsal bancario extranjero, de conformidad con las políticas, autorizaciones excepcionales y parámetros establecidos por el BCV.

6. Las personas naturales, jurídicas y las entidades económicas sin personalidad jurídica, por los pagos realizados a personas calificadas como sujeto pasivo especial, en moneda distinta a la de curso legal en el país, o en criptomonedas o criptoactivos diferentes a los emitidos por la República Bolivariana de Venezuela, sin mediación de instituciones financieras.

Además, se modifica el Artículo 8, relativo a las exenciones, en el cual se agrega lo siguiente:

4. Las operaciones cambiarias realizadas por un operador cambiario debidamente autorizado.

La exención prevista en los numerales 5 al 11 del Artículo 8 aplica exclusivamente para las transacciones realizadas en moneda de curso legal o en criptomonedas o criptoactivos emitidos por la República Bolivariana de Venezuela.

Asimismo, se modifica el Artículo 13, relativo a la alícuota impositiva, en la siguiente forma:

La alícuota general aplicable a la base imponible correspondiente será establecida por el Ejecutivo Nacional y estará comprendida entre un límite mínimo de cero por ciento (0%) y un máximo de dos por ciento (2%), salvo para las transacciones realizadas por los contribuyentes señalados en los numerales 5 y 6 del Artículo 4 de esta Ley. Se aplicará una alícuota a las transacciones realizadas por los contribuyentes señalados en el numeral 5 del Artículo 4 de esta Ley que será establecida por el Ejecutivo Nacional, y estará comprendida entre un límite mínimo de dos por ciento (2%) y un máximo de ocho por ciento (8%). La alícuota para las transacciones efectuadas por los contribuyentes señalados en el numeral 6 del Artículo 4 de esta Ley será establecida por el Ejecutivo Nacional, y estará comprendida entre un límite mínimo de dos por ciento (2%) y un máximo de veinte por ciento (20%).

También se modifica el Artículo 14, relativo a la obligación tributaria, en la forma siguiente: El monto de la obligación tributaria a pagar será el que resulte de aplicar la alícuota impositiva establecida en el Artículo 13, a la base

imponible.

Se modifica el Artículo 16, relativo a la Declaración y el Pago, en el cual el numeral 3 del mismo fue incorporado como Parágrafo Único de dicho Artículo.

Se modifica el Artículo 20, relativo a la forma de las declaraciones, en la forma siguiente: “Las declaraciones que se requieran, conforme a las Providencias Administrativas que al efecto dicte la Administración Tributaria Nacional, deberán ser elaboradas en los formularios y bajo las especificaciones técnicas publicadas por ésta en su Portal Fiscal”.

Se modifica el Artículo 22, relativo a las Sanciones, en la forma siguiente: “El incumplimiento de las obligaciones establecidas en esta Ley, será sancionado de conformidad con lo dispuesto en el Decreto Constituyente mediante el cual dicta el Código Orgánico Tributario”.

Se incluye un Capítulo VII de las Disposiciones Transitorias y Finales.

Se incluye un Artículo 23 de la siguiente forma “El Ejecutivo Nacional, dentro de las medidas de política fiscal aplicables de conformidad con la situación coyuntural, sectorial y regional de la economía del país, podrá exonerar total o parcialmente del impuesto previsto en esta Ley a las transacciones realizadas por determinados sujetos, segmentos o sectores económicos del país”

Los decretos de exoneración que se dicten en ejecución de esta norma deberán señalar las condiciones, plazos, requisitos y controles requeridos, a fin de lograr las finalidades de política fiscal perseguidas en el orden coyuntural, sectorial y regional.

En todo caso, la exoneración concedida a las transacciones realizadas por los contribuyentes señalados en los numerales 5 y 6 del Artículo 4 de esta Ley será igualmente otorgada a las transacciones realizadas en moneda de curso legal en el país o en criptomonedas o criptoactivos emitidos por la República Bolivariana de Venezuela.

Se incluye un Artículo 24 “Hasta tanto el Ejecutivo Nacional establezca una alícuota distinta, se fija la alícuota en dos por ciento (2%) para las transacciones realizadas por los contribuyentes señalados en los numerales 1 al 4 del artículo 4 de esta Ley y en tres por ciento (3%) para las transacciones efectuadas por los contribuyentes señalados en los numerales 5 y 6 del Artículo 4 de esta Ley”.

Se incluye un Artículo 26 donde se expresa que “El Servicio Nacional de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), podrá realizar determinaciones de oficio del impuesto establecido en esta Ley, sobre base cierta o sobre base presuntiva, de conformidad con lo dispuesto en el Decreto Constituyente mediante el cual se dicta el Código Orgánico Tributario”.

Asimismo, en Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.689 del 25 de febrero de 2022, se exonera del pago del Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras los débitos que generen la compra, venta y transferencia de la custodia en títulos valores emitidos o avalados por la República o el Banco Central de Venezuela (BCV) , así como, los débitos o retiros relacionados con la liquidación del capital o intereses de los mismos y los títulos negociados a través de la bolsa de valores, realizados en moneda distinta a la de curso legal en el país o en criptomonedas o criptoactivos diferentes a los emitidos por la República Bolivariana de Venezuela; el Ministerio del Poder Popular de Economía, Finanzas y Comercio Exterior será el encargado de la ejecución de este Decreto. Los Artículos más relevantes de este Decreto son los siguientes:

Artículo 2: A los fines del disfrute del beneficio de exoneración previsto en el Artículo 1 de este Decreto, los adquirientes deben presentar ante los bancos y demás instituciones financieras los siguientes recaudos:

1. Documento emitido por los intermediarios autorizados para realizar operaciones en la bolsa de valores, en el cual se señale: a) Número de la operación asignado por la correspondiente bolsa de valores, b) Los títulos negociados, c) El corredor intermediario, d) El monto de la operación y e) El adquiriente de los títulos; acompañado del documento que avale la transacción, emitido por la bolsa de valores respectiva.
2. Declaración jurada en la que conste que el débito en cuenta o billetera se efectúa exclusivamente para la adquisición de títulos o bonos emitidos o avalados por la República o el BCV, acompañada de la confirmación por la transferencia de los títulos.

Artículo 3: Las bolsas de valores nacionales y los intermediarios bursátiles autorizados, además de cumplir con lo previsto en el Artículo 2, deberán informar a la Gerencia de Recaudación del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria, sobre las cuentas o billeteras que utilizarán para procesar las operaciones de adquisición de títulos, declarando bajo fe de juramento que las mismas serán destinadas únicamente a la realización de las referidas operaciones.

Artículo 4: Perderán el beneficio de exoneración previsto en el Artículo 1 de este Decreto, los beneficiarios que no cumplan con las obligaciones establecidas en el Decreto Constituyente mediante el cual se dicta el Código Orgánico Tributario y la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras.

Artículo 5: De conformidad con lo previsto en la Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras, no están sujetas al pago del impuesto, entre otras, las siguientes operaciones:

1. Operaciones cambiarias realizadas por personas naturales y jurídicas.
2. Pagos en bolívares con tarjetas de débito o crédito nacionales e internacionales desde cuentas en divisas, a través de puntos de pago

debidamente autorizados por las autoridades competentes, salvo los realizados por los sujetos pasivos especiales.

3. Pagos en moneda distinta a la de curso legal en el país o en criptomonedas o criptoactivos diferentes a los emitidos por la República Bolivariana de Venezuela, realizados a personas naturales, jurídicas y entidades económicas sin personalidad jurídica que no están clasificados como sujetos pasivos especiales.

4. Las remesas enviadas desde el exterior, a través de las instituciones autorizadas por el efecto.

4. Conclusiones

Es importante resaltar que todos los tributos siempre tienen un impacto en los precios finales de bienes y servicios, en este caso al consumidor final, en otras palabras si en la cadena hasta el consumidor final hay varios intermediarios haciendo sus transacciones en divisas, dentro o fuera del sistema financiero, el impuesto a pagar por los contribuyentes no será sólo el que aparece directamente mencionado en la factura, sino también el que pagarán la industria, los proveedores y los comercios.

Además, entre otras implicaciones de esta reforma se encuentran que no impide el uso de las divisas, sino que las hace menos competitiva, puesto que pagar en dólares será más caro; puede generar presión en aumento de precios y por ende generar inflación, también promover las actividades económicas informales, lo que trae como consecuencia evasión fiscal, igualmente puede generar dificultades operativas a la hora de registrar el tributo por parte de los contribuyentes. Por otra parte, tampoco aplica para operaciones cambiarias oficiales, ni a pagos en bolívares con tarjetas de débito o crédito nacionales e internacionales desde cuentas en divisas a través de puntos de pago debidamente autorizados, salvo los realizados por contribuyentes especiales, según especifica la reforma.

Es de mencionar que, cerca de 70% de las transacciones comerciales que se realizan en Venezuela se ejecutan con divisas, generalmente con dólares en efectivo o transferencias con aplicaciones tipo Zelle. ATM, Binance, PayPal, según la providencia administrativa N° SNAT/2022/000013 del Seniat indica que los contribuyentes especiales serán “agentes de percepción” de este impuesto. Es decir, deben cobrarlo sobre los pagos que reciben, transmitirlo, declararlo y pagarlo quincenalmente conforme al calendario de retenciones del IVA. Por lo que el objetivo del Estado según algunos consultores es recuperar la economía del país estimulando el uso de la moneda nacional y con su recaudación mejorar los salarios del sector público nacional.

Al realizar un análisis sobre la reforma y de manera particular este impuesto puedo concluir que atenta contra la capacidad contributiva del consumidor final puesto que, con el IGTF es éste el que está perjudicado, ya que también deberá cancelar el 3 % de las transacciones que realice en cualquier moneda extranjera. Por su parte, los contribuyentes calificados como contribuyentes especiales, deberán reajustar las alícuotas en función de la nueva reforma a sus máquinas fiscales, software de comprobantes de venta y recibo pago respectivamente. En definitiva, la administración tributaria nacional depende en gran medida de la gestión sobre los tributos que lleven los contribuyentes, agentes y responsables.

Además, este impuesto no será deducible del impuesto sobre la renta.

5. Referencias

- Cifuentes, Lemus & Asociados, S.C. (2022). *Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras*. Disponible en: (LIGTF). <https://www.moorevenezuela.com/MediaLibsAndFiles/media/venezuelaweb.moorestephens.com2020/Images/BE-136-IGTF.pdf?ext=.pdf>
- González O, Diego (2019). *El Tributo*. Universitat Jaume I. Castellón. Disponible en: http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/22736/C05_Derecho_Tributario_Tema_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- República Bolivariana de Venezuela (2000). *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*. Decreto No. 5.908 (1999, Diciembre, 15) Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No 36.660 (Extraordinario), Marzo 24, 2000.
- República Bolivariana de Venezuela (2022). *Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras*. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 6.687 (Extraordinaria), Febrero 25, 2022. <https://www.ojdt.com.ve/archivos/gacetas/2022-03/6687.pdf>
- República Bolivariana de Venezuela (2022). *Providencia administrativa N° SNAT/2022/000013*, Caracas 28 de Marzo de 2022

Caracterización de Pymes franquiciantes y su relación con la sobrevivencia empresarial: Un estudio de género

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.03>

Cortes C., María del R.; Saavedra G., María L.; Demuner F., María del R.

Recibido: 28-12-22- Revisado: 18-01-23 - Aceptado: 04-02-22

Cortes C., María del R.

Licenciada en Contaduría Pública. Maestra en Ciencias en Administración de Negocios. Doctora en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnología. Investigadora Nacional Nivel C. Instituto Politécnico Nacional, México.
mrcortes@ipn.mx
<https://orcid.org/0000-0002-0931-620X>

Demuner F., María del R.

Contador Público. Maestra en Administración. Doctora en Ciencias Económico Administrativas. Directora de la Revista de estudios en contaduría, administración e informática (RECAI). Investigadora Nacional Nivel II. Universidad Autónoma del Estado de México, México.
mrdemunerf@uaemex.mx
<http://orcid.org/0000-0002-4542-9113>

Saavedra G., María L.

Contador Público. Especialista en Finanzas. Doctora y Maestra en Administración. Presidenta de la Academia de Ciencias Administrativas, ACACIA, A.C., Presidenta de la Comisión de Investigación del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF). Investigadora Nacional Nivel II, del Conacyt Universidad Nacional Autónoma de México, México.
maluisasaavedra@yahoo.com
<https://orcid.org/0000-0002-3297-1157>

La investigación tuvo como objetivo establecer si existe relación entre las características de Pymes franquiciantes lideradas por hombres y mujeres y la sobrevivencia empresarial, con el fin de determinar qué características discriminan a las empresas que sobrevivieron, durante el periodo 2005-2019. Se estableció a la sobrevivencia empresarial como dependiente de las características de las franquicias, aplicando un análisis de regresión múltiple; así también, se desarrolló un análisis discriminante múltiple. Los principales hallazgos permiten conocer que la sobrevivencia empresarial depende del sector, afiliación, antigüedad empresarial, número de unidades y tamaño de la red; así como las variables que determinan la sobrevivencia empresarial según el género del propietario: afiliación, cuota de franquicias, tamaño de la red, sector, y antigüedad empresarial.

Palabras clave: Franquiciantes; Pyme; género; sobrevivencia empresarial.

RESUMEN

The research aimed to establish whether there is a relationship between the characteristics of franchising SMEs led by men and women and business survival, in order to determine which characteristics discriminate against companies that survived, during the period 2005-2019. Business survival was established as dependent on the characteristics of the franchises, applying a multiple regression analysis; also, a multiple discriminant analysis was developed. The main findings allow us to know that business survival depends on the sector, affiliation, business seniority, number of units and size of the network; as well as the variables that determine business survival according to the gender of the owner: affiliation, franchise quota, network size, sector, and business seniority.

Keywords: Franchisors; SME; gender; business survival.

ABSTRACT

1. Introducción

En la literatura existente se discute acerca de los contrastes del desempeño en las empresas dirigidas por mujeres y por hombres, los autores han identificado dos teorías que podrían estar explicando estas diferencias; en primer lugar está la teoría del feminismo liberal que sugiere que el desempeño de las empresas lideradas por mujeres es pobre, debido a la discriminación de la que son víctimas y que trae como consecuencia que no puedan contar con los recursos necesarios para llevar con éxito sus empresas; en segundo lugar, está la teoría del feminismo social que aduce una diferencia natural entre la mujer y el hombre, lo que da como resultados diferentes enfoques al momento de administrar sus empresas, debido a que tienen diferentes actitudes y valores lo que les orienta a establecer diferentes prioridades (Saavedra y Camarena, 2015; Palacios, Saavedra y Cortes, 2020), pues mientras ellas buscan el equilibrio trabajo y familia, los hombres tienen como prioridad la rentabilidad de sus negocios.

El modelo de franquicias (MF) es una estrategia de expansión y crecimiento utilizado por la Pyme (WFC, 2013) que facilita a la mujer acceder al mundo empresarial (Díez y Roldán, 2004), para ser una franquiciataria (inversionista regularmente sin experiencia que adquiere la licencia) o franquiciante (empresaria con experiencia que cuenta con una Pyme exitosa que elige crecer de forma acelerada a través de las franquicias), al compartir el *Now How* de su empresa a cambio de regalías; sin embargo, al gestionar a los franquiciatarios puede encontrar diversos problemas que pondrían en riesgo la sobrevivencia tanto de su propia Mipyme como de las unidades franquiciadas (Solís y González, 2007), esto se hace notorio en los hallazgos de Ayup y Cavazos (2015) quienes refieren que un aumento en la comercialización de franquicias, no da como resultado el crecimiento del total de estos establecimientos, sino una

diminución, mostrando con esto, que existen dificultades para permanecer en este modelo de negocio.

La información referente a las franquicias en México no es clara, pues, Alvídrez y Reyes (2010) encontraron que ninguna entidad cuenta con datos completos de consulta que pudieran utilizarse en investigaciones, por esta razón, May, Aguilera y Loy (2011) señalaron que sería muy importante investigar y corroborar la autenticidad de la información que publican las asociaciones y expertos. De allí que, la evolución de las investigaciones científicas sobre franquicias en México es incipiente (Guerrero, Armenteros & Medina, 2014); las asociaciones y expertos solo presentan estimaciones año con año, sin mostrar datos reales de unidades franquiciadas o propias, empleos generados, comparativos con otros modelos de negocios y crecimiento por sector (Alba, 2010, Purvin, 2008) entre otros.

Por otra parte, existe ausencia de estudios que aborden las diferencias en la sobrevivencia y el desempeño empresarial de los franquiciantes mexicanos desde el enfoque de género. En el contexto internacional, esto se han dirigido en la gestión de los franquiciatarios y los gerentes de los establecimientos (Vázquez-Suárez, Mejía-Vásquez, Serafin & Sánchez-Gómez, 2022; Menicucci, Paulucci & Paoloni, 2019).

Las investigaciones previas refieren que el fracaso de un franquiciante afecta directamente a socios, proveedores, acreedores, empleados, entre otros; sin embargo, el impacto más adverso es el que resienten los franquiciatarios, pues se trata de inversionistas que posiblemente adquirieron préstamos para comprar la franquicia, invirtiendo en un negocio consolidado y exitoso (Buchan, Frazer, Zhen Qu & Nicholls, 2015), estable y duradero (Weaven, Baker, Edwards, Frazer & Grace, 2018; Buchan & Frazer, 2013), que funcionaria con el apoyo, capacitación y asistencia técnica del franquiciante.

Esta investigación intenta contribuir a la literatura de administración utilizando datos empíricos acerca de las características de las Mipyme franquiciantes que operan en México, y los factores que discriminan entre las empresas que sobreviven y las que no logran alcanzar esta meta, para todas estas empresas en general y para las lideradas por hombres y mujeres en particular; por lo que, surge la siguiente interrogante ¿Cuáles son las características de Mipymes franquiciantes mexicanas dirigidas por mujeres y hombres, que determinaron la sobrevivencia empresarial durante el periodo 2005 - 2019?

De este modo, el objetivo principal busca establecer si existe una relación entre las características de Mipymes franquiciantes dirigidas por hombres y mujeres

y la sobrevivencia empresarial, con el fin de determinar qué características discriminan a las empresas que sobreviven durante el periodo 2005-2019.

Con este propósito, se desarrolló un análisis longitudinal que abarco 15 años, obteniendo de datos de 1.341 Mipymes franquiciantes mexicanas de los sectores comercio y servicios que sobrevivieron. El presente estudio consta de tres apartados: I) Se presenta la revisión de la literatura abordando los temas de desempeño de empresas de mujeres y hombres, la sobrevivencia empresarial y el modelo de franquicias, el enfoque de género y la conceptualización de las variables, II) Se describe la metodología, la recopilación de datos, las bases de datos utilizadas, el censo poblacional, la determinación de la muestra y el diseño estadístico, III) Se presenta el análisis e interpretación de los resultados y se finaliza con las conclusiones y recomendaciones.

2. Revisión de la literatura

2.1. El desempeño de empresas de mujeres y hombres

Las empresas lideradas por hombres muestran un amplio potencial para transformar su capital financiero en ingresos en un corto plazo y de ese modo impulsar rápidamente el crecimiento de sus empresas, en tanto, que las mujeres procuran un crecimiento lento y estable (Díaz & Jiménez, 2010), aún en países con igualdad de oportunidades y facilidades para hacer negocios (Reichborn-Kjennerud & Svare, 2014). En este tenor, las empresas de hombres tienen mayores ingresos que las empresas de mujeres (Díaz & Jiménez, 2010). Como consecuencia de lo anterior, estudios realizados por Palacios et al. (2020), Hsu, Kuo y Chang (2013), BIRF (2010), Heller (2010), Instituto de la Mujer (2011), Escandón y Arias (2011), Inmyxai y Takahashi (2010), Powers y Magnoni (2010), destacaron que las empresas lideradas por mujeres obtienen utilidades menores a las empresas lideradas por hombres, dando como resultado una mediana de entre 30% a 70% menor cuando se trata de empresas de mujeres.

Explicándose lo anterior, en el hecho de que los hombres se enfocan en el aspecto financiero principalmente y estas dispuestos a aceptar mayores riesgos, en tanto que las mujeres privilegian la calidad de vida familiar y personal, buscando solamente satisfacer las necesidades personales y familiares, procurando el equilibrio entre trabajo y familia, limitando de este modo su crecimiento, poniendo así lo que se conoce como “Techo de cemento” (SELA, 2010; Equal, 2010; Gottschalk & Niefert, 2010; Escandón & Arias, 2011; Chaves, Valenciano, Vega & ortiz, 2013; Escamilla et al., 2013; López-Diez, 2013; Instituto de la Mujer, 2011; Pineda, 2014; Saavedra, 2020, Palacios et al., 2021).

El bajo desempeño de las empresas lideradas por mujeres comparado con las lideradas por hombres podría explicarse por la mayor inversión en activos y capital de los segundos (Inmyxai & Takahashi, 2010; Díaz & Jiménez, 2010; BIRF, 2010; SELA, 2010; Instituto de la Mujer, 2011; López-Diez, 2013; Piacentini, 2013; Pineda, 2014; Saavedra & Camarena, 2015; Camarena & Saavedra, 2016; Saavedra, 2020), delimitando su tamaño y acceso a mercados (Palacios et al., 2021). Por otra parte, Gottschalk y Niefert (2011) demostraron empíricamente que la falta de educación, experiencia laboral y empresarial y la carencia de recursos financieros aunado a la ausencia de créditos para sus empresas, las obliga a realizar emprendimientos precarios que difícilmente sobreviven u obtienen rendimientos que les permita crecer, por su parte, Lie, García y Cardoza (2018) y Lie, Cardoza, Fernández y Tejada (2018), encontraron que las mujeres perciben desigualdad de oportunidades para obtener capacitación, financiamiento y tecnología, debido a la discriminación por ser mujer.

Consecuentemente, las empresas de mujeres se encuentran sobre representadas en el sector de microempresas, principalmente en actividades de comercio y servicio las cuales requieren menor capital, tecnología y mano de obra no capacitada (Camarena & Saavedra, 2016; Brenes & Bermúdez, 2013; García, García-Pérez & Madrid, 2012; Escandón & Arias, 2011; SELA, 2010; Powers & Magnoni, 2010; Inmyxai & Takahashi, 2010; Espino, 2005; Díaz & Jiménez, 2010). Por otra parte, las mujeres se encuentran limitadas para participar en redes empresariales, debido a que son de pequeña dimensión y al desinterés de las propias empresarias para participar en estas redes; las redes en las que algunas participan son pequeñas y menos diversas, por lo que le provee de pocos contactos (Bilbao Metrópoli 30, 2016; BIRF, 2010; Hernández, 2010; Inmyxai & Takahashi, 2010; Díaz & Jiménez, 2010; Rodríguez, Fuentes & Lázaro, 2011; Instituto de la Mujer, 2011; Piacentini, 2013), limitando así, su vinculación con otros empresarios.

2.2. Sobrevivencia empresarial

Varona, Gismera y Gimeno (2014) refieren que entre los factores explicativos de la sobrevivencia empresarial se encuentran los internos de la propia empresa entre los que se encuentran el tamaño, la antigüedad, la estructura financiera, la generación de utilidades, su estructura organizacional, la tecnología en innovación entre otros.

Investigaciones realizadas por López-García y Puente (2006), Fritsch, Brix y Falck (2004), Agarwal y Audretsch (2001) Parra (2011), Vázquez y Henao

(2017), Okwo, Ezenwakwelu, Igwe y Imhanrenialena (2019), han comprobado empíricamente que existe una relación directa entre la sobrevivencia y el tamaño inicial de las empresas, encontrando que, a mayor tamaño, menor probabilidad de mortandad.

En referencia con la antigüedad Manzanique, Banegas y García (2010), Vázquez y Henao (2017), Okwo et al. (2019), confirmaron que las empresas jóvenes, se encuentran sometidas a muchas presiones asociadas al proceso de creación y, en particular, por la carencia de recursos financieros para establecer sus negocios, por lo cual presentan comportamientos de sobrevivencia diferenciados del resto, esto es lo que los autores denominan el principal “lastre” de las nuevas empresas o “liability of newness” (Daepf, Hamilton, West y Bettencourt, 2015). En consecuencia, a medida que las empresas operen más tiempo en el mercado, mayor será su experiencia volviéndose cada vez más eficiente, lo que le permite sobrevivir, sin embargo, si pierde eficiencia podrá ser desplazada fácilmente por los competidores (Parra, 2011). Es así como, Esteve-Pérez, Pieri y Rodríguez (2018) determinó que la edad de las empresas en etapa temprana, se encuentra correlacionada negativamente con tasas de riesgo, lo que implica un mayor peligro de no sobrevivir.

La importancia del sector de actividad para la sobrevivencia de las empresas, ha sido demostrada en estudios como el de Fritsch et al. (2004), Mas-Verdú, Ribeiro-Soriano, Roig-Tierno (2015), López-García y Puente (2006), Parra (2011) y Ejermo y Xiao (2014), en los que encontraron relaciones negativas entre el crecimiento de un sector y la sobrevivencia de las empresas constituidas en el mismo. Esto es debido al riesgo que implica establecer una nueva empresa en un sector de alto crecimiento, en una etapa temprana del ciclo de vida de su producto y con un elevado índice de competencia. De este modo, Martínez (2006) encontró que es más difícil para las empresas sobrevivir cuando el sector en el que pretenden ingresar en una etapa madura del ciclo de vida, y así también, sucede cuando incursiona en sectores industriales no concentrados.

2.3. El modelo de franquicias y el enfoque de género

Existe gran dificultad para definir a una franquicia dado que depende de si el enfoque es doctrinal, jurídico o económico comercial (Altinay & Miles, 2006), por otra parte, cada país podría tener su propia definición (Dant, Perrigot & Cliquet, 2008). En México, la Asociación Mexicana de Franquicias [AMF] (2014), la define como un formato de negocio donde intervienen dos actores principales el franquiciante, que es la persona física o jurídica, que concede

al franquiciatario, el derecho de uso de marca, por un tiempo determinado, a cambio de una cuota establecida bajo contrato legal, en el que también se compromete a transmitir conocimientos técnicos, administrativos y comerciales, estandarizados para tal fin.

Así pues, el franquiciante es el emprendedor exitoso (Ketchen, Short & Combs, 2011) que cuenta con la experiencia de la puesta en marcha (Jeremiah, 2016), con una estrategia definida, gestiona la red de unidades franquiciadas controlando la información, asumiendo el rol de líder, asesor, mentor, gerente/ empleador y empresario (Lim & Frazer, 2004), otorgando al franquiciatario el derecho de usar la marca y algunos elementos de la propiedad intelectual por un periodo determinado. Los franquiciatarios seleccionados pueden o no contar con experiencia previa en negocios, puesto que confía en que su modelo comercial tiene potencial para ser exitoso (Weaven et al., 2018), dependiendo, además, de las unidades franquiciadas para alcanzar metas de ingresos en regiones geográficas elegidas para su expansión (Grewal, Iyer, Javalgi & Radulovich, 2011).

Por lo anterior, los franquiciantes son también mujeres con experiencia laboral y empresarial, qué preocupadas por el crecimiento y la expansión estuvieron dispuestas a aceptar mayores riesgos al decidir franquiciar su modelo de negocio e invertir capital, tiempo y esfuerzo, superando la falta de conocimientos con la contratación de consultores especializados para estructurarlo y gestionarlo; asumiendo la participación en redes empresariales como la afiliación a asociaciones y programas gubernamentales. Tales acciones demuestran el interés en superar el llamado techo de cemento, contrastando a Reichborn-Kjennerud y Svare (2014) al expresar que los hombres estaban más preocupados por el crecimiento del negocio en comparación de las mujeres por estar satisfechas de quedarse en pequeño.

Estudios previos encontraron que las unidades franquiciadas registraron mayores ventas y puntajes más bajos en la calidad del servicio contra las unidades propias del franquiciante, sin embargo, los indicadores de servicio fueron diferentes en las unidades gestionadas por mujeres (Vázquez-Suárez et al., 2022), dado que son más éticas y orientadas a las relaciones (Kuhn & Villeval, 2014), comunitarias (Eagly & Carli, 2003), distinguiéndose por ser más confiables (Karastostas & Zizzo, 2016) y determinadas al adquirir estudios superiores (Gurel, Madanoglu & Altinay, 2021), desempeñándose incluso mejor que los hombres durante crisis severas (Bruce, Cavgias, Meloni, & Remgio, 2022) en contextos diferentes al sector empresarial.

Vázquez-Suárez, et al. (2022) sostuvieron que el bajo desempeño de las mujeres no se debe a las deficientes habilidades gerenciales, sino a indicadores de desempeño inapropiados al esperar que hombres y mujeres sean igual de efectivos. En este sentido, las franquicias se han promovido como una opción de bajo riesgo es comparación a las empresas independientes (Buchan & Frazer, 2013); por la experiencia probada del franquiciante por la antigüedad (años establecido antes de entrar al modelo de franquicias), el tamaño (unidades operando), el éxito de sus unidades (utilidades), entre otras que avalan la experiencia tanto en la operación y la gestión del negocio. Sin embargo, la realidad es que los franquiciantes no constantemente son exitosos y las tasas de fracaso observadas para este modelo de negocios es elevada, aun cuando hayan probado exitosamente el modelo de negocios en puntos de venta propios (Holmberg & Morgan, 2003, Castrogiovanni, Justis & Julian, 1993; Shane, 1996 y Buchan et al., 2015).

El fracaso del franquiciante se puede comprender como cualquier hecho que suponga que la marca abandona el Modelo de Franquicia, ya sea porque desaparece la empresa del mercado o porque decide dejar de franquiciar (Rodríguez-Rad & Navarro-García, 2007); Castrogiovanni et al. (1993) lo asumieron como el cierre de operaciones de la empresa del franquiciante. Macías (2015) sugirió que cuando una empresa desaparece de los registros de la Asociación por haber sido vendida y, por último, cuando deja de aparecer por consecuencia de cierre, quiebra o liquidación, coincidiendo con Dobbs, Boggs, Grünhagen, Palacios y Flight (2012) al considerar que una empresa no sobreviviente, es una empresa que dejó de aparecer en el directorio anual de franquicias.

El tema del fracaso del franquiciante es de alta relevancia, por todos los aspectos que conlleva, sin embargo, no se han realizado muchas investigaciones con este enfoque (Macías, 2015), son escasos los trabajos científicos (Morris, 2006), y es poca la atención que le han brindado los profesionales y gobiernos (Buchan, 2013), específicamente al fenómeno del fracaso Pyme franquiciante en su primera etapa de vida (Bordonaba, Palacios & Polo, 2009). Esto a pesar que investigaciones realizadas en países como Francia, Australia, Reino Unido, Estados Unidos, han demostrado que el fracaso del franquiciante es recurrente a nivel mundial y tiene un alcance significativo que perturba la fortaleza del sector (Maríz-Pérez, 2012; Buchan et al., 2015).

3. Método

Siguiendo la recomendación de Ortega y Villaverde (2003), acerca del uso de estudios longitudinales, con el fin de identificar los factores que diferencian a las empresas que sobreviven de las no sobrevivientes. Con base en las investigaciones de Kacker y Perrigot (2016) se identificaron las Mipymes franquiciantes mexicanas en la publicación anual denominada 500 franquicias de Entrepreneur, para el periodo 2005 a 2019. Debido a que los anuarios no contenían los datos completos, se rastreó la variable “desarrollado por consultor” en una publicación anual denominada Franquicias Hoy (2010-2020), bases de datos de la Secretaría de Economía (2008), y en Contacto Pyme (2012).

Para identificar las variables género y escolaridad se aplicó una encuesta telefónica durante los meses de agosto a diciembre del 2021, considerando este año como fecha de sobrevivencia, generando un total de 5.077 empresas y tras una limpieza de 544 datos, se obtuvieron 4,533 registros en un conjunto de datos de panel de 1.341 franquiciantes mexicanos del sector comercio y servicios.

El análisis estadístico de los datos recolectados, se realizó en tres etapas: 1. Se establecieron correlaciones entre las variables, aplicando la estadística no paramétrica usando pruebas de tabulación cruzada. Se calcularon los valores Chi cuadrada (X^2) y Coeficiente V de Cramer, para determinar la significancia estadística de una asociación observada y para conocer la fuerza de asociación en tablas de diferente tamaño, respectivamente; 2. Se realizó un análisis de regresión múltiple para establecer la relación entre las variables que describen a los franquiciantes y la sobrevivencia empresarial y, 3. Se aplicó análisis discriminante por pasos (etapas), con el fin de observar el poder discriminante de las variables capaces de discriminar a los franquiciantes que sobreviven o no, de las empresas dirigidas por hombres y mujeres en los sectores de comercio y servicio.

3.1. Variables del estudio

3.1.1. Afiliación a la Asociación Mexicana de Franquicias y Contratación de un Consultor

El Instituto de la Mujer (2011), Rodríguez et al. (2011) y Bilbao Metrópoli 30 (2016) consideran que las mujeres se encuentran limitadas en la participación en redes empresariales debido al desinterés y al tamaño de su empresa. Y s  participan, las redes son pequeñas y menos diversas. Por otra parte, los franquiciantes que pertenecen a una asociación de Franquicias reducen la probabilidad de fracaso al generar una imagen de calidad por la credibilidad que la asociación

les brinda (Bordonaba et al., 2009; Ramírez, Guerrero & Rondán, 2005; Shane & Spell, 1998).

Por otra parte, las mujeres realizan emprendimientos precarios que difícilmente sobreviven ante la percepción de desigualdad de oportunidades (Gottschalk & Niefert, 2011), por ello, el apoyo de consultores especializados en franquicias es necesario para mejorar el desempeño de los franquiciantes (Samsudin, Wahab, Latiff, Osman, Zawawi & Faza, 2018) sobre todo en las primeras etapas (Falbe & Welsh, 1998).

3.1.2. Antigüedad y número de unidades antes de franquiciar

La dimensión la empresa y la antigüedad (edad), son factores internos explicativos de la sobrevivencia empresarial (Varona et al., 2014), dado que un mayor tamaño tiene menor probabilidad de mortandad (Vázquez & Henao, 2017; Okwo, et al., 2019), debido a que son más eficientes para sobrevivir. Por su parte, los franquiciantes debieron contar con entre 2 a 3 años de antigüedad y entre 2 o más unidades propias que generen resultados inmejorables antes de franquiciar (SE, 2007; Alcázar, citado por Briseño, 2013), puesto que la experiencia es una demostración de la sostenibilidad y garantía de éxito del negocio (Jeremiah 2016).

Además, si una empresa opera más tiempo en el mercado, mayor será su experiencia y sobrevivencia (Parra, 2011). Estudios previos identificaron que la edad de las empresas en etapa temprana implica un mayor peligro de no sobrevivir (Esteve-Pérez et al., 2018).

3.1.3. El porcentaje de regalías y la cuota de franquicia

Díaz y Jiménez (2020) afirmaron que las empresas de hombres tienen mayores ingresos que las de mujeres, en parte, por su capacidad para transformar su capital en ingresos a corto plazo e impulsar el desarrollo de sus empresas. En este tenor, parte de los ingresos de los franquiciantes proviene de la cuota de franquicias la cual es una cantidad fija que se paga al momento de adquirir la franquicia (OCDE, 1994) y también están las regalías que reciben las empresas franquiciantes y se consideran como su fuente de ingresos principal, la cual es necesaria para brindar la asistencia técnica y soporte para el franquiciatario (AMF, 2014). Shane, Shankar y Aravindakshan (2006) identificaron que los franquiciantes ofrecen cuotas, inversión inicial y costos bajos para iniciar el negocio, con el fin de captar una gran cantidad de franquiciatarios que le permitan extender su red empresarial.

3.1.4. Porcentaje de crecimiento y tamaño de la red

Las empresas dirigidas por hombres impulsan el rápido crecimiento de sus empresas en comparación de las mujeres que se distingue por ser más lento y estable (Díaz & Jiménez, 2010) y con menores utilidades (Palacios et al., 2020), dado que los primeros se enfocan en lo financiero aceptando mayores riesgos (SELA, 2010; Pineda, 2014; Saavedra, 2020; Palacios et al., 2021). Sin embargo, en las franquicias el crecimiento depende de la política de determinación de costos y cuotas del franquiciante (inversión inicial, cuota para obtener la franquicia y porcentaje de regalías), pues importes más bajos favorecen la expansión (Shane & Foo, 1999), al existir una relación directa entre el desarrollo y el tamaño de la red (Polo-Redondo, Bordonaba-Juste & Palacios, 2011). No obstante, la expansión rápida también puede ocasionar una disminución del rendimiento (Hoffman & Preble, 2003), si por la necesidad de crecer rápidamente para no fallar, se permite la ineficiencia (Martin, 1988), ocasionando así, un crecimiento inadecuado o la falta de una tasa de crecimiento constante (Diez & Rondán, 2004; Bordonaba et al., 2009).

3.1.5. Sector y escolaridad del franquiciante

El sector servicios es más complejo que el sector comercio, dado que el de servicios es más difícil de estandarizar (Combs & Ketchen, 1999; Rondán, Navarro & Díez, 2007), puesto que emplea más personal (Saavedra, Tapia & Milla, 2012) y muestra el mayor crecimiento en comparación al sector comercio (INEGI, 2018).

Por otra parte, en cuanto al empresario franquiciante exitoso que construyó el modelo de negocios a franquicia (Ketchen et al., 2011), se asume que cuenta con habilidades y capacidades gerenciales (*World Economic Forum*, 2016), las cuales para fines de la presente investigación se considerará el nivel académico. Por lo anterior se desprende la siguiente hipótesis:

H1: La sobrevivencia empresarial depende de las características de las franquicias, y la escolaridad del franquiciante, puesto que las variables, afiliación a la AMF, apoyo de consultores especializados, edad, número de unidades antes de franquiciar, cuota de franquicia, porcentaje de crecimiento, tamaño de la red, porcentaje de regalías y sector de la empresa estarían explicando la sobrevivencia empresarial.

Por otra parte, para determinar si la sobrevivencia empresarial depende del género del propietario se plantea la siguiente hipótesis:

H2: Existen factores que determinan la sobrevivencia empresarial

dependiendo de si el propietario es hombre o mujer, esto dado que las variables que discriminaron de acuerdo con el género del propietario.

A continuación, en el cuadro 1, se presentan las variables del estudio, dimensiones e indicadores, utilizados para el análisis.

Cuadro 1
Operacionalización de las variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
Variable dependiente		
X1. Género	Masculino	1
	Femenino	2
Variables independientes (características de las franquicias)		
X2. Afiliación a la AMF	Afiliado	1
	No afiliado	2
X3. Consultor	Desarrollado por consultor	1
	Sin consultor	0
X4. Edad	Años	Número de años
X5. Unidades	Unidades operativas	Número de unidades
X6. Cuota de franquicia	Pesos mexicanos	
X7. Regalías	Porcentajes	
X8. Expansión de la red (crecimiento)	Porcentaje	
X9. Dimensión (tamaño) de la red al año del análisis	Unidades operativas	Número de unidades
X10. Sector	Servicios	1
	Comercio	2
X11. Escolaridad	Nivel educativo	(1) Secundaria (2) Media superior (3) Licenciatura (4) Maestría (5) Doctorado
X12. Sobrevivencia empresarial	Antigüedad (años) Representa los años operando como empresa a partir del inicio de operaciones	(1) 1-5 (2) 6-10 (3) 11-15 (4) 16-20 (5) Más de 20

Fuente: Elaboración propia

4. Resultados: Análisis e interpretación

4.1. Análisis de correlación

El cuadro 2, muestra los resultados del análisis de correlación, los cuales presentan una asociación estadísticamente significativa entre las variables Afiliación AMF (x_2), Edad (x_4), Unidades (x_5), Cuota (x_6), Porcentaje de regalías (x_7), Sector (x_{10}), Escolaridad (x_{11}) y Supervivencia Empresarial (x_{12}), como consecuencia se encontró entre estas variables una relación directamente proporcional positiva en unas y moderada en otras. Excepto en: Desarrollado por un consultor (x_3), Expansión de la red (x_8) y Tamaño de la red (x_9).

Cuadro 2
Resumen de correlación de variables

Asociación estadísticamente significativa		Tipo de relación estadísticamente significativa		
Variables	Valor Chi cuadrado X^2	Valor Coeficiente V de Cramer	Tipo	
X2 Afiliación a AMF	(1)= 23,862, sig. ,000 $p < 0,05$	V= 0,073, sig. ,000 $p < 0,05$	Moderada	
X3 Desarrollado por consultor	(1)= 0,31, sig. ,860 $p < 0,05$	V= 0,003, sig. ,830 $p > 0,05$	Sin relación	
X4 Edad	(77)= 462,8422, sig. ,000 $p < 0,05$	V= 0,292, sig. ,000 $p < 0,05$	Moderada	Directamente proporcional
X5 Unidades	(59)= 169,280, sig. ,000 $p < 0,05$	V= 0,182, sig. ,000 $p < 0,05$		
X6 Cuota	(474)= 719,650 sig. ,000, $p < 0,05$	V= 0,363, sig. ,000, $p < 0,05$		
X7 Porcentaje de regalías	(59)= 116,270 sig. ,000, $p < 0,05$	V= 0,145, sig. ,002 $p < 0,05$		
X8 Expansión de la red	(819)= 914,906, sig. ,011 $p < 0,05$	V= 0,401, sig. ,990 $p > 0,05$	Sin relación	
X9 Tamaño de la red	(293)= 383,608, sig. ,326 $p > 0,05$	V= 0,259, sig. ,326 $p > 0,05$		
X10 Sector	(1)= 9,403, sig. 0,002, $p < 0,05$	V= ,046, sig. ,002, $p > 0,05$	Moderada	Directamente proporcional
X11 Escolaridad	(5)= 19,342, sig. ,002, $p < 0,05$	V= 0,054, sig. ,021, $p > 0,05$		
X12 Supervivencia empresarial	(2)= 31,331, sig. ,000, $p < 0,05$	V= 0,083, sig. ,000, $p > 0,05$		

Fuente: Elaboración propia

4.2. Análisis Discriminante y multivariado

En el cuadro 3, se pueden observar los resultados de la igualdad de medias entre los franquiciantes gestionados por hombres y mujeres en los sectores comercio y servicios, existe diferencia entre los grupos excepto en la variable (x_{11}), (escolaridad). Es decir, los resultados indican que la afiliación a la AMF (x_2), la edad antes de franquiciar (x_4), la cuota de franquicia (x_6), el sector (x_{10}), el tamaño de la red (x_9) y la sobrevivencia empresarial (x_{12}), son significativamente diferentes entre los grupos de hombres y mujeres, dado que el valor de *Lambda de Wilks* y ANOVA, arrojaron un nivel de significancia de 0,00 (Sig. = ,000 < ,05), por lo tanto es posible comprobar que existen diferencias entre los grupos (1 y 2).

Cuadro 3
Prueba de igualdad de las medias de los grupos

Medias de los grupos para las variables independientes											
	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
Variable dependiente	Afiliación AMF	Desarrollado por consultor	Edad antes de franquiciar	Número propias antes de franquiciar	Cuota de Franquicia	Porcentaje de regalías	Porcentaje crecimiento de la red	Tamaño de la red	Sector	Escolaridad	Supervivencia empresarial
1-Hombres	0,36	0,23	11,27	7,52	270,28	0,51	10,83	50,58	1,30	2,83	3,91
2-Mujeres	0,28	0,22	8,62	5,79	192,54	0,04	8,53	34,67	1,25	2,83	3,73
Desviación estándar de los grupos para las variables independientes											
1-Hombres	0,480	0,420	20,380	32,990	646,010	0,240	100,230	237,380	0,460	0,610	1,010
2-Mujeres	0,450	0,410	11,240	10,030	226,870	0,220	60,540	205,590	0,430	0,570	1,020
Contrastes de igualdad de las medias de los grupos											
Lambda de Wilks	0,995	1,000	0,996	0,996	0,996	1,000	1,000	0,999	0,998	1,000	0,994
Ratio F univariante	24,310	0,046	20,210	3,540	18,600	0,286	0,615	4,603	9,640	0,000	28,430
Nivel de significancia	0,000	0,830	0,000	0,060	0,000	0,593	0,433	0,032	0,002	1,000	0,000

Fuente: Elaboración propia

Así también, los resultados de la prueba M de Box (72,786) proporcionó evidencia suficiente (con significancia de ,000 < ,05), que permite rechazar la igualdad de covarianzas confirmando que el valor de las varianzas difiere entre los grupos (Hombres: 36,329, Mujeres: 28,729), mostrando con este resultado la significancia de las variables independientes para el análisis discriminante. Para el análisis discriminante, se utilizó el procedimiento de un solo paso, con

el fin de determinar las variables con mayor capacidad discriminatoria.

En este proceso cinco variables independientes entraron en la función discriminante, debido a que la variable dependiente es explicada por las independientes que arrojan un mayor valor de F, así también se muestra que los resultados globales son estadísticamente significativos (Mínima D_2 sig.= $0,00 < ,05$), de acuerdo con el resultado de *Lambda de Wilks* (0,984), afiliación ($F=24,216$, x_2) cuota de franquicia ($F=18,603$, x_6), tamaño de la red ($F=4,603$, x_9), sector ($F=9,640$, x_{10}), y sobrevivencia empresarial ($F=28,430$, x_{12}) comprobando que la función logro discriminar los grupos (1 y 2), quedando fuera del modelo discriminante siete variables independientes. Sin embargo, los resultados estadísticos obtenidos permiten la clasificación en 1. Hombres y 2. Mujeres. Por lo que se obtiene una correlación canónica de 16,1% y se logra integrar el siguiente modelo discriminante:

$$D = 0,454 x_2 + 0,499 x_6 + 0,238 x_9 + 0,355 x_{10} + 0,522 x_{12}$$

Donde:

x_2 : Empresa afiliada a la AMF

x_6 : Cuota de franquicias

x_9 : Tamaño de la red

x_{10} : Sector

x_{12} : Sobrevivencia empresarial

Regresión logística binaria (Variable dependiente = Género)

Cuadro 4

Análisis de regresión logística binaria (logit) para las empresas dirigidas por mujeres y hombres

Variables	B	Significancia
Sector	0,226	0,002
Afiliación a la AMF	0,287	0,000
Desarrollado por consultor	-0,111	0,169
Edad antes de franquiciar	-0,009	0,012
Unidades	-0,002	0,391
Cuota	0,000	0,000
Regalías (%)	-0,084	0,596
Crecimiento (%)	0,000	0,389
Tamaño	-0,001	0,133
Sobrevivencia empresarial	0,075	0,069
Escolaridad	-0,073	0,181
Constante	-0,826	0,000
Clasificadas correctamente	70,20%	
R2 de Cox y Snell	0,021	
R2 de Nagelkerke	0,03	

Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la regresión logística binaria al muestran que las variables sector ($B= 0,226$; $p = 0,002$), afiliación a la AMF ($B= 0,287$; $p = 0,000$), cuota de franquicia ($B= 0,000$; $p = 0,000$), contribuyen significativamente en la gestión de los franquiciantes mujeres y hombres de los sectores servicio y comercio durante el periodo analizado, pero en contraste con el análisis discriminante, las variables tamaño de la red y sobrevivencia empresarial quedaron fuera de la ecuación discriminante (Ver cuadro 4).

3.3. Regresión lineal múltiple (Variable dependiente sobrevivencia)

El modelo de regresión lineal múltiple (método enter) cumplió con los supuestos de 1) Linealidad de las variable; 2) de independencia de los residuos (errores) (1,071) en la medición de las variables explicativas ($R= 0,634$, Durbin-Watson=1,071) dado que el valor se encontró entre 1 y 3; 3) de no multicolinealidad, pues el factor de varianza inflada (FIV) mostró que las variables independientes no están relacionadas entre sí (valores entre 1,02 y 2,17) ,dado que no existe ningún valor por encima de 10 y en conjunto todos los valores son cercanos a 2; 4) de normalidad, pues los residuos presentaron una asimetría positiva en comparación de la distribución normal dado que las variables métricas se consideraron con base a los más de 4.000 datos de las fuentes secundarias sin una escala de Likert (Kolmogorov-Smirnof, sig. ,000); y de 5) Homocedasticidad, dado que los errores muestran una varianza constante.

Los resultados de prueba t y los niveles de significancia mostraron las variables más significativas que explican la variable sobrevivencia empresarial (Sig. < 0,05) (ver cuadro 5).

Cuadro 5
Output SPSS modelo de regresión lineal múltiple

Modelo (1)	Coeficientes			t	Sig.
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		
	B	Error tip	Beta		
(Constante)	3,427	0,085		40,262	0,000
Sector de la empresa	0,099	0,03	0,044	3,361	0,001
Afiliación a la AMF	0,197	0,029	0,092	6,742	0,000
Desarrollado por consultor	-0,007	0,032	-0,003	-0,214	0,831
Edad (antigüedad)	0,025	0,001	0,445	33,703	0,000

Unidades antes de franquiciar	0,001	0,001	0,031	2,064	0,039
Cuota	4,612 E-5	0,000	0,025	1,910	0,056
Regalías (%)	0,053	0,055	0,012	0,948	0,343
Crecimiento (%)	0,000	0,000	0,015	0,835	0,404
Tamaño de la red	0,000	0,000	-0,078	-4,059	0,000
Género	-0,009	0,029	-0,04	-3,064	0,002
Escolaridad	0,032	0,022	0,019	1,413	0,158

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 5, se observa que las variables significativas que conforman el modelo, son: sector de la empresa (x_{10}), afiliación (x_2), edad (x_4), y número de unidades (x_5), tamaño de la red (x_9), y género (x_1), explican a la sobrevivencia de los franquiciantes mexicanos.

La R^2 corregida = 0,228 significa que en el modelo estaría explicando el 23% de la varianza. En los resultados de la ANOVA el estadístico F es significativo (menor de 0,05), por lo que se considera que existe una relación lineal importante entre la variable dependiente y el conjunto de variables independientes del modelo.

$$y = 3,427 + ,09 x_{10} + ,197 x_2 + ,025 x_4 + ,001 x_5 + ,000 x_9 - ,009 x_1 + e$$

En otras palabras:

La supervivencia empresarial de los franquiciantes mexicanos = $3,427 + ,09 \times \text{sector de la empresa} + ,197 \times \text{afiliación a la Asociación Mexicana de Franquicias} + ,025 \times \text{edad} + ,001 \times \text{unidades antes de franquiciar} + ,000 \times \text{tamaño de la red} - ,009 \times \text{género}$

Contrastando las pruebas de hipótesis y mediante el criterio de p valor (Sig.) se puede confirmar que el sector de la empresa, la afiliación a una asociación, la edad y el número de unidades antes de franquiciar, el tamaño de la red y el género del franquiciante (Sig. <0,05) permanecen en el modelo y son relevantes para explicar la sobrevivencia empresarial de los franquiciantes mexicanos.

Así pues, se determinaron las diferentes variables que contribuyen en la sobrevivencia empresarial de los franquiciantes mexicanos y su desempeño en cuanto al género, dado que investigaciones previas (Díaz & Jiménez, 2010, Reichborn-Kjennerud & Svare, 2014) han demostrado la amplia capacidad de los hombres, en comparación de las mujeres.

En el caso de los franquiciantes, las mujeres han superado el *techo de cemento* al asumir el riesgo en la implementación de la estrategia de expansión a través del

modelo de franquicias superando la falta de conocimientos con la contratación de consultores especializados, la afiliación a asociaciones de franquicias y redes empresariales, así como la inversión en activos y capital, necesarios para brindar el soporte a los franquiciatarios y con ello brindar un servicio estandarizado al mercado. Además, la experiencia empresarial se observó en la edad y el número de unidades antes de franquiciar, pues demostraron la capacidad probada de su modelo de negocio.

Los principales hallazgos permiten aceptar parcialmente la hipótesis **H1**: La sobrevivencia empresarial depende de las características de las franquicias y la escolaridad del franquiciante, puesto que las variables sector de la empresa (x_{10}) afiliación a la Asociación Mexicana de Franquicias (x_2), edad antes de franquiciar (x_4), número de unidades antes de franquiciar (x_5) y tamaño de la red (x_9), son las que estarían explicando la sobrevivencia empresarial; lo anterior confirma lo encontrado por los autores con respecto a la importancia del sector en la sobrevivencia de las empresas, así pues Fritsch et al. (2004), Mas-Verdú et al. (2015), López-García y Puente (2006), Parra (2011) y Ejermo y Xiao (2014), comprobaron las dificultades que enfrentan las empresas para permanecer en sectores de alto crecimiento; también se corrobora lo que afirman otros autores acerca de que la experiencia de las empresas las hace cada vez más eficientes lo que les da la posibilidad de sobrevivir (Manzaneque et al., 2010; Parra, 2011; Vázquez & Henao, 2017; Esteve-Pérez et al., 2018; Okwo et al., 2019), por último, los hallazgos confirman lo establecido en estudios previos que a mayor tamaño mayor probabilidad de sobrevivencia empresarial (López-García & Puente, 2006; Fritsch et al., 2004; Agarwal & Audretsch, 2001; Parra, 2011; Vázquez & Henao, 2017; Okwo et al., 2019).

Con referencia a los resultados obtenidos con el análisis discriminante los resultados permiten aceptar parcialmente la hipótesis **H2**: Existen factores que determinan la sobrevivencia empresarial dependiendo de si el propietario es hombre o mujer, esto dado que las variables que discriminaron de acuerdo con el género del propietario fueron: Afiliación a la Asociación Mexicana de Franquicias (x_2), cuota de franquicias (x_6), tamaño (x_9), sector (x_{10}) y antigüedad (x_{12}). La función canónica de esta prueba es de 16.1%, con una significancia de $p=0,0$, para fortalecer los hallazgos del análisis discriminante, se realizó un análisis de regresión logística binaria (*logit*), con lo cual se obtuvo que las variables significativas ($p=0,0$) fueron: Sector (x_{10}), afiliación a las Asociación Mexicana de Franquicias (x_2), y cuota de franquicia (x_6).

Lo que implica que las empresas dirigidas por mujeres son muy sensibles

a la necesidad de incursionar en sectores de alta rentabilidad (Brenes & Bermúdez, 2013; Camarena & Saavedra, 2016; Díaz & Jiménez, 2010; Espino, 2005; Escandón & Arias, 2011; García et al., 2012; Inmyxai & Takahashi, 2010; Powers & Magnoni, 2010; SELA, 2010), con el fin de contar con márgenes apropiados que les permita crecer, también revela la necesidad de pertenecer a redes empresariales, de las que siempre han estado relegadas (BIRF, 2010; Bilbao Metrópoli 30, 2016; Díaz & Jiménez, 2010; Hernández, 2010; Inmyxai & Takahashi, 2010; Instituto de la Mujer, 2011; Piacentini, 2013; Rodríguez et al., 2011), sin embargo, estas empresas sobrevivientes han logrado romper el techo de cristal y obtener así el apoyo que requieren para sus empresas; las franquicias de mujeres también son sensibles a la cuota de franquicias, pues al ser empresas de menor rentabilidad que las de hombres (BIRF, 2010; Camarena & Saavedra, 2016; Díaz & Jiménez, 2010; Inmyxai & Takahashi, 2010; Instituto de la Mujer, 2011; López-Diez, 2013; Piacentini, 2013; Pineda, 2014; Saavedra & Camarena, 2015; Saavedra, 2020; SELA, 2010), cualquier tasa impositiva como si fuera un porcentaje impuesto sobre sus ingresos le afectan de modo relevante y puede poner en riesgo su sobrevivencia.

5. Conclusiones

Esta investigación contribuye al estado del arte sobre las diferencias de género y la sobrevivencia empresarial de las Mipyme franquiciantes de los sectores comercio y servicios que operan en México. Siendo el primero en utilizar evidencia empírica de 90% de la población y complementa investigaciones previas nacionales con relación al enfoque de género de empresas mexicanas y de investigaciones extranjeras en donde han abordado las diferencias entre las unidades propias y franquicias con enfoques transversales (Lawrence & Perrigot, 2015).

La literatura señala que la participación femenina influye positiva o negativamente en diferentes indicadores de desempeño en los franquiciantes de otros países, y estudia en qué contexto o bajo qué condiciones las mujeres registran resultados positivos o negativos. Por lo tanto, se sugiere explorar variables moderadoras o mediadoras que puedan proporcionar una visión más realista del vínculo entre el género y el desempeño. Al hacerlo, se podría proporcionar implicaciones de gestión más precisas y consejos útiles para las empresas, replicar el análisis en otros contextos y países es fundamental para comprobar la validez internacional de los resultados.

Las limitaciones que se presentan en este trabajo impiden capturar toda

la dinámica del proceso de desempeño, en primera en algunas empresas franquiciantes se desconoce el momento de cambio en la administración de género y en segunda, por cuestiones de seguridad los participantes omitieron la respuesta en las variables sociodemográficas.

Sin embargo, a pesar de lo anterior, se cuenta con un acercamiento que permite conocer las características de las empresas que sobrevivieron y las características que discriminan a las empresas de hombres y mujeres que lograron sobrevivir en este modelo de negocios, por el período analizado.

6. Referencias

- Agarwal, R., y Audretsch, D. (2001). Does Entry Size Matter? The Impact of the Life Cycle and Technology on Firm Survival. *The Journal of Industrial Economics*, 49(1), 21-43. <https://www.jstor.org/stable/3569744>
- Alba, M. (2010). Las franquicias en México en 1999-2007. *Contaduría y Administración*, (230), 131-146. <https://www.scielo.org.mx/pdf/cya/n230/n230a7.pdf>
- Altinay, L. y Miles, S. (2006). International franchising decision-making: An application of stakeholder theory. *The Service Industries Journal*, 26(4), 421-436.
- Alvídrez, R. y Reyes, G. (2010). Franquicia, oportunidad de crecimiento en Pymes del giro restaurantero de la Ciudad de Chihuahua. *XIV Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas, ACACIA*, Ciudad de Monterrey, México,
- Asociación Mexicana de Franquicias [AMF] (16 enero 2014) *Historia y evolución del sector de Franquicias en México*. Franquicias hoy, Número 16.
- Ayup, J. y Cavazos, A. (2015). La franquicia. Concepto, historia y operación. *En la franquicia en Iberoamérica. Estado y tendencias*, pp.7-41. Tamaulipas: Ediciones UAT.
- BIRF (2010). *Mujeres empresarias barreras y oportunidades en el Sector Privado formal en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Mundial.
- Bilbao Metropoli 30 (2016). *Emprendimiento con perspectiva de género*. Buenas prácticas.
- Bilbao: Cámara de Comercio de Bilbao.
- Bordonaba, V., Palacios, L. y Polo, Y. (2009). Franchise firm entry time influence on long-term survival. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37(2), 106-125. Doi:10.1108 /09590550910934263
- Brenes, L. y Bermúdez, L. (2013). Diferencias por género en el emprendimiento empresarial costarricense. *Tec Empresarial*, 7(2), 19-27. <https://doi.org/10.18845/te.v7i2.1510>

- Briseño, D. (28 enero 2013) 2013, año de crecimiento. (Mensaje de blog) Recuperado el 20 de enero de 2015 de <https://feriadefranquicias.wordpress.com/tag/el-financiero/>
- Bruce, R., Cavgias, A., Meloni, L. y Remígio, M. (2022). Under Pressure: Women's Leadership During the COVID-19 Crisis. *Journal of Development Economics*, 154. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3883010>
- Buchan, J. (2013). *Franchisees as consumers: Benchmarks, perspectives and consequences*. New York, NY: Springer. DOI 10.1007/978-1-4614-5614-8
- Buchan, J. y Frazer, L. (2013). The effect of franchisor failure on franchisees: A review of the literature. *Sixth International Conference on Economics and Management of Networks*, Agadir, Morocco, November (pp. 21-23).
- Buchan, J., Frazer, L., Zhen Qu, C. y Nicholls, R. (2015). Franchisor Insolvency in Australia: Profiles, Factors, and Impacts. *Journal of Marketing Channels*, 22(4), 311-332. Doi: 10.1080/1046669X.2015.1113487
- Camarena Adame, M. y Saavedra García, M. (2016). Un estudio de las PYME lideradas por mujeres en Latinoamérica. *Revista Universitaria Ruta*, 18(1), 1-27. <https://revistas.userena.cl/index.php/ruta/article/view/789>
- Castrogiovanni, G.J., Justis, R.T. y Julian, S.O. (1993). Franchise Failure Rates: An Assessment of Magnitude and Influencing Factors, *Journal of Small Business Management*, 3(12), 105-114.
- Chaves, M., Valenciano, A., Vega, G. y Ortiz, G. (2013). Mejorando la competitividad de las microempresas en la región bruna de Costa Rica. *Revista Ciencias Sociales*, 1(139), 137-149. <https://www.redalyc.org/pdf/153/15329873009.pdf>
- Combs, J. G. y Ketchen, D. J. J. (1999). Explaining interfirm cooperation and performance: Toward a reconciliation of predictions from the resource-based view. *Strategic Management Journal*, 20(4), 867-888.
- Contacto Pyme (2012) Empresas franquiciantes acreditadas. http://www.contactopyme.gob.mx/archivos/franquicias/franquicias_acreditadas_2012.pdf
- Daepf, M., Hamilton, M., West, G., y Bettencourt, L. (2015). The mortality of companies. *Journal Royal Society Interface*, 12(106). <https://doi.org/10.1098/rsif.2015.0120>
- Dant, R., Perrigot, R. y Cliquet, G. (2008). A cross-cultural comparison of the plural forms in franchise networks: United States, France, and Brazil. *Journal Small Business Management*, 46(2), 286-311.
- Díaz García, M. C. y Jiménez Moreno, J.J. (2010). Recursos y resultados de las pequeñas empresas: nuevas perspectivas del efecto género. *Cuadernos de economía y Dirección de la empresa*, 13(42), 154-76. [https://doi.org/10.1016/S1138-5758\(10\)70006-2](https://doi.org/10.1016/S1138-5758(10)70006-2)
- Díez, E. y Rondán, F. (2004). La investigación sobre franquicia, *Investigaciones*

- Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 10(3), 71-96.
- Dobbs, M. E., Boggs, D. J., Grünhagen, M., Palacios, L. L. y Flight, R. L. (2012). Time will tell: interaction effects of franchising percentages and age on franchisor mortality rates. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(3), 607-621. doi:10.1007/s11365-012-0245-0.
- Eagly, A. H., y Carli, L. L. (2003). The female leadership advantage: An evaluation of the evidence. *The leadership quarterly*, 14(6), 807-834. doi:10.1016/j.leaqua.2003.09.004
- Ejermo, O. y Xiao, J. (2014). Entrepreneurship and survival over the business cycle: how do new technology-based firms differ? *Small Business Economy*, (43), 411-426. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9543-y>
- Equal (2010). *Guía para la incorporación de políticas de igualdad de género en las PYMES*. España: Unión Europea.
- Escamilla, D.; Parra, Y.; Sepúlveda, M. y Vázquez, V. (2013). Familias monoparentales, madres solteras jefas de hogar. *Investigación Cualitativa*, 2(15), 1-17. <http://www.ubiobio.cl/miweb/webfile/media/357/Articulos/Art%C3%ADculo-%20Familias%20monoparentales.pdf>
- Escandón Barbosa, D. M. y Arias Sandoval, A. (2011). Factores que componen la competitividad de las empresas creadas por mujeres y las relaciones entre ellos. *Cuadernos de administración*, Bogotá, 24(42), 165-181. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20520042008>
- Espino, A. (2005). *Un marco de análisis para el fomento de las políticas de desarrollo productivo con enfoque de género*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Esteve-Pérez, S.; Pieri, F. y Rodríguez, D. (2018). Age and Productivity as Determinants of Firm Survival over the Industry Life Cycle. *Industry & Innovation*, 25(2), 167-198. DOI : 10.1080 / 13662716.2017.1291329
- Falbe, C. M. y Welsh, D. H. B. (1998). NAFTA and franchising: a comparison of franchisor perceptions of characteristics associated with franchisee success and failure in Canada, Mexico, and the United States. *Journal of Business Venturing*, (13), 151-171.
- Franquicias Hoy (2006-2020). Directorio Oficial de la Asociación Mexicana de Franquicias, *Franquicias Hoy*, 22(22), 25-61.
- Fritsch, M., Brixey, U., y Falck, O. (2004). The effect of industry, region and time on new business survival: A multi-dimensional analysis. *Review of Industrial Organization*, 28(3), 285-306. <https://www.jstor.org/stable/41799289>
- García, M., García Pérez, D. y Madrid, G. A. (2012). Caracterización del comportamiento de las Pymes según el género del gerente: un estudio empírico. *Cuadernos de Administración*, 28(47), 37-52. <https://www.redalyc.org/pdf/2250/225025086004.pdf>
- Gottschalk, S. y Niefert, M. (2011). Gender differences in business success

- of German Start up firms. ZEW, Centre for European Economic research. Discussion paper N° 11-019. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1795228>
- Grewal, D., Iyer, G., Javalgi, R. y Radulovich, L. (2011). Franchise partnership and international expansion: a conceptual framework and research propositions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(3), 533-557. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00444.x>
- Guerrero, M., Armenteros, M. y Medina, M. (2014). Desarrollo Estratégico de las Franquicias Mexicanas: Estudio Empírico en la Comarca Lagunera, México. *Revista Internacional de Administración y Finanzas*, 7(6), 45-61.
- Gurel, E., Madanoglu, M., y Altinay, L. (2021). Gender, Risk-Taking and Entrepreneurial Intentions: Assessing the Impact of Higher Education Longitudinally. *Education & Training*, 63(5), 777-792. DOI:10.1108/ET-08-2019-0190
- Heller, L. (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5818/1/S0900676_es.pdf
- Hernández, E. D. (2010). Nuevas tendencias en el mundo empresarial: La participación de las mujeres. *La Ventana*, 4(32), 52-79. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-94362010000200004&script=sci_abstract
- Hoffman, R. y Preble, J. (2003). Convert to compete: Competitive advantage through conversion franchising. *Journal of Small Business Management*, 41(2), 187-204. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1111/1540-627X.00075?journalCode=ujbm20>
- Holmberg, S. R. y Morgan, K. B. (2003). Franchise turnover and failure. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 403-418. doi: 10.1016/s0883-9026(02)00085-x
- Hsu, C., Kuo, L. y Chang, B. (2013). Gender difference in profit Performance evidence from the owners of small public accounting practices. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 5(1), 140-159. <https://doi.org/10.5296/ajfa.v5i1.3174>
- Inmyxai, S, y Takahashi, Y. (2010). Performance contrast and its determinants between male and female headed firms in Lao MSMEs. *International Journal of business and management*, 5(4), 37-52. DOI:10.5539/ijbm.v5n4p37
- Instituto de la Mujer (2011). *Los recursos y resultados empresariales: Una perspectiva de Género*. Toledo: Universidad de Castilla la Mancha.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Historia, [INEGI] (2018). *Censos Económicos*. El autor.
- Jeremiah, F. (2016). *Franchisors' self-identity and self-enactment during franchise start-up and its contribution to franchising*. University of Canterbury, thesis doctoral.
- Kacker, M. y Perrigot, R. (2016). Retailer use of a professional social media network: Insights from franchising. *Journal of Retailing and Consumer*

- Services*, (30), 222-233.
- Karakostas, A., y Zizzo, D. J. (2016). Compliance and the power of authority. *Journal of Economic Behavior & Organization*, (124), 67-80. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.09.016>
- Ketchen Jr., D., Short, J. y Combs, J. (2011). Is franchising entrepreneurship? Yes, no, and maybe so. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(3), 583-593.
- Kuhn, P., y Villevall, M. C. (2015). Are women more attracted to co-operation than men? *The Economic Journal*, 125(582), 115-140. <https://doi.org/10.1111/econj.12122>
- Lie, C., García, J. y Cardoza, G. (2018). *El Progreso Social de las Mujeres en América Latina-2017*. INCAE Business School.
- Lie, C., Cardoza, G., Fernández, A. y Tejada, H. (2018). *Emprendimiento y género en América Latina*, 2017. INCAE Business School.
- Lim, J. y Frazer, L. (2004). Matching franchisor-franchisee roles and competencies. *18th Annual International Society of Franchising Conference*, Las Vegas.
- López-García, P., y Puente, S. (2006). *Business Demography in Spain: determinants of firm survival*. Banco de España: Documento de Trabajo.
- López-Diez, A. (2013). *Emprender: una perspectiva de género*. Coruña: Servizo de Publicacións, Universidade da Coruña. https://www.udc.es/export/sites/udc/oficinaigualdade/_galeria_down/documentos/EMPRENDER_UNA_PERSPECTIVA_DE_GENERO_reducido.pdf_2063069299.pdf
- Macías, J. (2015). *Análisis longitudinal del fracaso del franquiciador en el sistema de franquicias español*. Tesis de doctorado. Universidad de Sevilla, Sevilla, España.
- Manzanegue, M., Banegas, R., y García, D. (2010). Diferentes procesos de fracaso empresarial. Un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 67-88.
- Mariz-Pérez, R. M. (2012). Growth and survival: Evidence from Spanish franchising. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, (65), 58-63.
- Martin, R. (1988). Franchising and Risk Management. *American Economic Review*, 78(5), 954-968.
- Martínez, A. F. (2006). Determinantes de sobrevivencia de empresas industriales en el área metropolitana de Cali 1994-2003. *Revista Sociedad y Economía*, (11), 112-144.
- Mas-Verdú, F., Ribeiro-Soriano, D., y Roig-Tierno, N. (2015). Firm survival: The role of incubators and business characteristics. *Journal of Business Research*, 68(4), 793-796. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.11.030>
- May, H., Aguilera, O. y Loy, R. (2011). Aportación e importancia de las franquicias en la economía mexicana: ¿realidad o fantasía? *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 6(2), 1463-1471.

- Menicucci, E., Paolucci, G., y Paoloni, N. (2019). Does gender matter for hotel performance? Evidence from the Italian hospitality industry. *International Journal of Tourism Research*, 21(5), 625-638. DOI: 10.1002/jtr.2286
- Morris, B. (2006). *Franchisor insolvency* (Unpublished business laws honors thesis). University of Technology, Sydney, Australia.
- OCDE (1994). *Competition Policy and Vertical Restraints: Franchising Agreements* [Washington, DC: Centro de Publicaciones e Información de la OCDE, distribuidor], París. <https://www.oecd.org/competition/abuse/1920326.pdf>
- Okwo, H., Ezenwakwelu, C., Igwe, A. y Imhanrenialena, B. (2019). Firm Size and Age mediating the Firm Survival-Hedging Effect: Hayes' 3-Way Parallel Approach. *Sustainability*, 11, 887; doi:10.3390/su11030887
- Ortega, M. y Villaverde, P. (2003). La decisión de entrar primero y los resultados de las nuevas empresas: planteamiento de un modelo teórico y revisión de evidencias empíricas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 9(1), 115-134.
- Palacios Duarte, P. D., Saavedra García, M. L. y Cortés Castillo, M. del R. (2020). Estudio comparativo de rendimientos empresariales de hombres y mujeres en México: una aproximación empírica. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(2), 431-459. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n2.2020.3375>
- Palacios Duarte, P. D., Saavedra García, M. L., y Vargas Vega, T. de J. (2021). Rendimientos económicos de las mujeres mexicanas jefas de familia, como asalariadas y empresarias. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales*, 30(60), 45-67. <https://doi.org/10.20983/noesis.2021.2.3>
- Parra, J. F. (2011). Determinantes de la Probabilidad de cierre de Nuevas Empresas en Bogotá. *Investigación y reflexión*, 19(1), 27-53. <https://www.redalyc.org/pdf/909/90922732003.pdf>
- Piacentini, M. (2013). Women Entrepreneurs in the OECD: Key Evidence and Policy Challenges. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, (147). <https://doi.org/10.1787/5k43bvtkmb8v-en>
- Pineda, J. (2014). Emprendimiento y género: el caso de la industria de la belleza en Bogotá. *Revista Sociedad y Economía*, (26), 239-272. <https://www.redalyc.org/pdf/996/99630967007.pdf>
- Polo-Redondo, Y., Bordonaba-Juste, V. y Palacios, L. (2011). Determinants of firm size in the franchise distribution system: Empirical evidence from the Spanish market. *European Journal of Marketing*, 45(1/2), 170-190. <https://doi.org/10.1108/03090561111095649>
- Powers, J. y Magnoni, B. (2010). *Dueña de tu propia empresa: Identificación, análisis y superación de las limitaciones a las pequeñas empresas de las mujeres en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de

Inversiones, BID.

- Purvin, R. (2008). *The Franchise Fraud: How To Protect Yourself Before And After You Invest*. John Wiley & Sons.
- Ramírez, J., Guerrero, F. y Rondán, F. (2005). Algunas consideraciones sobre los criterios básicos utilizados por los franquiciados en la selección de una enseña franquiciadora. *Revista de Economía y Empresa*, 23(54), 51-68.
- Reichborn-Kjennerud, K. y Svare, H. (2014). Entrepreneurial growth strategies: the female touch. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 6(2), 181-199. DOI:10.1108/IJGE-04-2013-0043
- Rodríguez, P., Fuentes, M. y Lázaro, A. (2011). Estrategia de construcción de una ventaja competitiva en las empresas de mujeres. *Ide@s CONCYTEG*, 6(78), 1456-1470. https://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/estrategia_de_construcion.pdf
- Rodriguez-Rad, C. y Navarro-García, A. (2007). Una investigación sobre el fracaso de los franquiciadores en España. En J.C. Ayala Calvo (Ed.), *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Universidad de La Rioja.
- Rondán, F. J., Navarro, A. y Díez, E. (2007) ¿Es la franquicia un sistema dual? *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Presentado en XVII Jornadas Hispano Lusas de Gestión Científica, Logroño, 8.
- Saavedra, M., Tapia, B. y Milla, S. (2012). *Perfil de la Mipyme Industrial en México: Un estudio empírico*. (1ra. Edición), México: FCA. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Saavedra García, M. L. y Camarena Adame, M. E. (2015). Diferencias en la competitividad de las empresas según el género del director. *Neumann Business Review*, 1(2), 70-86. <https://doi.org/10.22451/3002.nbr2015.vol1.1.8006>
- Saavedra García, M.L. (2020). La competitividad en MIPYMES dirigidas por mujeres en la Ciudad de México. *Ciencias Administrativas*, 8 (15), 61-74. <https://doi.org/10.24215/23143738e055>
- Samsudin, F., Wahab, S., Latiff, A., Osman, S., Zawawi, N. y Faza, S. (2018). Strategic Direction and Sustainable Development in Franchising Organizations: A Conceptual Study. *Journal of Sustainable Development*, 11 (4). DOI:10.5539/jsd.v11n4p89
- Secretaria de Economía [SE] (2007). Primer Informe de labores de la Secretaría de Economía. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/32506/I_Inf_Labores_2007.pdf
- Shane, S. y Foo, M. (1999). New Firm Survival: Institutional Explanations for New Franchisor Mortality. *Management Science*, 45(2), 142-159. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.45.2.142>
- Shane, S. A. y Spell, C. (1998). Factors for new franchise success. *Sloan Management*

- Review*, 39(Spring), 43-50. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0449>
- Shane, S. (1996). Hybrid organizational arrangements and their implications for firm growth and survival: A study of new franchisors. *Academy of Management Journal*, 39(1), 216–234. doi:10.2307= 256637
- Shane, S., Shankar, V., y Aravindakshan, A. (2006). The effects of new franchisor partnering strategies on franchise system size. *Management Science*, 52(5), 773-787.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe [SELA]. (2010). *Desarrollando mujeres empresarias: la necesidad de replantear políticas y programas de género en el desarrollo de PYMES*. Caracas: SELA, Secretaría Permanente http://iberpyme.sela.org/aDocs/Desarrollando_Mujeres_Empresarias_PYMES.pdf
- Solís, V. y González, M. (2007). La franquicia como estrategia de crecimiento de las PYMES españolas. *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*, 2743-2756. Universidad de La Rioja, Grupo de Investigación Fedra.
- Varona, L., Gismera, L., y Gimeno, R. (2014). *Sobrevivencia de las empresas según indicadores empresariales. Modelo lineal mixto con datos de panel, período 2004 al 2008, caso de España*. Asociación Peruana de Economía.
- Vázquez Roldán, J. S. y Henao, R. (2017). Modeling of the entrepreneurial survival equation of Medellín's industrial. *Revista Lasallista de Investigación*, 14(1), 248-257. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6195674>
- Vázquez-Suárez, L., Mejía-Vásquez, P., Serafin, S., y Sánchez-Gómez, R., (2022). Gender's moderating role in the relationship between organizational form and performance in the Spanish supermarket industry. *Journal of Retailing and Consumer Services*, (64) <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102757>.
- Weaven, S., Baker, B. L., Edwards, C., Frazer, L., y Grace, D. (2018). Predicting organizational form choice from pre-entry characteristics of franchisees. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, 26(1), 49-58.
- World Economic Forum [WEF] (17 Junio, 2016). *Enabling Trade: Unlocking the Potential of Mexico and Vietnam*. www.weforum.org/reports/enabling-trade-unlocking-the-potential-of-mexico-and-vietnam
- World Franchise Council [WFC]. (April 2013). *Franchising: Promoting entrepreneurship and spreading opportunities and wealth*. Lebanese Franchise Association. Beirut. <https://s3-ap-southeast-2.amazonaws.com/wh1.thewebconsole.com/wh/3181/images/WFC-Declaration-2013-April---Beirut.pdf>.

La gestión del conocimiento y el control interno en la administración pública venezolana: Una visión desde la valoración del riesgo y las tecnologías de la información

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.04>

Cova P., Aura P.

Recibido: 29-01-23- Revisado: 15-02-21 - Aceptado: 12-03-22

Cova P., Aura P.
Licenciada en Administración de Empresas.
Especialista en Gerencia Pública.
Participante del Doctorado en Ciencias
Organizacionales en la Universidad de Los
Andes Mérida-Venezuela.
Auditor Fiscal de la Contraloría del Municipio
Libertador del Estado Bolivariano de Mérida-
Venezuela.
patricova18@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0009-4792-276X>

En toda organización, la gestión del conocimiento se constituye en el principal instrumento de apoyo en la consecución de sus objetivos y, por tanto, en la optimización de su eficiencia. Especialmente, en la Administración Pública la cual se destaca por su condición de consumidora de conocimiento, se exige valorar la contribución de la gestión del conocimiento, en tanto crear herramientas que sustenten los procesos de transformación a los que se enfrenta. Una muestra de esto, es la adaptabilidad e implementación de un sistema de control interno y gestión de riesgos, según requerimientos y normas COSO, en el contexto de la Administración Pública venezolana. De allí, el propósito del presente artículo, es examinar cómo mediante la gestión del conocimiento se da respuesta a requerimientos de control interno en la Administración Pública venezolana; primordialmente, desde el componente de valoración del riesgo y de la contribución de las tecnologías de información. Para ello, se acude a un enfoque cualitativo y a un método de abordaje y análisis basado en la hermenéutica. Como conclusión, se destaca la exigencia de implementar sistemas de información que permitan gestionar el conocimiento, en tanto la valoración de los posibles riesgos presentes en la Administración Pública, a partir de sus actividades y requerimientos contenidos en el modelo COSO.

Palabras clave: Gestión; conocimiento; administración pública; COSO; control interno; riesgos; tecnología.

RESUMEN

In any organization, knowledge management is the main instrument of support in achieving its objectives and, therefore, in the optimization of its efficiency. Especially, in the Public Administration, which stands out for its condition as a consumer of knowledge, it is required to value the contribution of knowledge management, while creating tools that support the transformation processes it faces. An example of this is the adaptability and implementation of an internal control and risk management system, according to COSO requirements and standards, in the context of the Venezuelan Public Administration. Hence, the purpose of this article is to examine how knowledge management responds to internal control requirements in the Venezuelan Public Administration; primarily, from the component of risk assessment and the contribution of information technologies. To do this, a qualitative approach and a method of approach and analysis based on hermeneutics are used. In conclusion, the need to implement information systems that allow knowledge management is highlighted, as well as the assessment of the possible risks present in the Public Administration, based on its activities and requirements contained in the COSO model.

Keywords: Management; knowledge; public administration; COSO; internal; control; risks; technology.

ABSTRACT

1. Introducción

El interés en la gestión del conocimiento en las organizaciones, independientemente sean éstas públicas o privadas, sobreviene por un lado, de la misma reclamación de efectividad en la gestión y, por el otro, de los requerimientos en tanto satisfacción de sus usuarios o clientes.

También el factor tecnológico y de información, se convierte en orientador del referido interés. Esto, puede ser explicado acudiendo a los argumentos de Aguilar (2020a), para quien “la novedad actual consiste en que el conocimiento es una actividad *tecnológicamente* mediada, se elabora con los datos que se producen, acopian, resguardan, combinan y procesan (estadística y algorítmicamente) mediante el empleo de los sistemas tecnológicos digitales” (pp. 246-247).

La anterior aserción se complementa mediante la consideración de que los datos, sean éstos naturales o sociales, representan la materia prima con la cual “trabaja y moldea el sujeto para elaborar los conceptos, las definiciones, las clasificaciones, explicaciones y prospecciones sobre los hechos sociales, así como la aplicación práctica de los conocimientos en los procesos productivos y administrativos de las organizaciones” (ibíd., p.247).

En este orden, connaturalmente, la Administración Pública se constituye en un ambiente en el que se requiere que las decisiones se soporten en datos, cálculos sobre costos y evidencias que expliquen los resultados de su gestión;

ello, indiscutiblemente, exige la adhesión a la gestión del conocimiento.

Son múltiples los requerimientos relacionados con el desempeño de la Administración Pública; específicamente en cuanto a gestión del conocimiento y en el contexto venezolano; sin embargo, en el presente escrito se ofrece un acercamiento en materia de control interno y, concretamente, desde la valoración del riesgo y las tecnologías de la información.

A tal efecto, primero, se acomete la gestión del conocimiento en el desempeño de las organizaciones, para luego, revelar en el ámbito de la Administración Pública venezolana, su aportación, el soporte en el control interno-específicamente en el componente de valoración del riesgo-; y finalmente, la participación de las tecnologías de información en el proceso de gestión del conocimiento, en torno al control interno y la valoración del riesgo.

2. Propósito y método de abordaje

El presente artículo se concentra en la revisión de literatura relativa a los precedentes de investigación, en el ámbito de gestión del conocimiento y de control interno en las organizaciones, los cuales fueron seleccionados atendiendo al propósito consistente en *examinar cómo mediante la gestión del conocimiento se da respuesta a requerimientos de control interno en la Administración Pública venezolana; primordialmente, desde el componente de valoración del riesgo y de la contribución de las tecnologías de información*. En armonía con esta intención, se acude a un *enfoque cualitativo* –en correspondencia con la naturaleza de los datos, la forma de capturarlos, la forma de organizarlos y al tipo de análisis e interpretación que se realiza- y a un método de abordaje basado en la *hermenéutica*, a partir del cual el “elemento esencial para la comprensión en el proceso de interpretación está dado por la focalización precisa respecto aquello que se desea interpretar” (Cárcamo, 2005, p, 208). De manera que, la interpretación subyace de las fuentes representadas por los datos textuales, no obstante, no significa ubicarse sólo en el texto, “sino que es una interpretación que requiere de la voluntad del sujeto que conoce para trascender las <fronteras> del texto a interpretar. En este sentido, se debe entender el proceso de análisis hermenéutico en permanente apertura, producto de la actividad re-interpretativa de la que es fruto” (Cárcamo, 2005, p. 211).

Así entonces, para el análisis hermenéutico, se consideran las premisas siguientes: (a) Conocer y comprender el contexto en el que se produce el discurso; (b) Efectuar el análisis apoyándose en la red temática prevista; (c) Derivar las conclusiones en atención al análisis de contenido externo; esto significa “colocar

el documento en su contexto, o sea, en el conjunto de circunstancias entre las que surgió y que permiten explicarlo [...] descubriendo así el valor del mensaje y el impacto que puede ejercer” (López, 2002, p.172).

3. La gestión del conocimiento en el desempeño de las organizaciones

Antes de dar cuenta del rol de la gestión del conocimiento en el desempeño de las organizaciones, es importante mostrar algunas posiciones en cuanto que se entiende por “gestión del conocimiento”. Esto, aun cuando se pudiera ubicar multiplicidad conceptual y diversidad de enfoques. Ello, se confirma en expresiones de Castillo, González, Soto y Guerrero (2021):

La gestión del conocimiento es definida por diferentes autores, los mismos que coinciden en que es un proceso mediante el cual se incorpora el conocimiento con el fin de mejorar la capacidad de la organización en la resolución de problemas; los activos de información y la experiencia se convierten en las herramientas para responder de manera eficiente, ante las diversas situaciones y escenarios presentados (p.3).

En armonía con lo anterior, Torres y Lamenta (2015) exponen que, la gestión del conocimiento representa un proceso de apoyo “para encontrar la información relevante, seleccionar, organizar y comunicarla a todo el personal activo; este ciclo es necesario para acciones tales como la resolución de problemas, dinámica del aprendizaje y la toma de decisiones” (p.4).

En torno a este proceso y con respecto a la acción inherente a la toma de decisiones, los autores Pardo, Coronel, Bertone y Thomas (2013) destacan como meta principal de la gestión del conocimiento “la mejora de las prestaciones organizativas por la captación de los individuos para obtener, compartir y aplicar conocimiento colectivo para tomar decisiones óptimas en tiempo real, entendiéndose este último como el tiempo disponible para tomar la decisión y ejecutar la acción que afectará materialmente el resultado” (p.3).

En otro orden de ideas, Melo (2003, citado por Gessi, Nüske, Thesing, Allebrandt y Baggio, 2017) entiende a la gestión del conocimiento “como una disciplina que tiene como objetivo democratizar el acceso al conocimiento individual, organizar, ordenar y crear modos de difusión como el interés y el propósito de la organización” (p.5).

Es de hacer notar que, en las precedentes concepciones de “gestión del conocimiento”, se destaca la coincidencia en tanto se trata de un proceso en el que interviene el conocimiento, y se visibiliza el interés de la organización en relación con el proceso de organizar y comunicar información.

De otra parte, Raudeliūnienė et al. (2018 citado por Castillo et al., 2021)

expresan que, “la gestión del conocimiento es un instrumento fundamental en optimizar la eficiencia de las entidades, en el escenario de la globalización y las transformaciones, ya que genera condiciones preliminares para descubrir las necesidades cambiantes del usuario y permitir de este modo, plantear soluciones frente a los requerimientos” (p.6). Además se valora la contribución de la gestión del conocimiento en tanto crear herramientas que apoyen en los procesos de cambio en las organizaciones. Un ejemplo de esto se muestra en la adaptabilidad e implementación de un sistema de control interno y gestión de riesgos, según requerimientos y normas COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), en el contexto de la Administración Pública.

Ahora bien, toda organización busca el éxito como resultado de su desempeño y, en este sentido, la gestión del conocimiento se constituye en una ventaja de carácter competitivo, “de tal forma que las organizaciones dedican parte de sus recursos a desarrollar su capacidad para compartir, crear y aplicar nuevos conocimientos de forma continuada a lo largo del tiempo” (Hargreaves, 2003, citado por García Holgado, Cruz y García Peñalvo, 2015, p. 602).

Así entonces, las organizaciones independientemente de su naturaleza, sean privadas o públicas, están llamadas a incorporar en todos sus procesos, aquellos mecanismos que le permitan la gestión del conocimiento. No obstante, tal como lo argumentan García et al. (2015), en la gestión del conocimiento confluyen una serie de factores “tanto internos (perfil de los empleados, flujos de trabajo, etc.) como externos (contexto cultural, mercado, etc.)” (p. 603). Todos estos factores deberán ser considerados por las organizaciones en procura de alcanzar el éxito en términos de la satisfacción de la sociedad a la cual sirven o dirigen sus esfuerzos.

Y, precisamente en relación con los factores internos, específicamente en el contexto laboral, los autores Pardo et al. (2013) exponen que mediante la gestión del conocimiento, “las organizaciones favorecen que el individuo se desarrolle en su trabajo aportando ideas, y al mismo tiempo se evita la fuga de conocimiento cuando las personas abandonan la organización (p.1)”. Ello, es una evidencia de la contribución de la gestión del conocimiento en el desempeño de las organizaciones.

4. Aportación de la gestión del conocimiento a la Administración Pública

En cuanto a la asistencia de la gestión del conocimiento a la Administración Pública, es relevante considerar las expresiones de Pardo et al. (2013) para

quienes las organizaciones de carácter público son grandes consumidoras de conocimiento, por lo que éstas “son básicamente organizaciones del conocimiento y para cumplir con su rol, la materia prima con la que trabajan es básicamente información, y el servicio que entregan al cliente es conocimiento depurado” (p.4).

En este sentido, el aporte de la gestión del conocimiento en Administración Pública es significativamente amplio, es decir, va más allá de la mejora de su desempeño; dicho de otra manera, “se extiende al tratamiento de los temas relevantes para la sociedad, con un mínimo de recursos y tiempo” (Figueredo, 2005, citado por Gessi, et al., 2017, p.8). Además, la gestión del conocimiento invita a nuevas prácticas de las organizaciones públicas en procura de su mayor eficacia.

Particularmente, en materia de fiscalización y evaluación de las políticas públicas, la gestión del conocimiento y la Administración Pública cumplen un rol crucial como sistema y práctica. Al respecto, Serrano (2016) denota que se tiene un campo de avanzada el cual “corta transversalmente con varios de los temas más acuciantes del momento, como es la evaluación del impacto del gasto público, la transversalidad de las políticas públicas, el aprendizaje organizacional, la reingeniería de procesos y el gobierno electrónico” (p. 118).

Unido a lo expresado, la gestión del conocimiento integra elementos más vastos “con el objetivo de capturar, organizar, compartir, difundir y crear conocimiento formal e informal; la implementación de la gestión del conocimiento debe ser parte de las políticas públicas, especialmente en aquellos países que desarrollan ciencia y tecnología” (Chávez, Rojas, Antiona y Chávez, 2021, p. 18).

En otro orden de ideas, Chávez et al. (2021) destacan que actualmente la gestión del conocimiento involucra aspectos competitivos en la Administración Pública, los cuales coadyuvan a estrategias de innovación a través del manejo de información, experiencias y conocimientos individuales de los procesos de las instituciones, que vienen a otorgar un valor agregado a las mismas.

5. La gestión del conocimiento como soporte del control interno en la Administración Pública venezolana

En torno al control interno como respuesta a un problema de la Administración Pública, Serrano (2016) resalta que, éste significa una de las razones para que el conocimiento tenga un papel primordial, pues constituye en primer lugar, un instrumento que pudiera apoyar en la expansión del poder; y en segundo

lugar, “lo es para la gestión de medios para alcanzar fines social, política y jurídicamente acordados y lo es, por último, como medio para la mejor comprensión de los fenómenos sociales y de las relaciones funcionales de este ámbito disciplinar” (p. 101).

Ahora bien, en el recorrido conceptual del control interno, este ha descifrado distintos enfoques, los cuales fueron direccionados a través del proyecto materializado con el *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO), destacando promover el logro de los objetivos organizacionales a través de la eficiencia operativa y confiabilidad de la información financiera, en el marco de los componentes que integran el nuevo control interno (Santa Cruz, 2014).

Con respecto a la implementación de las normas aceptadas internacionalmente a través del Marco de *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO), y en el contexto de las organizaciones públicas, Serrano (2016) argumenta que,

Al asumir una versión adaptada del modelo COSO se contó con un marco general de referencia para realizar una autoevaluación a las entidades gubernamentales en base a una encuesta que tendría la finalidad de medir el cumplimiento de los objetivos y metas institucionales, así como de brindarles el apoyo necesario para que fueran cumplimentados. Esto implicó un control no tradicional de estas entidades de gobierno: incorporación de un modelo de riesgos, énfasis en la responsabilidad de los Titulares de las instituciones frente al control interno [...] (p.44).

En este orden de ideas, Alberto (2004, citado por Santa Cruz, 2014) agrega que, “la importancia del modelo COSO radica en que puede ser usado como base para revisar la efectividad de los sistemas de control y determinar cómo mejorarlos” (p.36). De este modo, se entiende como control interno al sistema que comprende el plan de la organización, las políticas, normas, así como los métodos y procedimientos, adoptados para la autorización, procesamiento, clasificación, registro, verificación, evaluación, seguimiento y seguridad de las operaciones y actividades atribuidas a los órganos y entes sujetos a las Normas Generales de Control Interno; y a la protección de los recursos y bienes públicos, incorporados en los procesos administrativos y operativos para alcanzar sus objetivos generales (Contraloría General de la República Bolivariana de Venezuela, Normas Generales de Control Interno, 2016, artículo 5).

Por su parte, Mendoza, Delgado, García y Barreiro (2018) señalan las particularidades presentes en la aplicación del control interno a través de la adopción de medidas que sobrelleven el logro de los objetivos, destacando

que al momento de instaurarlo como cultura, beneficiará la consecución de las metas a través del cumplimiento de la normas y leyes, para así mantener la ética institucional al disuadir comportamientos ilegales e incompatibles.

Asimismo, los resultados de mantener un adecuado control interno que implantaría una cultura organizacional redundaría en: la implementación de indicadores de riesgo para la adopción de decisiones frente a desviaciones, la aplicación eficiente de planes estratégicos por parte de las máximas autoridades de las instituciones, la reducción de pérdidas por mal uso de los bienes del Estado como supuestos de daño al patrimonio público, la eficiencia de las actividades y el cumplimiento de normas (Mendoza et al., 2018).

Concretamente, en Venezuela, en relación con el proceso de adaptación del modelo COSO, la gestión del conocimiento se constituye en soporte de la materialización de las normas de control interno en la Administración Pública; esto, por supuesto, en función del logro de la eficacia de su gestión y el fortalecimiento del control del Estado.

Es importante resaltar que, las referidas normas, según lo indica el artículo 1, tienen por objeto el establecimiento de “los estándares mínimos que deben ser observados por los órganos y entes de la Administración Pública, a los fines de organizar, establecer, mantener y evaluar el sistema de control interno” (Contraloría General de la República Bolivariana de Venezuela, 2016).

En este sentido, el sistema de control interno se instaura como una herramienta de monitoreo y mejora de la gestión pública, lo cual facilita “a los niveles directivos examinar la organización y distribución del trabajo, la secuencia lógica de los recursos, así como los aspectos relacionados con la transparencia y objetividad en la programación, ejecución y disposición de recursos” (Durán, 2018, p.100).

Sumado a lo antes descrito, es menester incrementar la capacidad administrativa de la Administración Pública. Para ello, se reclama el desarrollo del recurso humano, la protección de los derechos humanos y a su vez incentivar la seguridad, educación, salud, bienestar social, así como movilizar recursos financieros para su mejora y, por tanto, crear un modelo de gobernanza que impulse la aplicación de una metodología de control interno, la cual se traduzca en gobiernos innovadores y comprometidos con la calidad, eficiencia y transparencia en sus procesos. En estos compromisos o retos, la gestión del conocimiento se convierte en el instrumento para la consecución de tales propósitos.

6. La valoración del riesgo como componente de control interno en la Administración Pública venezolana

En su obra sobre los componentes de control interno, contenidos en el nuevo concepto COSO en tanto su aplicabilidad, Santa Cruz (2014) denota que la evaluación de riesgos constituye un pilar fundamental, el cual radica en la identificación de los riesgos principales presentes en las instituciones, para poder cuantificar los potenciales eventos que conllevarían a tener consecuencias relevantes en la consecución de los objetivos organizacionales.

De igual manera, el proceso de valoración del riesgo se relaciona con aspectos como: “cambios en el entorno operativo, nuevas tecnologías, crecimiento rápido, contrataciones de personal de alta dirección, nuevos modelos de negocio, productos o actividades” (Mendoza et al., 2018, p. 219).

Específicamente, en la Administración Pública, el riesgo está asociado a multiplicidad de variables, las cuales se explican por aspectos tales como el crecimiento acelerado de las organizaciones, los continuos cambios en las leyes, el “desconocimiento por parte de los funcionarios de estas leyes, los cambios tecnológicos, la falta de preparación técnica de los funcionarios que ejercen labores en el sector público, la falta de ética, la mentalidad del despilfarro, el fraude, la corrupción, entre otros” (Durán, 2018, p.91).

Ahora bien, en la Administración Pública en virtud de la trascendencia del riesgo, el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) revela como segundo componente de control interno la Evaluación del Riesgo. Y, “para ello, los órganos y entes de la Administración Pública están adoptando funciones específicas dirigidas en su mayoría por las Unidades de Auditoria Interna” (ibíd. p.92).

Particularmente, en la Administración Pública venezolana se debe conceder importancia a la evaluación e identificación del riesgo, en tanto dicho componente está asociado a la probabilidad de que un proceso negativo suceda o algo previsto en la misión organizacional no suceda; por lo que al momento de identificarlo oportunamente, se puede crear mecanismos para afrontarlos. De esta manera, en las organizaciones públicas, a través de este nuevo enfoque, el control previo permitirá equilibrar la respuesta y asumir los riesgos que estén implícitos en las políticas públicas aplicadas, logrando una mayor eficiencia y eficacia en los procesos que la conforman (Durán, 2018).

Adicionalmente, según Durán (2018), en la Administración Pública venezolana se manifiesta un conjunto de riesgos motivados por la no ejecución de objetivos; surgiendo principalmente tales riesgos de “amenazas externas y

las debilidades externas, algunos cuantificables y otros no, originados en su mayoría por una inadecuada estructura organizacional, por la mala gestión, incumplimiento de metas [...] nuevas leyes, [...] por inadecuados controles internos, entre otros” (ibíd. pp. 94-95).

En este sentido, para la valoración del riesgo -específicamente en el sistema de control interno-, tomando las expresiones de Durán (2018) se exige,

[D]eterminar los aspectos relevantes de orden estructural que inciden en la presencia de riesgos por irregularidades, fraudes y corrupción. Entre los principales aspectos que inciden en la presencia de estos riesgos tenemos: los criterios, mecanismos y formas de nombramiento del personal directivo, la capacidad reguladora del Estado y su incidencia en el marco normativo de gestión pública, la cultura organizacional existente y la capacidad de sanción administrativa y social hacia los funcionarios públicos, [...] el grado de desarrollo implantación y consolidación del Sistema de Información que permita la obtención rápida y oportuna de los datos (p.100).

Es de hacer notar que, tanto en lo referente al diseño de metodologías para la valoración de los riesgos antes descritos, como en la implantación de modelos de control interno, la gestión del conocimiento sirve de apoyo a la Administración Pública, en función de soluciones orientadas a su mejor desempeño y, por ende su eficacia.

7. Las tecnologías de información y la gestión del conocimiento: híbrido necesario para el control interno, componente de la valoración del riesgo, en la Administración Pública venezolana.

El auge de las tecnologías de la información ha acompañado el desarrollo de las sociedades y, por tanto, de las organizaciones. De hecho, “en las sociedades del conocimiento emergentes se da efectivamente un círculo virtuoso, en función de cuál de los progresos del conocimiento producen a largo plazo más conocimientos, gracias a las innovaciones Tecnológicas. De esta manera se acelera la producción de conocimientos” (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, 2005, p.19).

Así entonces, la adaptabilidad de la sociedad a los cambios tecnológicos, y la adecuación de estas tecnologías a los objetivos organizacionales, dependerá de la capacidad de innovación en relación con las habilidades intelectuales y, a los conocimientos y técnicas adquiridas, en cuanto a la resolución de conflictos para ser más eficaces en espacios complejos (Torres y Lamenta, 2015).

Lo anterior tiene que ver con las estrategias para enfrentar aquellos factores que impidan la gestión del conocimiento en las organizaciones. Al respecto, Castillo et al. (2021) exponen entre algunos de dichos factores, los relativos

a la cultura y a la tecnología, entre los que destacan: la restricción en cuanto al apoyo de los directivos, en los asuntos vinculados primordialmente a la promoción del conocimiento en la organización, tales como “la carencia de herramientas para medir, evaluar y controlar el conocimiento que se aplica en los proyectos que desarrolla la organización, la ausencia de la capacidad de poder incentivar a los colaboradores para la consolidación del conocimiento organizacional” (p.9).

De lo anterior pudiera inferirse que, la tecnología constituye un factor fundamental en la generación del conocimiento, es decir, desempeña un rol de gran importancia en la gestión del conocimiento, más en ambientes gubernamentales en los que se exige que, “sus decisiones públicas se sustenten en datos, conjeturas causales probadas, cálculos de efectos y de costes, evidencias de resultados, a fin de ser efectivas [...]” (Aguilar, 2020b, p.3).

De manera recíproca, Natali y Falbo (2002, citados por García et al., 2015) expresan que, “en el contexto tecnológico actual, los sistemas de gestión del conocimiento proporcionan las herramientas necesarias para dar soporte a los procesos y facilitar el acceso y reutilización del conocimiento” (p.603). Ello se interpreta como la interacción en dos direcciones entre la gestión del conocimiento y la tecnología: desde lo tecnológico se gestiona conocimiento y desde éste se genera tecnología.

De tal manera que, tal como lo concibe Aguilar (2020a), la gestión del conocimiento contempla “la relación del conocimiento con los sistemas tecnológicos digitales, incluidos los procesos de la inteligencia artificial, y la relación con el plan de acción de la empresa” (p. 251). Así entonces, entre muchas otras actividades, por un lado, la gestión del conocimiento se orienta a capacitar al recurso humano de la organización, en tanto utilizar de forma correcta los sistemas tecnológicos de información y los distintos procesos automatizados; y por el otro, “se enfoca en desarrollar las habilidades heurísticas, analíticas, explicativas, argumentativas y de cálculo cuantitativo del personal” (ibíd.).

Por otra parte, en el Informe Mundial de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura-UNESCO (2005), se dejó sentado que se está ante un escenario de transformaciones, el cual se asocia a una tercera revolución industrial fundamentada en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, siendo éstas herramientas de apoyo en los procesos inherentes a la gestión del conocimiento.

Ahora bien, para que los sistemas de información ayuden a la gestión del conocimiento, según Gessi, et al., se consideran que,

[D]ebe existir una relación de confianza entre la empresa y los empleados para que se sientan obligados a compartir sus conocimientos, la fabricación de herramientas de sistemas de información para aumentar el flujo de conocimiento en la empresa. Con el uso de tecnologías de la información eficiente puede acelerar el servicio de las necesidades de información para gestionar el negocio y aumentar la competitividad (p.7).

A tal efecto, la gestión del conocimiento se instituye “como fundamento para crear e implementar procesos internos enfocados en el uso de la tecnología y como vehículo para generar una administración pública enfocada en el ciudadano” (Castillo et al., 2021, p.7).

Especialmente, en el ámbito de control interno, la tecnología de información y comunicación incluye procesos de obtención, creación, cómputo, almacenamiento, modificación, manejo, movimiento, transmisión, recepción, distribución, intercambio, visualización, control y administración, en formato electrónico, magnético, óptico o cualquier otro medio similar o equivalente que se desarrollen en el futuro, que involucren el uso de dispositivos físicos y lógicos (Contraloría General de la República Bolivariana de Venezuela, Normas Generales de Control Interno, 2016, artículo 4).

Por otra parte, en el contexto de la Administración Pública venezolana y, específicamente, en el proceso de evolución o cambio del estado, según lo expresado por Durán (2018), “las tecnologías de información han transformado radicalmente los modos de vida y trabajo” (p.81). En este contexto, la gestión del conocimiento ha traído consigo instrumentos en cuanto a requerimientos para atender la transformación digital de la Administración Pública.

En armonía con lo anterior, vale resaltar la identificación con los argumentos de Munuera (2016, citado por Trujillo y Álvarez, 2021), el cual expresa que, “en la Administración Pública, la tecnología nos permite tener más información que nunca, compartirla con más facilidad, gestionarla y procesarla con más eficacia y prestar así un mejor servicio a la sociedad” (p.50). Ello se ha debido a la necesidad de atender a un proceso reconocido de transformación, en cuanto al servicio público, la toma de decisiones más efectiva apoyada en datos, los requerimientos de transparencia en la información, etc. Y, precisamente acá la gestión del conocimiento tiene un importante rol a cumplir.

Lo anterior, incluso, se relaciona con la avanzada en cuanto al gobierno electrónico, el cual contempla la incorporación de las tecnologías de la información y comunicación en la transformación del Estado, pues “se modifican sustancialmente los mecanismos de relación entre el estado y los ciudadanos en cuanto usuarios de los servicios públicos” (Rivera, 2006, p.259).

Así entonces, “la construcción del gobierno digital constituye, en suma, un gran esfuerzo de innovación institucional y de transformación de las entidades públicas” (ibíd., pp. 259-260). Ello implica a la vez la transformación de sus procesos, procedimientos y estructuras organizativas.

Adicionalmente, y fundamentalmente en materia de valoración de riesgos, se requiere determinar la necesidad de implementar sistemas de información que apoyen y gestionen los posibles riesgos presentes en las organizaciones, los cuales se originen por las actividades operativas y financieras que las integran. De allí, el requerimiento de la recopilación de datos y su procesamiento, en función de obtener los posibles escenarios y así contribuir a la adecuada toma de decisiones, por parte de las máximas autoridades de las instituciones. (Torres y Lamenta, 2015).

De todo lo anterior se infiere la función de las tecnologías de información, en cuanto a la valoración del riesgo, asociado al ambiente de control interno en la Administración Pública venezolana.

8. A manera de conclusión

Se deja sentado a lo largo del artículo que, en el proceso de transformación de la Administración pública venezolana, las estrategias de gestión del conocimiento deben convertirse en la asistencia y camino de mejora y consecución de sus objetivos. Específicamente, en tal proceso de transformación, las tecnologías de información deben acompañar los cambios en el modo de trabajar y en la forma de alcanzar su eficiencia.

Y, particularmente, ante la adopción por parte de las organizaciones de la Administración Pública, de las Normas Generales de Control Interno basadas en el modelo COSO, se exige implementar sistemas de información que permitan gestionar el conocimiento, en tanto la valoración de los posibles riesgos presentes en la Administración Pública, a partir de sus actividades y requerimientos contenidos en el modelo COSO. Para esto, se requiere la interacción entre la gestión del conocimiento y las tecnologías de la información, en dos sentidos: desde lo tecnológico se gestiona conocimiento y desde éste se genera tecnología.

9. Referencias

Aguilar, L. (2020a). *La Gestión del Conocimiento en la Administración Pública: Una introducción*. Capítulo 8. [En línea]. Recuperado de: <https://clad.org/wp-content/uploads/2020/07/GC-AP-Aguilar-jul2020-INAP-ES.pdf>.

- Aguilar, L. (2020b). *Gestión del conocimiento y gobierno contemporáneo*. Asistente Editorial: Martha Yolanda Ávila de Quilatán. [En línea]. Recuperado de: <https://clad.org/luis-aguilar-gestion-del-conocimiento-y-gobierno-contemporaneo/>.
- Cárcamo, H. (2005). Hermenéutica y análisis cualitativo. *Revista Cinta Moebio*, N° 23, pp. 204-216. [En línea]. Recuperado de: <https://cintademoebio.uchile.cl/index.php/CDM/article/view/26081/27386>.
- Castillo, G.; González, V.; Soto, M. y Guerrero, J. (2021). Gestión del conocimiento en la administración pública. *Revista Multidisciplinar Ciencia Latina*, 5(5), pp. 1-16. [En línea]. Recuperado de: <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/865>.
- Chávez, E.; Rojas, L.; Antiona, D.; Chávez, M. (2021). Gestión Del Conocimiento En La Administración Pública: Una Revisión Sistémica. *Revista Iberoamericana de la Educación*, Vol. Especial 1 2021. [En línea]. Recuperado de: <https://www.revista-iberoamericana.org/index.php/es/article/download/89/197>.
- Contraloría General de la República Bolivariana de Venezuela (2016). *Normas Generales de Control Interno*. 16 de diciembre de 2015. Resolución N° 01-00-000619. Gaceta Oficial N° 40851, 18 de febrero 2016. [En línea]. Recuperado de: http://www.cgr.gob.ve/site_content.php?Cod=050.
- Durán, A. (2018). El nuevo enfoque de riesgo en control interno de la administración pública venezolana. *Revista Sapienza Organizacional*, 5 (9) pp. 81-104. [En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/5530/553056570005/html/>.
- García-Holgado, A.; Cruz, J. y García-Peñalvo, F. (2015). *Análisis comparativo de la gestión del conocimiento en la administración pública española*. III Congreso Internacional sobre Aprendizaje, Innovación y Competitividad (CINAIC). Octubre, 14-16. [En línea]. Recuperado de: https://knowledgesociety.usal.es/system/files/20151014_CINAIC15_Arti%CC%81culo.pdf.
- Gessi, N.; Nüske, M.; Thesing, N.; Allebrandt, S. y Baggio, D. (2017). Gestión del conocimiento en la administración pública de los municipios de la Región de la Gran Santa Rosa/RS. *Revista Espacios*, 38(17), pp. 1-14. [En línea]. Recuperado de: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n17/a17v38n17p14.pdf>.
- López, F. (2002). El análisis de contenido como método de investigación. *Revista de Educación*, XXI (4), pp. 167-179. [En línea]. Recuperado de: <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/1912/b15150434.pdf>.
- Mendoza, W.; Delgado, M.; García, T.; Barreiro, I. (2018). El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público. *Revista Científica Dominio de las Ciencias* 4(4), pp. 206-240. [En línea]. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6656251>.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la

- Cultura (2005). *Hacia las sociedades del conocimiento*. Informe mundial de la UNESCO. Ediciones UNESCO. [En línea]. Recuperado de: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000141908>.
- Pardo, S.; Coronel, J.; Bertone, R.; Thomas, P. (2013). *Gestión del conocimiento: un enfoque aplicado en la administración pública*. XVIII Congreso Argentino de Ciencias de la Computación. [En línea]. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/31302>.
- Rivera, E. (2006). Concepto y problemas de la construcción del gobierno electrónico. Una revisión de la literatura. *Revista Gestión y Política Pública*, XV (2), pp. 259-305. [En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/133/13315202.pdf>.
- Santa Cruz, M. (2014). *El control interno basado en el modelo COSO*. Universidad Peruana Unión. *Revista de Investigación de Contabilidad*, pp.36-42. [En línea]. Recuperado de: https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/832.
- Serrano, J. (2016). *El control interno de la Administración Pública: ¿elemento de estancamiento o desarrollo organizacional?*. (1ra. ed.). México: D3 Ediciones SA de CV. [En línea]. Recuperado de: http://archivos.diputados.gob.mx/Centros_Estudio/UEC/prods/EL%20CONTROL%20INTERNO%20DE%20LA%20ADMINISTRACION%20PUBLICA.pdf.
- Torres, K.; Lamenta, P. (2015). La gestión del conocimiento y los sistemas de información en las organizaciones. *Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales*, N° 32 (año 11), pp. 3-20. [En línea]. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/782/78246590001.pdf>.
- Trujillo, F. y Álvarez, D. (2021). Transformación digital de la administración pública: ¿Qué competencias necesitan los empleados públicos? *Revista Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, Noviembre 2021, pp. 49-67. [En línea]. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/356515961_Transformacion_digital_de_la_administracion_publica_Que_competencias_necesitan_los_empleados_publicos.

Cambio de la moneda funcional en el entorno de las entidades venezolanas

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.05>

González, Maira; Torres, Karla

Recibido: 19-09-22- Revisado: 20-11-22 - Aceptado 10-01-23

González, Maira
Licenciada en Contaduría Pública.
Magíster en Ciencias Contables.
Universidad de Carabobo. Venezuela
lobetomaira@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0009-5195-2806>

Torres, Karla
Licenciada en Contaduría Pública.
Doctora en Gerencia.
Universidad de Carabobo. Venezuela
katopo8@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-4126-9818>

Los estados financieros son la herramienta básica para la toma de decisiones de la gerencia, sin embargo, la hiperinflación y la devaluación continuada que se ha presentado en Venezuela ha afectado la calidad de la información que se presentan en los estados financieros. Actualmente las entidades venezolanas usan diferentes monedas en sus transacciones financieras, principalmente el dólar, el uso de moneda distinta al bolívar se presentan en la fijación de los precios de venta y al momento de honrar los compromisos de las entidades. El uso de diferentes monedas hace necesario que las entidades deban revisar lo apropiado de su moneda funcional bajo los criterios que establecen las VEN-NIF, lo cual puede generar un cambio en la moneda en la que se preparen la información financiera, afectando aspectos en los sistemas contables de la entidad y finalmente en la preparación de los estados financieros.

Palabras clave: Moneda funcional; estados financieros; moneda extranjera; moneda de presentación; conversión de estados financieros.

RESUMEN

The financial statements are the basic tool for management decision-making, however, the hyperinflation and continued devaluation that has occurred in Venezuela has affected the quality of the information presented in the financial statements. Currently, Venezuelan entities use different currencies in their financial transactions, mainly the dollar, the use of currency other than the bolivar are presented in the setting of sale prices and when honoring the commitments of the entities. The use of different currencies makes it necessary for entities to review the appropriateness of their functional currency under the criteria established by the VEN-NIF, which can generate a change in the currency in which the financial information is prepared, affecting aspects in the accounting systems of the entity and finally in the preparation of the financial statements.

Keywords: Functional currency; financial statements; foreign currency; presentation currency; and translation of financial statements.

ABSTRACT

1. Introducción

Los estados financieros proporcionan información financiera para la toma de decisiones de los distintos usuarios de la información, en tal sentido el Marco Conceptual del Normas Internacionales de Información financiera (NIIF) (2020), indica lo siguiente: “El objetivo de los estados financieros es proporcionar información sobre los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos de la entidad que informa que es útil a los usuarios de los estados financieros para evaluar las perspectivas de entradas de efectivo netas futuras a la entidad que informa y la administración de la gestión de los recursos económicos de la entidad” (p. A34).

Las NIIF establecen que la información financiera para que sea útil debe cumplir con características cualitativas, principalmente con la relevancia y la representación fiel, la primera característica está referida a la capacidad que tiene una información para influir en la toma de decisiones y la segunda característica es que la información financiera debe ser completa, objetiva y sin errores materiales. Para cumplir con estas exigencias en la preparación de estados financieros las NIIF establece como principios básicos el concepto de moneda funcional, la NIC 21 (2020) señala: “moneda funcional es la moneda del entorno económico principal en el que opera la entidad” (p. A1545), para la determinación de la moneda funcional se requiere de juicio profesional que permita entender los hechos económico que afectan las transacciones de la entidad que informa.

Para cumplir con la representación fiel de las operaciones financieras de una entidad, las NIIF obligan a determinar una moneda funcional en la que se prepare la información financiera para un ejercicio económico, la determinación de la moneda funcional tiene una directa relación con la realidad económica de la entidad que informa y por supuesto con la medición de los elementos que conforman los estados financieros.

En Venezuela se requiere una evaluación profunda al determinar la moneda funcional, ya que el entorno económico del país es poco convencional, principalmente se ha caracterizado por un mayor impacto de la inflación que el que ha presentado la devaluación sobre los hechos económicos que afecta el entorno de las entidades, aunque ambos factores han sido significativos, esta situación ha creado una distorsión en los estados financieros que además no es fácil de analizar ni de explicar ante los usuarios de la información financiera. Por otra parte, el uso del dólar como moneda de circulación legal, así como la ausencia de financiamiento interno por parte de entidades financieras,

dificulta establecer la moneda funcional que mida en forma fiel la realidad de una entidad venezolana bajo las circunstancias económicas actuales, se hace necesario estudiar y evaluar las normas contables que permita la evaluación y determinación de la moneda funcional, que hasta hace poco tiempo en la mayoría de las entidades venezolana era el bolívar.

La decisión de la gerencia de una entidad al adoptar una moneda funcional diferente al bolívar debe ser justificada tomando en cuenta los criterios que establece las NIIF, las cuales consideran que este es un cambio en la forma de medir, resultante de un cambio en el entorno, y por lo tanto su contabilización será en forma prospectiva, así como un cambio cultural en la entidad, tal como lo indica Márquez (2020, p.4) "Una nueva moneda funcional, esto representa una modificación cultural hacia lo interno de la entidad y puede presentar dificultades operativas en áreas como la tecnológica, tributaria y administrativa a la gerencia de las empresas venezolanas."

2. Normativa contable aplicable para la determinación de la moneda funcional

En lo referente a la moneda funcional, la norma contable aplicable para las grandes entidades es la Norma Internacional de Contabilidad N° 21 "Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera" (en adelante NIC 21); para el caso de las Pequeñas y Medinas Entidades es la Sección N° 30 de las NIIF para Pymes "Conversión de la Moneda Extranjera". Estas normas contables incluyen los principios referentes al registro las transacciones en moneda extranjera, los negocios en el extranjero, así como la conversión de los estados financieros a la moneda de presentación elegida, además estas normas incluyen la definición de moneda Funcional, e indican los criterios que deben ser considerados para evaluar y determinar la moneda funcional de la entidad que informa.

De acuerdo con la NIC 21, las transacciones que se incluyen en los efectos financieros deben estar medidas a la moneda funcional definida, por tal motivo, las organizaciones determinaran su moneda funcional considerando los requerimientos y criterios establecidos en esta norma.

El párrafo 8 de la NIC 21 define la moneda funcional como: "Es la moneda del entorno económico principal en el que opera una entidad." (NIC 21: 2020).

La moneda funcional es una de las políticas contables de la entidad, que será informado a los usuarios de la información como parte de las notas informativas a los estados financieros, la moneda funcional debe ser evaluada periódicamente por la gerencia y en especial cuando se presenten cambios

significativos de los hechos económicos, transacciones, eventos en el entorno de la entidad informante. Esta evaluación en algunos casos puede ser compleja por lo que requiere del juicio profesional basado en el marco referencial de las VEN.NIF.

La NIC 21 indica que el entorno económico principal en el que opera la entidad, en otras palabras, donde se genera y emplea el efectivo. Para determinar la moneda funcional esta norma contable indica que se debe tomar en cuenta una serie de factores principales y secundarios:

Cuadro 1
Factores principales y secundarios

	Ingresos	Costos
Factores primarios	(a) La moneda de mayor influencia en la determinación de los precios de venta de los bienes y servicios (b) Moneda del país cuyas fuerzas competitivas y regulaciones determinen los precios de venta de sus bienes y servicios.	Moneda que influye en la denominación y liquidación de los costos con los que la entidad obtiene los bienes y servicios.
	Actividades de financiación	Actividades de operación
Factores secundarios	La moneda en la cual se genera los fondos en las actividades de financiamiento.	La moneda en que se mantengan los valores cobrados por las actividades de operación de la entidad.

Fuente: Elaboración propia con base a la NIC 21.

La NIC 21 (2020) indica que existen otros factores a tomar en cuenta en la determinación de la moneda funcional cuando la entidad que informa tiene un

negocio en el extranjero, como por ejemplo una subsidiaria, sucursal, asociada, para estos casos en el análisis y evaluación se tomará en cuenta los siguientes factores:

- a. Si las operaciones que se llevan a cabo de la entidad extranjera son una extensión de la entidad que informa.
- b. La proporción que significa las transacciones que se realizan en el negocio en el extranjero con respecto a la entidad que informa.
- c. El efecto de los flujos de efectivo del negocio en el extranjero con respecto a los flujos de efectivo de la entidad que informa.
- d. Los requerimientos de efectivo para el negocio del extranjero provenientes de la entidad que informa.

Una vez analizado cada uno de los factores primarios y secundarios se tomará en cuenta lo indicado en la NIC 21 (2020) “Cuando los indicadores descritos arriba sean contradictorios, y no resulte obvio cuál es la moneda funcional, la gerencia empleará su juicio para determinar la moneda funcional que más fielmente represente los efectos económicos de las transacciones, sucesos y condiciones subyacentes” (p.A1547). La NIC 21 indica en su párrafo 12 que en la evaluación de la moneda funcional se debe dar prioridad a los factores primarios, antes de considerar los factores secundarios, los cuales se diseñaron para suministrar evidencia adicional que apoye la evaluación que realiza la gerencia.

La moneda funcional una vez que es definida, permanecerá en el tiempo a menos que en el entorno de la entidad se produzcan cambios que hagan presumir que deba evaluarse de nuevo la moneda previamente establecida. Cuando se realiza un cambio en la moneda funcional, se aplicarán los procedimientos de conversión de forma prospectiva desde la fecha de cambio. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que, un cambio prospectivo provocará un problema con respecto a la información comparativa, y es allí donde la gerencia deberá considerar esta situación, en la preparación de la información financiera.

En la realidad venezolana se presenta el uso de varias monedas, bolívares, euros, dólares, pesos, entre otras, lo que trae como consecuencia que, al analizar los factores principales y los factores secundarios, puede que no resulte tan fácil identificar cuál es la moneda funcional de una entidad. Dentro de este análisis es importante considerar el uso de una moneda en el tiempo, es decir, que no sea solo un caso coyuntural para la entidad que informa, con el objetivo de que la moneda funcional seleccionada refleje fielmente las transacciones de la entidad; de lo contrario podrían mostrarse u observarse desviaciones

significativas en la información financiera de la entidad.

Cuando en la entidad se determina el uso de una moneda funcional distinta a la moneda local, la gerencia podría requerir presentar sus estados financieros en una moneda distinta a la moneda funcional, por ejemplo, si se determina que su moneda funcional es el dólar estadounidense podría elegir presentar sus estados financieros en bolívares debido a que Venezuela es su principal mercado donde se desenvuelve o para cumplir con cualquier requisito de sus accionistas o regulatorio. Para ello, se requiere realizar un proceso de conversión de estados financieros de la moneda funcional a la moneda de presentación, que está claramente establecido en las VEN-NIF.

En Venezuela, una entidad puede presentar una moneda local, una moneda funcional, y además una moneda de presentación distinta, lo cual no llevaría a estar incumpliendo con aspectos legales ni con normas contables, lo que sí es importante es que en las notas a los estados financieros se debe informar cual es la moneda funcional, indicando las razones de su selección, y en el caso de que se use otra moneda de presentación debe informarse, cual es esta moneda y las razones de uso.

El párrafo 34 de la NIC 21, indica que cuando la entidad lleve sus registros contables en una moneda diferente a la moneda funcional, y se disponga a preparar los estados financieros, deberá convertir todos los importes a moneda funcional, lo cual se traduce que para realizar esta conversión se debe clasificar las partidas en monetarias y no monetarias. Las partidas monetarias se convertirán utilizando la tasa de cambio de cierre y las partidas no monetarias, se convertirán utilizando la tasa de cambio que corresponde a la fecha de origen. En el caso de Venezuela la tasa de cambio que debe ser utilizada en la tasa oficial que informa el Banco Central de Venezuela.

En la conversión de los registros contables a la nueva moneda local, se debe tomar en cuenta si se la entidad que informa se encuentra en una economía hiperinflacionaria, que es el caso de Venezuela, por tal motivo al revisar el párrafo 8 de la NIC 29 Información Financiera en una Economía Hiperinflacionaria, indica que los estados financieros de una entidad cuya moneda funcional sea la de una economía hiperinflacionaria deberá expresarse en términos de la unidad de medida corriente al final del periodo sobre el que se informa, esto significa que los bolívares constantes previamente informados se convertirán todos a la tasa de cambio de cierre, sin importar si se refieren a partidas monetarios o no monetarias.

3. La moneda funcional y sus consideraciones legales y fiscales en Venezuela

Según la Ley del Banco Central de Venezuela en su artículo 106, “la unidad monetaria de la República Bolivariana de Venezuela es el bolívar”, sin embargo, no existe prohibición legal para que las entidades cambien su moneda funcional a dólar, y posteriormente presente de así requerirlo, dichos estados financieros traducidos a bolívares.

En el artículo 129 de la Ley del Banco Central de Venezuela, se establece que la contabilidad y los libros obligatorios exigidos en el Código de Comercio deben presentarse de forma obligatoria en bolívares, ya que es la moneda de curso legal, así como la unidad monetaria en Venezuela.

Por lo descrito anteriormente y tal como lo señala Romero (2020, p.403) “En ningún caso, del texto del artículo 129 de la Ley del Banco Central de Venezuela, de su contexto o de su finalidad se infiere que la obligación de uso del bolívar implique su condición de moneda funcional exclusiva y excluyente.” No se puede por esto deducir que la normativa legal vigente en Venezuela que establece el uso del bolívar implique su condición de moneda funcional, aunque el marco jurídico nacional señale al bolívar como la moneda de presentación obligatoria, no implica que sea moneda funcional obligatoria. La moneda funcional puede ser distinta a la moneda de presentación.

En Venezuela el bolívar es la moneda local, es la moneda legal del país, la moneda de presentación, de registro en la contabilidad de las entidades y la moneda funcional, salvo en los casos que se demuestre lo contrario, tomando en consideración los criterios primarios y secundarios establecidos en las VEN-NIF.

Las VEN-NIF como Principios de Contabilidad aplicables en Venezuela no son una norma legal. sin embargo, la aplicación legal de los principios de los VEN-NIF están establecido dentro del marco jurídico venezolano, por ejemplo, en la Ley de Impuesto Sobre la Renta (2001), establece en su artículo 91 que: “los contribuyentes están obligados de llevar en forma ordenada y ajustada a los principios de contabilidad generalmente aceptados en la República Bolivariana de Venezuela, los libros y registros, de manera que constituyan medios integrados de control y comprobación de todos los bienes activos y pasivo muebles e inmuebles, corporales e incorporeales, relacionados o no con el enriquecimiento que se declara”. El principio contable tiene valor jurídico siempre que no contradiga alguna norma legal y es bien sabido que esa no es la intención de los principios contables

En Venezuela es obligatorio presentar la información financiera en bolívares;

en caso de que la entidad determine una moneda funcional diferente al bolívar, esta información deberá ser convertida a bolívares como moneda de presentación obligatoria lo que permitirá cumplir con el ordenamiento jurídico del país.

Por otra parte, cualquier cambio de moneda funcional no afecta la determinación de las obligaciones tributarias o parafiscales, tal y como lo establece el Código Orgánico Tributario, ya que los tributos de diferentes índoles o sanciones, multas, entre otros, se expresarán y pagarán en bolívares, lo cual significa que la información financiera para los fines fiscales, siempre se reporta en bolívares. Por tal motivo las entidades que tengan una moneda funcional distinta al bolívar deberán llevar una contabilidad en bolívares como medio comprobatorio y su contabilidad según la moneda funcional.

4. Aspectos relevantes de un cambio en la moneda funcional en Venezuela.

Existen varios aspectos relevantes frente al cambio de la moneda funcional, en Venezuela, es muy probable que el cambio sería del bolívar al dólar estadounidense, lo que significa que se pasaría de una economía hiperinflacionaria a una economía no hiperinflacionario, lo cual significa que se abandonaría la aplicación del ajuste por inflación, ya que en Venezuela según las normas contables el bolívar es una moneda hiperinflacionaria.

El cambio de moneda funcional tal y como lo indica la norma contable es prospectivo, es decir que no se deben hacer un cambio retroactivo, ya que no se considera un cambio de política contable, sino un cambio en las circunstancias en el entorno económico de la entidad, esto conlleva a que la gerencia debe de determinar la fecha desde que se realizará el cambio, el cual debería ser el cierre anual del último ejercicio contable cuya moneda funcional haya sido el bolívar, y se debe convertir la contabilidad en bolívares a la tasa de cambio de cierre, lo que se traduce en el balance de apertura a moneda funcional dólar. Es importante recordar que las entidades que hoy tienen como moneda funcional el bolívar, en sus estados financieros se presentan ajustados por inflación, es decir, a valores constantes y no valores históricos, por lo que ese balance de apertura debe ser el balance a moneda constante convertido a la tasa de cambio de cierre.

Lo descrito en el párrafo anterior trae como consecuencia inmediata que los montos resultantes de la conversión a la nueva moneda funcional, en el caso de partidas no monetarios, como lo son: Inventarios, propiedades plantas y equipos, intangibles, patrimonio, será el nuevo costo histórico del balance de

apertura expresando en dólares estadounidense. Por lo que se infiere que los saldos acumulados iniciales arrastran los efectos del ajuste por inflación de ejercicios anteriores con todas las distorsiones financieras que eso implica, en otras palabras, se abandona el ajuste por inflación, pero se parte de los saldos que previamente han sido informados.

Otra implicación contable del cambio de la moneda funcional es que las transacciones que realiza la entidad en bolívares, pasan a ser moneda extranjera, debido a que la NIC 21 (2020), en su párrafo 8 define a la moneda extranjera como: “cualquier otra distinta a la moneda funcional de la entidad” (p. A1545). La consecuencia principal, es que los activos y pasivos en moneda extranjera, es decir, los bolívares, se deben actualizar a la tasa de cierre, lo que implicara una diferencia en cambio que se espera sea menor a la que se venía presentando cuando la moneda funcional es el bolívar, ya que actualmente en muchas entidades venezolanas el volumen que se presenta en los estados financieros en bolívares es menor a los dólares.

En Venezuela, es necesario presentar estados financieros en bolívares cuando la moneda funcional sea distinta al bolívar, principalmente para cumplir con razones estatutarias de las entidades, como aumentos de capital y aprobación de los estados financieros que se presentan ante los registros mercantiles. Un aspecto importante en cuanto a la preparación de estados financieros cuya moneda funcional es el dólar y de presentación es el bolívar, que la metodología que debe aplicarse para la conversión de los estados financieros es la aplicable para una economía no hiperinflacionaria

Una vez que la entidad haya decidido que existen factores suficientes para determinar que la moneda funcional ya no es el bolívar, se hace necesario adaptar los sistemas de información, que permita que se registren las transacciones de la entidad en su moneda funcional y además se mantenga la información en bolívares para cumplir con las obligaciones tributarias y legales de la empresa, siendo necesario también que el sistema de información contable permita convertir los estados financieros de su moneda funcional (dólar) a su moneda de presentación (bolívar). Esas nuevas necesidades en los sistemas de información se traducen en un costo económico significativo, así como una inversión en la capacitación del personal involucrado con la preparación de información financiera.

5. Conclusiones

El juicio profesional de los expertos contables basado en los hechos y circunstancias propios de cada entidad, se hace presente al momento de determinar la moneda funcional. En muchos casos la moneda funcional coincide con la moneda local o legal del país donde opera la entidad, sin embargo, en algunos casos los indicadores que se encuentran establecidos en los principios de contabilidad pueden dar como resultado una moneda distinta a la de curso legal, lo que significa que los efectos contables se medirán en la moneda funcional que haya sido determinada

Para determinar la moneda funcional de una entidad se hace necesario una evaluación de acuerdo con los principios técnicos establecidos en las VEN-NIF, siendo uno de los factores principales a analizar cómo se generan sus ingresos, no solo pensado en cómo se cobran, si no cómo se determinan los precios, es decir, si se hacen de acuerdo a las fuerzas competitivas del mercado local o considerando las tendencias del mercado extranjero, esta es la clave principal. Por otra parte, la entidad deberá analizar en que moneda satisface sus egresos tomando en cuenta que moneda influye fundamentalmente en los costos de producir los bienes o suministrar los servicios, siendo de menor importancia en que moneda se cancelan los egresos ya que lo relevante es el entorno que determina los costos y gastos, es decir si estos varían, según el entorno venezolano o el extranjero.

Para los principios contables, adoptar una moneda funcional distinta al bolívar se considera un cambio en las circunstancias del entorno en que opera la moneda de la entidad y no se asume como un cambio de política contable, por lo que, su contabilización debe ser realizada en forma prospectiva, además en el año en que se realice el cambio se debe informar en los estados financieros las razones que justifican la nueva moneda funcional.

Cuando se presenta una moneda funcional distinta al bolívar, existen una serie de consecuencias en la entidad en cuanto a los aspectos relacionados con los sistemas contables, lo que pudiera significar una inversión tecnológica para adaptar los sistemas actuales a las necesidades de la entidad tanto en el registro de las operaciones a moneda funcional y en la preparación de los estados financieros, así como que le permita a esta entidad cumplir con las normativas legales vigentes en cuanto al régimen fiscal del país, los cuales tendrán que mantenerse obligatoriamente en la moneda local.

Los expertos contables deben hacer del conocimiento a la gerencia de la entidad la relevancia de los estados financieros, de su utilidad y de la importancia

de determinar técnicamente la moneda funcional, tomando en cuenta la situación actual de Venezuela, que presenta una economía hiperinflacionaria, unido esto, la circunstancia de que la moneda utilizada para la compra o venta de bienes y servicios ha venido cambiando de la moneda local (bolívars), a la moneda extranjera (dólar), siendo esta última situación la que ha hecho pensar a algunos emisores de estados financieros, que se requiere un cambio de la moneda funcional al dólar, sin embargo, las VEN-NIF al referirse a moneda funcional dirige principal atención al entorno de la moneda y no al uso de la moneda en cobros y pagos de bienes y servicios. También cabe la posibilidad de preparar los estados financieros en una moneda estable como el dólar, independientemente de la moneda funcional de la entidad.

Las VEN-NIF permiten preparen los estados financieros en cualquier moneda, lo cual es de mucha utilidad cuando se consolidan estados financieros de diversas entidades ubicadas en diferentes países y cuyas monedas funcionales pueden ser muy diferentes. En otras palabras, una entidad en Venezuela puede tener como moneda funcional el bolívar y elegir presentar sus estados financieros en otra moneda ya que considera que será de mayor entendimiento por los usuarios de la información.

6. Referencias

- Casanova, M., & Bertrán, J. (2013). *La financiación de la empresa: Cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Barcelona: Profit Editorial.
- García, E. (2019). *Aplicación de la moneda funcional y su incidencia en los resultados expresados en moneda nacional en la empresa Metalbus, S.A.* Realizado en la Universidad nacional de Trujillo. Tesis ara obtener el grado académico de Maestro en Ciencias Económicas, mención: Finanzas. Disponible en: <https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/15553/Aredo%20Garcia%2C%20Erik%20Daniel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Manco, F. (2020). *La importancia de la determinación de la moneda funcional y sus efectos ante la subida y bajadas del dólar americano en Perú*. [Artículo en línea]. Disponible: <https://www.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-determinaci%C3%B3n-moneda-funcional-y-su-fernando-manco/?originalSubdomain=es> [Consulta: 2022, Junio 10].
- Márquez, S. (2020). *Los estados financieros en nuestro país ¿Cuál es su utilidad? El falso dilema de la moneda funcional*. [Artículo en línea]. Disponible: <https://www.crowe.com/ve/insights/los-estados-financieros-en-nuestro-pais> [Consulta: 2022, Junio 2020].
- Normas Internacionales de Información Financiera para las PYMES (2015). *Sección 30 Conversión de la Moneda Extranjera*.

- Norma Internacional de Contabilidad 21 (2020). *Efecto de las Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera*.
- Norma Internacional de Contabilidad 29 (2020). Información financiera en economías hiperinflacionarias.
- Ortega Salavarría, R. (2012). *NIIF 2012 y PCGE comentarios y aplicación práctica*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante S.A.C
- República Bolivariana de Venezuela (1999). *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N.36860. Caracas, 30 de Diciembre de 1999.
- República Bolivariana de Venezuela (2015). *Ley del Banco Central de Venezuela*. Gaceta oficial 6.211. Caracas 30 de Diciembre del 2015.
- República Bolivariana de Venezuela (2020). *Código Orgánico Tributario*. Gaceta Oficial extraordinaria de la, N.6507. Caracas, 29 de Enero de 2020.
- Rodríguez, M. (2020). *El dilema de elegir la moneda funcional en una economía híbrida y sus efectos en el análisis de gestión*. [Artículo en línea]. Disponible: [ttp://aciempol.msinfo.info/bases/biblo/texto/boletin/2020-2/BolACPS_2020_161_965-985.pdf](http://aciempol.msinfo.info/bases/biblo/texto/boletin/2020-2/BolACPS_2020_161_965-985.pdf) [Consulta: 2022, Junio 15].
- Romero, M. (2020). «La mentira contable»: crónica de incomunicación y engaño. Aspectos jurídicos de la liberación del tipo de cambio según el Convenio Cambiario N.º 1 y de la publicación extemporánea de los INPC por el BCV para los años 2016, 2017, 2018 hasta septiembre 2019. [Artículo en línea]. Disponible: <https://vlexvenezuela.com/vid/la-mentira-contable-cronica-844986349> [Consulta: 2022, Junio 20].

Importancia del gobierno corporativo y estructura de capital en las empresas listadas en la Bolsa de Valores de Lima.

Caso Alicorp

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.06>

Lizarzaburu B., Edmundo R.; Burneo F., Kurt; Ostos M., Jhony; García, Conrado

Recibido: 28-06-22- Revisado: 13-07-22 - Aceptado: 10-12-22

Lizarzaburu B., Edmundo R.
Doctor en Administración de Empresas.
Máster en Investigación de Ciencias de
la Administración. Posgrado en Riesgos
Financieros. Maestría en Administración de
Negocios Globales. Posgrado en Gerencia de
Proyectos y Calidad. Posgrado en Estrategia
de Ventas.
Universidad Esan, Lima, Perú.
elizarzaburu@esan.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-8862-5624>

Burneo F., Kurt
Doctor en Administración y Dirección de
Empresas (Universidad Ramón Llull-Esade).
Magíster en Economía. CENTRUM Católica
Graduate Business School, Lima, Perú.
Pontificia Universidad Católica del Perú,
Lima, Perú.
kburneo@pucp.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0001-5204-525X>

Ostos M., Jhony
Doctor en Administración y Dirección de
Empresas.
Universidad Esan, Lima, Perú.
jostos@esan.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0003-1888-7378>

García, Conrado
Universidad de Valladolid.
conradodiego.garcia@uva.es
<https://orcid.org/0000-0001-8184-3285>

El gobierno corporativo es una herramienta para establecer el equilibrio entre los grupos de interés internos y externos (Torre, 2005). El presente documento pretende compartir las convenciones referentes al gobierno corporativo y grupos de interés, aquellas que puedan ser de utilidad en el contexto peruano, así como la incidencia de la aplicación de las prácticas de buen gobierno corporativo sobre, además del entorno, la rentabilidad y utilidades de la organización. En tal sentido, proponemos que el correcto desempeño en la aplicación del Gobierno Corporativo mejorará el performance de la empresa. La investigación presentará, en primer lugar, un marco teórico sobre gobierno corporativo y grupos de interés, seguido por el caso de estudio realizado a la empresa Alicorp S.A.A. que contiene, primero, una descripción del entorno macroeconómico y doméstico, seguido por el análisis de prácticas de Gobierno Corporativo, gestión de grupos de interés y, brevemente, el desempeño económico-financiero del periodo 2010-2015.

Palabras clave: Buen gobierno corporativo; grupos de interés; índice bursátiles; situación económico-financiera.

RESUMEN

Corporate Governance is a tool to establish a balance between internal and external stakeholders (Torre, 2005). This document aims to share the conventions regarding corporate governance and interest groups, those that may be useful in the Peruvian context, as well as the impact of the application of good corporate governance practices on, besides the environment, profitability and organization benefits. In this sense, we propose that the correct management in the application of Corporate Governance will improve the performance of the company. The research will first present a theoretical framework on corporate governance and interest groups, followed by the study case carried out on the company Alicorp S.A.A. which contains, first, a description of the macroeconomic and domestic environment, followed by the analysis of Corporate Governance practices, stakeholder management and, briefly, the economic-financial performance of the 2010-2015 period.

Keywords: Good Corporate Governance; Stakeholders; Stock Market Index; Economic-Financial Situation.

ABSTRACT

1. Introducción

La aplicación de una buena estrategia de gobierno corporativo genera ventajas competitivas a la organización. Según Shleifer y Vishny (1997), el gobierno corporativo se define como un mecanismo que garantiza a los inversionistas obtener un retorno de sus inversiones en las empresas, asimismo Srivastava et al (2018) complementa esta definición argumentando que el mecanismo del gobierno corporativo es un conjunto de reglas predefinidas que guían las acciones de los gerentes y el resultado sea mejor para el interés del inversionista.

Por otro lado, están los grupos de interés, que según Freeman (1984), un grupo de interés en una organización es cualquier grupo o individuo que puede afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la organización. Asimismo, Kusi et al. (2018) sustentan que el gobierno corporativo implica un conjunto de relaciones entre la administración de una empresa, su junta directiva, sus accionistas y otras partes interesadas.

El estudio del presente caso se podrá visualizar la evolución de Alicorp, asimismo recolectará y analizará los datos tanto del entorno económico como de los procesos y experiencias de la empresa Alicorp S.A.A. dentro de un determinado periodo de tiempo, para entender la relación entre la aplicación de determinados procesos y los resultados obtenidos por la empresa e incluye un análisis de su posición financiera, desde la estructura de financiamiento que presenta, los Estados Financieros actualizados, y la aplicación de herramientas para el análisis económico-financiero correspondiente.

2. Marco teórico

El buen gobierno corporativo surgió en los noventa, tras la presión generada por los inversionistas por una mayor participación en los órganos administrativos de las sociedades. Tras lo cual, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) emitió la primera declaración de principios en 1999, señalando que, en un mundo cambiante, las sociedades debían innovar y adaptar sus prácticas de buen gobierno corporativo para mantenerse competitivas (Milosevic et al; 2015).

Posteriormente, en el año 2004, se revisó y actualizó la declaración de principios. De igual manera, en el 2004, el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), publicó sus primeros lineamientos, que fueron actualizados en el 2013. (SMV, 2013).

2.1. Código de buen gobierno corporativo de las sociedades peruanas

En la actualidad, los inversionistas resaltan la importancia de la aplicación de prácticas de buen gobierno corporativo en el largo plazo (Gaitán et al; 2018). El código permite eliminar la asimetría de la información entre quienes administran la empresa y los accionistas, pues vela por las prácticas transparentes mediante un adecuado marco normativo y supervisión eficiente a cargo de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

Así, catorce instituciones y gremios empresariales representativos del mercado de valores y el sector empresarial, bajo la supervisión de la SMV, publicaron en el 2013 el “Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas”, que incorpora los mejores estándares de buen gobierno corporativo identificados a nivel mundial, aplicados a la realidad nacional y enfatizando la dinámica de la Junta General de Accionistas, el Directorio y la Alta Gerencia, así como una adecuada gestión de riesgos.

El objetivo del código es mejorar la percepción de los inversionistas respecto a las sociedades, y así, promover el desarrollo de las empresas y generar valor en la economía peruana. El Código de Buen Gobierno Corporativo para las sociedades peruanas se encuentra compuesto por cinco pilares, y a su vez, estos se encuentran respaldados por 31 principios divididos de la siguiente manera (Fuente SMV):

Cuadro 1
Pilares del buen gobierno corporativo

Pilar I: Derechos de los accionistas	Pilar II: Junta general de accionistas	Pilar III: El directorio y la alta gerencia	Pilar IV: Riesgo y cumplimiento	Pilar V: Transparencia de la información
Principio 1: Paridad de trato	Principio 8: Función y competencia	Principio 15: Conformación del Directorio	Principio 25: Entorno del sistema de gestión de riesgos	Principio 28: Política de información
Principio 2: Participación de los accionistas	Principio 9: Reglamento de junta general de accionistas	Principio 16: Funciones del directorio	Principio 26: Auditoría interna	Principio 29: Estados financieros y memoria anual
Principio 3: No dilución en la participación en el capital social	Principio 10: Mecanismos de convocatoria	Principio 17: Deberes de los miembros del directorio	Principio 27: Principio de Auditoría externa	Principio 30: Información sobre estructura accionaria y acuerdos entre los
Principio 4: Información y comunicación a	Principio 11: Propuestas de	Principio 18:		

los accionistas	puntos de agenda	Reglamento	de	accionistas
Principio 5:	Principio 12:	Directorio		Principio 31:
Participación en	Procedimientos	Principio 19:		Informe de
dividendos de la	para el ejercicio del	Directores		gobierno
sociedad	voto	independientes		corporativo
Principio 6:	Principio 13:	Principio 20:		
Cambio o toma	Delegación de	Operatividad del		
de control	voto	directorio		
Principio 7:	Principio 14:	Principio 21:		
Arbitraje para la	Seguimiento de	Comités especiales		
solución de	acuerdos de junta	Principio 22:		
controversias	general de	Código de Ética y		
	accionistas	conflictos de		
		interés		
		Principio 23:		
		Operaciones con		
		partes vinculadas		
		Principio 24:		
		Funciones de la		
		Alta Gerencia		

Fuente: Elaboración propia.

Caberesaltarque,peseanoestarincluidadentrodelcódigo,laresponsabilidad social corporativa es de suma importancia para la sostenibilidad de las sociedades y el mercado en general.

2.2. Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC)

De acuerdo con el Manual de Metodología de los Índices S&P/BVL Perú (2016): “El S&P/BVL IBGC Index (Índice de Buen Gobierno Corporativo) está diseñado para seguir el desempeño de las compañías que están comprometidas con buen gobierno corporativo. El índice emplea un esquema modificado de ponderación por capitalización de mercado que incluye en el cálculo, la puntuación de la evaluación de buen gobierno corporativo de cada acción, y la capitalización ajustada al capital flotante. Esta metodología fue creada por S&P Dow Jones Índices para alcanzar el objetivo anteriormente mencionado de medir el interés subyacente de cada índice que se rige según este documento de metodología. Cualquier cambio o desviación de esta metodología se hace a entera discreción y criterio de S&P Dow Jones Índices y la BVL para que el

índice continúe alcanzando su objetivo”.

El resultado en los indicadores de “Ambiente de Control” (11%) y “Estrategia del Negocio” (12%), revela que estas variables son mencionadas como condiciones necesarias para las empresas que desean atraer inversionistas, pues estos buscan oportunidades rentables que contemplen una adecuada gestión de riesgos.” El cuadro 2 muestra las empresas cuyas acciones se encuentran listadas en el Índice de Buen Gobierno Corporativo, efectivas desde el 15 de julio de 2016 con vigencia de un año:

Cuadro 2:
Cartera del IBGC efectiva desde el 15 de julio 2016

Empresas	Nemónico
Credicorp Limited	BAP
Ferreycorp S.A.A.	FERREYC1
Banco Continental	CONTINC1
Minera Milpo	MILPOC1
Compania de Minas Buenaventura S.A.A.	BVN
Alicorp S.A.	ALICORC1
Graña y Montero	GRAMONC1
Refinería La Pampilla S.A.A.	RELAPAC1
Cementos Pacasmayo S.A.A.	CPACASC1
UCP Backus & Johnston I	BACKUSI1

Fuente: Bolsa de Valores de Lima (BVL).

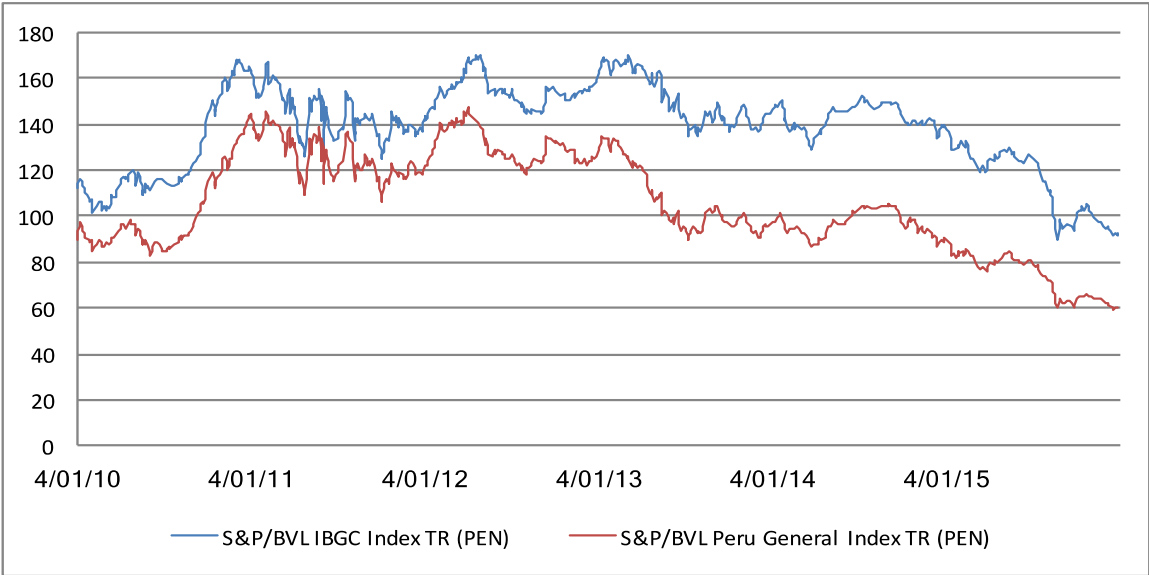


Gráfico 1: Evolución Comparativa del IBGC vs IGBVL (Base 100). Fuente: Elaboración propia a partir de data de la Bolsa de Valores de Lima (BVL)

Para ser parte del índice de buen gobierno corporativo, la empresa debe tener una calificación de cumplimiento de Gobierno Corporativo mayor a 75%, empresas “juniors” no son elegibles. Cada año se realiza un rebalanceo del índice. Los criterios para determinar la cartera del IBGC son:

- Scoring: Evalúa la eficacia de los procesos tomando en cuenta los aspectos de existencia, comunicación, comprensión, apoyo, monitoreo y aplicación. Tiene como referencia algunos de los principios incluidos dentro de los “Estándares Internacionales de auditoría – IASE 3000” y la metodología “EXCUSME”.
- La voz del mercado: es la medición mediante una encuesta a los principales agentes del mercado de capitales⁵.
- Liquidez: Considera solo a las empresas que son seleccionadas por sus buenas prácticas por los criterios de Scoring y la voz del mercado.
- Valor: Sólo considera un valor (el más líquido) por cada empresa.

2.3. Grupos de interés

Los grupos de interés o stakeholders han comenzado a ser estudiados y evaluar su impacto en las organizaciones desde hace décadas. Dentro de estos estudios, se analiza que tan rentable para una organización puede llegar a ser cada grupo de interés, cuanto aporta en la cadena de valor o si siguen los mismos principios, esto es debido a que los grupos de interés son actores externos o internos a la empresa que tienen gran repercusión en el desarrollo de esta por la actividad empresarial de esta.

Dentro de los grupos de interés podemos encontrar 7 principales que son divididos en dos aspectos; los internos, como los colaboradores y accionistas; y los externos como los proveedores, la comunidad, el estado, los acreedores y los clientes.



Gráfico 2: Mapa de grupos de interés internos y externos. Fuente: Elaboración propia.

3. Análisis económico

3.1. Situación macroeconómica de Perú

De acuerdo con el Banco Mundial (2016), la región de América Latina y el Caribe pasará por su segundo año de contracción económica. En el año 2014, la región creció 0.9% más en el 2015 se contrajo 0.2%. Se estima que la actividad económica de la región se contrajo 1.4% en el 2016.

Ahora bien, con respecto a la economía de Perú, esta se vio favorecida en los últimos años principalmente por variables macroeconómicas como el aumento del gasto y el consumo, al igual que la producción de cobre del país.

La inversión privada del país es débil, y se considera necesaria la implementación de reformas para aumentar la producción a mediano plazo, tales como la mejora de las condiciones de trabajo, reducción de la informalidad en la actividad del mercado, mejoras en el nivel educativo y la simplificación de trámites. Se estima crecimiento en el 2017 y recesión en los años 2018 y 2019.

3.2. Análisis del mercado de commodities

Schaper (2007), menciona que los mercados de commodities se caracterizan por el intercambio de bienes que no son diferenciables.

Para el desarrollo del caso, es necesario precisar información acerca del trigo, aceite de soya, maíz y azúcar; pues son la materia prima primordial para la manufactura de productos comercializados por la empresa Alicorp.

El gráfico 3 muestra la evolución y volatilidad del precio en dólares por commodity:

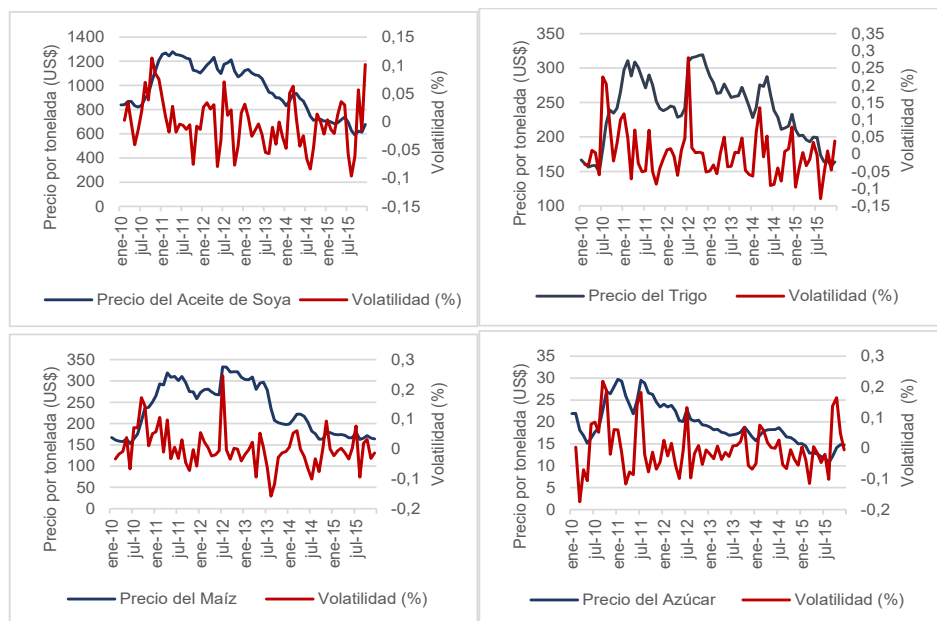


Gráfico 3: Evolución de precio y volatilidad (%) *. Fuente: Elaboración propia a partir de data del Fondo Monetario Internacional (FMI)

* De izquierda a derecha: Trigo, Aceite de Soya, Maíz, Azúcar.

3.3. Análisis de la economía peruana

La economía peruana tiene un crecimiento ininterrumpido de 18 años en la última década creció debido al “*Boom de los commodities*” y, en menor proporción, a la creciente demanda interna. Esto permitió un crecimiento económico gracias a la estabilidad macroeconómica. En los últimos años, la economía mundial se encuentra en recesión⁸, a esto se suma la caída de la inversión privada, generada por los conflictos sociales y la presencia del fenómeno El Niño.

En el 2015, la economía peruana creció 3.2% y el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) proyecta para el 2016 una tasa de 4%, esto nos da señales de una ligera recuperación de la economía, esto principalmente a que los grandes proyectos mineros comenzaron a operar.

El gráfico 4 muestra el crecimiento anual del PBI a valores nominales y porcentuales del país durante el periodo 2010-2015.

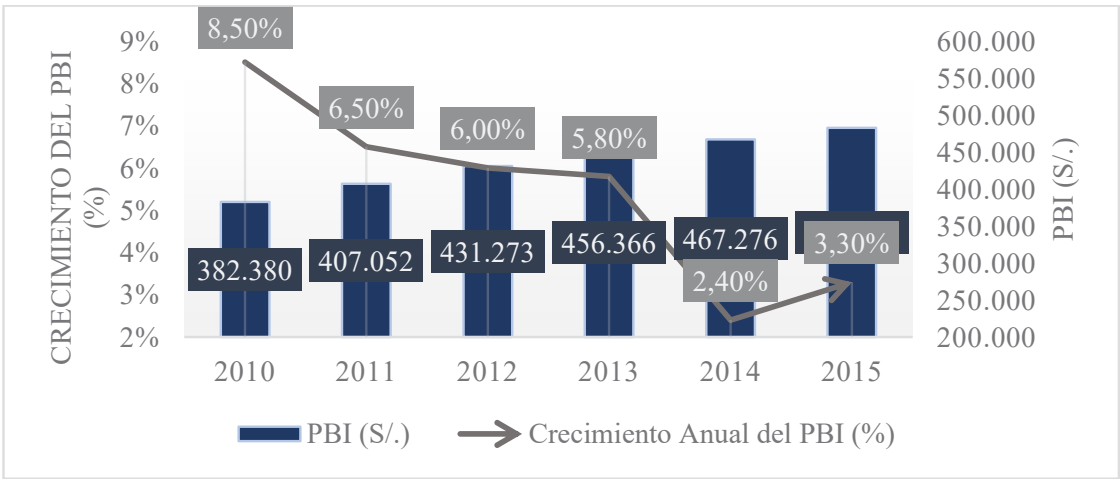


Gráfico 4. Crecimiento anual del PBI - Perú (%). Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

4. Caso de estudio: Alicorp S.A.A.

Proposición principal: la aplicación del buen gobierno corporativo mejora la relación con los grupos de interés y el desempeño.

El caso busca medir como el Gobierno Corporativo, a través de una adecuada gestión de grupos de interés, genera mejores indicadores financieros en la organización.

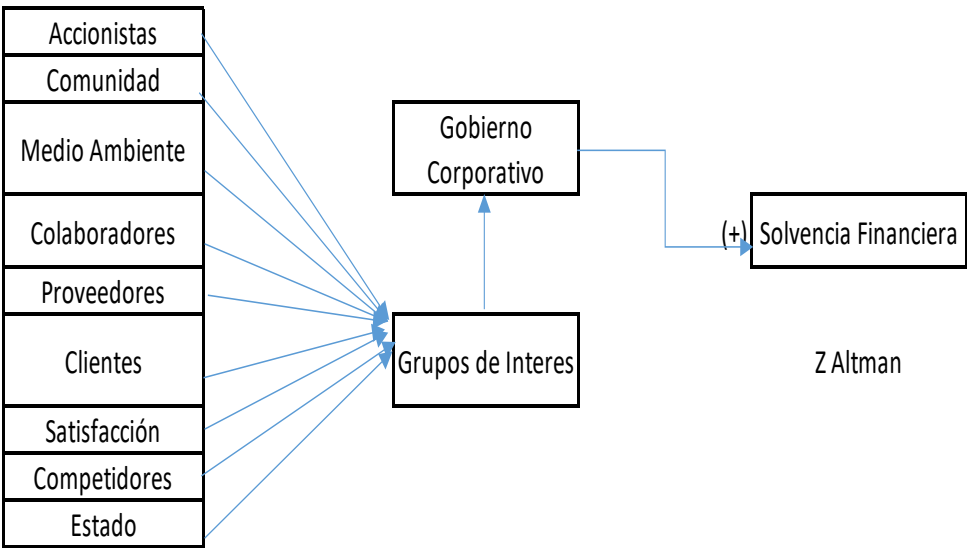


Gráfico 5. Modelo propuesto gobierno corporativo y solvencia financiera. Fuente: Elaboración propia.

4.1.1.Descripción de Alicorp SAA

Alicorp S.A.A. es la empresa líder en el sector de consumo masivo, principalmente alimenticios y de limpieza a través de marcas sólidas; además se dedica a la elaboración de productos industriales y nutrición animal con los más altos estándares de calidad y competitividad.

Su estrategia en los últimos años está basada en la consolidación de sus productos y marcas, participación en el mercado extranjero y la adquisición de empresas para su posicionamiento en el mercado con sus diferentes marcas.

Los tres negocios de Alicorp S.A.A. al año 2015 son:

- 1. Consumo masivo: Marcas de alimentación, cuidado del hogar y cuidado personal. El consumo masivo, principal actividad de la empresa, implica la producción de bienes de uso cotidiano y casero.
- 2. B2B: Marcas utilizadas como ingredientes e insumos por los sectores panificación, gastronómico e industrial.
- 3. Acuicultura: Marcas de alimento balanceado para camarones y peces.

El cuadro 3 muestra los productos de Alicorp S.A.A. según la línea de negocio:

Cuadro 3

Productos por segmento

Consumo Masivo	B2B	Acuicultura
Aceites	Aceites para Grandes Industrias	
Aderezos	Aceites para Restaurantes	Alimentos balanceado
Ayudas Culinarias	Aderezos	para camarones y
Caramelos	Ayudas Culinarias	peces
Cereales	Congelados	
Chocolates	Fideos	
Detergentes	Granos Andinos	
Fideos	Harina para Grandes Industrias	
Galletas	Harinas Industriales	
Harinas	Harinas para Cocinar	
Jabones	Mantecas Industriales	
Margarinas	Mantecas para Grandes Industrias	
Panetones	Margarina para Grandes Industrias	
Postres	Margarinas Industriales	
Premezclas	Pastelería	
Refrescos	Postres instantáneos	
Salsas	Premezclas	
Sémola	Salsas	
Suavizantes		

Fuente: Página web de Alicorp S.A.A.

4.1.2. Buen gobierno corporativo de Alicorp S.A.A.

Alicorp está firmemente comprometida con la adopción y desarrollo de políticas y normas que permitan maximizar el valor para los accionistas, colaboradores, clientes y otros grupos de interés.

Las prácticas de Alicorp, han hecho acreedor a premios como el 1er lugar del ranking “La Voz del Mercado” en el año 2014. En el año 2016, Alicorp ocupó el 11vo lugar, en el mismo ranking. El cuadro 4 muestra el detalle del accionariado de Alicorp:

Cuadro 4

Descomposición accionarial de Alicorp

Accionista Económico	% del Capital
Grupo Romero	45.70
AFP's	26.50
Fondos Mutuos	16.30
Otros	11.50

Fuente: Página web de Alicorp S.A.A. (2016).

Según el estatuto de la empresa, sus órganos de gobierno son la junta general de accionistas, la gerencia y el directorio. La junta general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad. Asimismo, la administración de la sociedad está a cargo del Directorio y del Gerente General. A continuación, El cuadro 5 detalla los miembros del directorio de la empresa:

Cuadro 4
Descomposición accionarial de Alicorp

Nombre	Cargo
Dionisio Romero Paoletti	Presidente
Luis Romero Belismelis	Vicepresidente desde agosto 2006
José Antonio Onrubia Holder	Director desde agosto 2006
Ángel Manel Irazola Arribas	Director desde marzo 2005
José Raimundo Morales Dasso	Director desde marzo 2008
Arístides de Macedo Murgel	Director desde marzo 2010
Juan Carlos Escudero Velando	Director desde abril 2016
Manuel Romero Belismelis	Director Suplente desde agosto 2006
Rafael Romero Guzmán	Director Suplente desde agosto 2006
Calixto Romero Guzmán	Director desde 2002
Carlos Hereen	Director desde noviembre 2016

Fuente: Página web de Alicorp S.A.A. (2016).

4.1.3. Grupos de Interés de Alicorp S.A.A.

Los grupos de interés se definen como todos aquellos grupos que se ven afectados directa o indirectamente por el desarrollo de la actividad empresarial, y, por lo tanto, también tienen la capacidad de afectar directa o indirectamente el desarrollo de éstas (Freeman, 1983). En el caso de Alicorp S.A.A. los grupos de interés según su Memoria Anual (2015) son: accionistas, autoridades y gremios, clientes, colaboradores, consumidores, líderes de opinión, medioambiente, medios de comunicación, proveedores, la sociedad, entre otros.

4.1.4. Gestión de grupos de interés

a. Gestión de los accionistas

Alicorp está comprometida con las prácticas de buen gobierno corporativo mediante del cumplimiento de las expectativas de sus accionistas, directorio y la alta gerencia, al igual que siendo transparentes en su gestión. Cuenta con un comité dedicado exclusivamente a este tema. Al 2016, Alicorp cuenta con 1,450 accionistas y un total de 847,191,731 acciones en circulación.

Para evitar conflictos de interés entre los miembros, controlar y evitar el uso de la información privilegiada para beneficio propio o de terceros, se han impuesto algunos mecanismos que protegen los intereses de la empresa

como el Código de Ética, la Norma sobre Conflictos de interés y el Manual de Seguridad de Alicorp.

Los comités como de riesgo, de buen gobierno corporativo y el de auditoría, sirven para asegurar la gestión adecuada de los accionistas, JGA, Directorio y alta gerencia.

b. Gestión de la comunidad

Alicorp promueve la producción de granos andinos como la quínoa, mejora de la calidad de sus productos, y además genera valor y bienestar en las comunidades aliadas a través de “Cadenas Productivas”. El programa reúne a los agricultores en *Módulos de siembra*, donde reciben asesoría técnica permanente, supervisión de sus cultivos y respaldo financiero, además de pagarles por sus cosechas. Hasta el año 2015, este proyecto cuenta con 432 agricultores participantes y 680 hectáreas sembradas.

c. Gestión del medio ambiente

Alicorp se preocupa por reducir los impactos generados por sus operaciones mediante el uso de un sistema integrado de gestión que aplica iniciativas y estándares corporativos en la gestión de agua, residuos y emisiones:

- Gestión del agua: A través de reutilización del condensado de vapor, consumo responsable, adecuada disposición final y reutilización de 22% de agua.
- Reducción de residuos: Cuenta con un proceso de gestión de residuos para poder identificar los residuos generados en cada etapa de elaboración de productos, y así adecuar los métodos de disposición de desechos.

d. Gestión de colaboradores

Alicorp se enfoca en el desarrollo constante de las capacidades y habilidades de las personas que conforman la organización. Asimismo, manifiesta su preocupación por los colaboradores a través de las siguientes iniciativas:

- Gestión participativa: A través de una relación horizontal y comunicación permanente entre los diferentes niveles jerárquicos. Entre los mecanismos utilizados por la empresa para promover un buen clima laboral se encuentran: encuestas anuales de clima laboral; Censos anuales; encuestas a los trabajadores sobre el marco laboral; reuniones de grupos de trabajo; incentivos por planteamientos de oportunidades de mejora; canales de comunicación interna (boletín interno, vitrinas, intranet y

correo electrónico otorgamiento de licencias sindicales; programa de desempeño organizacional; entre otros.

- Relación con grupos de colaboradores y/o sindicatos/agrupaciones: Alicorp sostiene una postura de respeto hacia la libertad de asociación y mantiene comunicación abierta con los sindicatos. Hasta el momento existen: 5 sindicatos en Argentina, 1 Sindicato en Chile y 3 Sindicatos en Perú.
- Políticas de remuneraciones: Revisión anual de los salarios con el fin de mantener una oferta competitiva en el mercado, teniendo en cuenta el presupuesto asignado.
- Desarrollo profesional: Alicorp ofrece permanentemente programas y cursos de capacitación a sus colaboradores con la finalidad de mejorar su desempeño, la empleabilidad y generar metas de crecimiento profesional a mediano y largo plazo. Existen tres tipos de capacitación:
- Capacitaciones técnicas: Relacionadas a las funciones del área.
- Desarrollo de habilidades: Determinadas en base en los conocimientos y actitudes que se espera de los trabajadores.
- Capacitaciones especializadas: Establecidas en el acuerdo de necesidades del trabajador.

El gráfico 6 muestra las horas de capacitación corporativa per cápita:

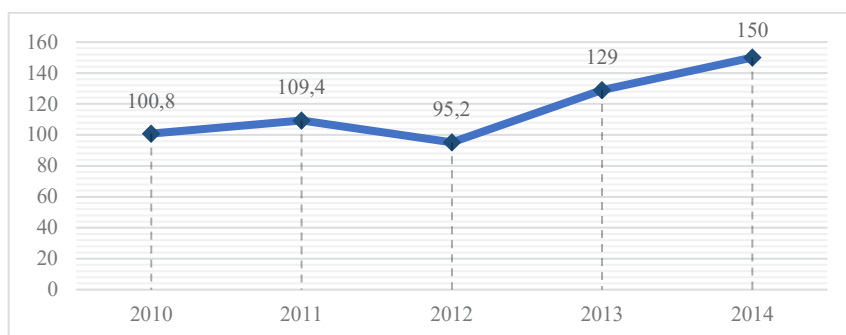


Gráfico 6. Horas de capacitación corporativa per cápita. Periodos 2010-2014. Fuente: Elaboración propia a partir de Reportes de Sostenibilidad de Alicorp S.A.A. (2010,2011,2012 y 2014)

- Motivación y recompensa: Alicorp fomenta un buen clima laboral con el objeto de mantener a sus colaboradores constantemente motivados. A través programas como “El clima somos todos” y “Conversando con Colaboradores”, Alicorp integra a sus empleados y eleva su nivel de satisfacción.

- Seguridad y salud ocupacional: Alicorp tiene un alto grado de cumplimiento con la normativa vigente en seguridad y salud ocupacional impuesta por las entidades reguladoras. La gestión hace hincapié en lineamientos que respalden normativa vigente a través del reglamento interno de trabajo.
- Voluntariado corporativo: Alicorp lo considera como un espacio de crecimiento personal y de integración, en el que sus colaboradores tienen la oportunidad de generar bienestar en la comunidad (Fundación Pachacútec; Fundación Forge; Concurso Crea Bienestar; Teletón Perú).

e. Gestión de proveedores

Los principales proveedores de Alicorp se agrupan bajo la siguiente categorización: proveedores de materia prima, insumos, empaques y otros; proveedores de servicios de transporte; actividades tercerizadas.

La empresa estableció su compromiso con el Desarrollo Sostenible, haciendo parte de este movimiento también a sus proveedores como socios estratégicos para el cumplimiento de los estándares de calidad. De esta forma, Alicorp logra la primera homologación de proveedores en el año 2009, a cargo de la empresa Homologaciones Perú.

f. Gestión de clientes y consumidores

Alicorp ha venido desarrollando proyectos para tanto fidelizar como para aumentar su cartera de clientes (Atracción y retención de clientes), a través de propuestas desarrolladas (ofertas diferenciadas) para cubrir las necesidades y expectativas específicas de cada tipo de cliente que tiene la empresa¹²:

- Aliados: Este programa busca afianzar las relaciones entre Alicorp y sus principales clientes del canal mayorista, a través de un programa de beneficios económicos, emocionales, promocionales, cursos de formación y demás que edifican una relación transaccional.
- Base de la Pirámide (BdP): BdP busca adaptar el modelo de distribución de Alicorp a las necesidades de las zonas urbanas alejadas y poco pobladas del país. Estas localidades se ven favorecidas gracias a la distribución y el nivel de precios ofrecido.
- Proyecto 3D: Este proyecto abarca la creación de distribuidoras para clientes mini-mayoristas, cubriendo las zonas de Lima, además del Norte y Sur del país. De esta forma se incrementaron el portafolio de clientes de la empresa y los ingresos por ventas.
- Proyecto de prospección: El proyecto se enfoca en localizar clientes

- potenciales en bodegas y puestos de mercado.
- Ventas éticas: Alicorp mantiene un comportamiento ético en sus relaciones con los clientes. Fundamentadas en la confianza y en el respeto, enfatizando el principio de buena fe empresarial.
 - Marketing y canales de comunicación: Buscan que la atención del consumidor final se sitúe en el valor del producto. Alicorp busca ofrecer a los clientes canales accesibles y cercanos para poder identificar y satisfacer sus necesidades y preocupaciones.

g. Gestión de la satisfacción de los clientes

Alicorp monitorea el nivel de satisfacción de clientes y consumidores con el fin de detectar oportunidades de mejora a través de diversas herramientas¹³: Encuestas de satisfacción, investigaciones de mercado, Desarrollo de productos con retroalimentación de clientes y consumidores, campañas de publicidad en el marco de principios éticos, Call-center, procedimiento de manejo inmediato de reclamos y desarrollo de plataforma B2B con clientes. Los gráficos 7 y 8 muestran los porcentajes de satisfacción y pedidos perfectos registrados y el número de reclamos y consultas telefónicas recibidas entre los años 2010-2014, respectivamente.

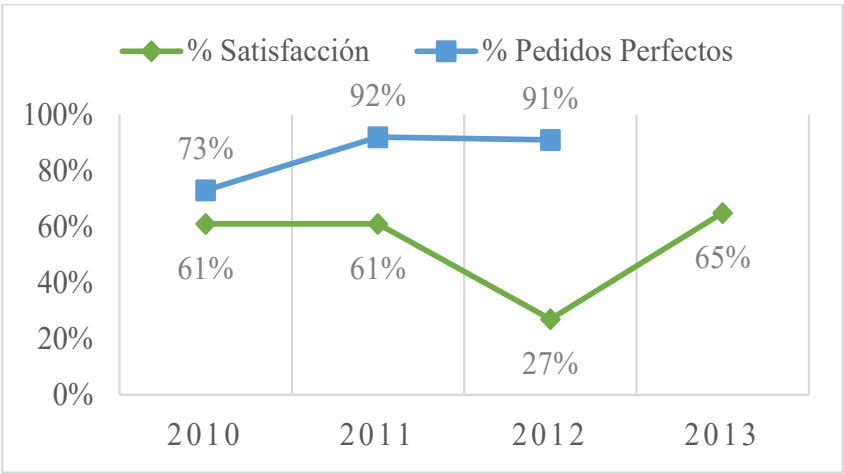


Gráfico 7. Porcentaje de satisfacción y pedidos perfectos de Alicorp. Fuente: Elaboración propia a partir del Reporte de Sostenibilidad de Alicorp S.A.A. (2010-2013)



Gráfico 8. Reclamos y consultas de clientes de Alicorp S.A.A.
Fuente: Elaboración propia a partir del Reporte de Sostenibilidad de Alicorp S.A.A. (2010-2014)

h. Gestión del Estado y sociedad civil

Alicorp mantiene su compromiso con el Estado y otras asociaciones de la sociedad civil, ante quienes sus operaciones se encuentran sujetas a escrutinio constante.

- **Obligaciones tributarias con el Estado**

Alicorp ha mantenido desde el inicio de sus operaciones un estricto cumplimiento de la legislación peruana y de sus obligaciones tributarias y laborales con el Estado. Durante el año 2008 no recibieron sanciones ni multas por causas relacionadas con el abuso de una posición dominante en el mercado. Alicorp aporta valor indirecto a través del pago de sus impuestos y tributos a las entidades y administraciones del Estado.

- **Relacionamiento con organizaciones de la sociedad civil**

Alicorp participa en procesos de consulta sobre políticas públicas a través de su presencia en y/o asociación.

i. Competidores

Pacific Credit Rating (PCR) señala: “El sector está concentrado en pocas empresas, siendo Alicorp la Compañía líder del mercado; en esta línea, la amenaza de entrada de nuevos competidores es limitada, además de la concentración, por las fuertes inversiones que se deben realizar, en especial en lo relacionado a las plantas productoras de aceites y margarinas, y en otros casos por la necesidad de redes de distribución masivas y eficientes; sin embargo, a nivel internacional, la Compañía se enfrenta con una industria

altamente competitiva, por lo que en algunas ocasiones debe reducir sus precios como respuesta a las presiones de otras empresas, lo cual limita su habilidad de incrementar los mismos para compensar alzas en los precios de commodities; esto último busca compensarse con mayores volúmenes de ventas, con el fin de no impactar su rentabilidad (año y página).” Los ingresos internacionales de Alicorp en el 2016 representaron 41.7% de sus ingresos totales, evidenciando el panorama de recesión de la economía latinoamericana, pues en el año 2015 sus ingresos internacionales fueron 45% del total. El cuadro 6 muestra los ingresos internacionales por país de Alicorp:

Cuadro 6
Ingresos internacionales de Alicorp (% del ingreso total)

País	% del Ingreso Total
Ecuador	9.80%
Argentina	6.10%
Chile	5.80%
Brasil	5.70%
Otros	14.30%

Fuente: Calificación de Pacific Credit Rating (2016).

La industria del consumo masivo es altamente competitiva, los principales competidores de Alicorp son: Mondelez, Unilever, Nestlé, Procter & Gamble (P&G), y Carozzi. Una de las principales estrategias que Alicorp usa sobre la competencia es el manejo de nivel de precios; sin embargo, esa medida puede resultar peligrosa debido a la incertidumbre del mercado de materias primas, las variaciones volátiles del tipo de cambio, inflación y otros. El margen de acción de Alicorp se reduce y dificulta cualquier maniobra para amortiguar cambios inesperados en el mercado, perjudicando las utilidades de la empresa.

4.1.5. Análisis de la situación económico-financiera

Tras aplicar el análisis vertical al estado de situación financiera de Alicorp, concluimos que la parte no corriente del activo total de la empresa representa mayor importancia. Cabe resaltar que la disposición de efectivo, en relación con el total de activos de la empresa, es mínima; sin embargo, a valores nominales esta disposición de caja chica responde a criterios de administración y sí es representativa.

Según el análisis horizontal, se pueden apreciar variaciones importantes en

las cuentas de propiedad, planta y equipo, con variaciones positivas que llegan a superar el 60% sobre el año 2010, que dan cuenta de la adquisición de nuevas plantas y maquinaria; inversiones en subsidiarias, que varió al último año de estudio en 375.32%; e intangibles, con alzas de hasta 44.75%.

Por otro lado, las variaciones más importantes se dieron en cuentas por pagar comerciales, aumentando hasta más de 200% respecto del año base; provisión por beneficios a empleados, con un aumento de 379.06% al año 2015; otros pasivos financieros, que aumentó hasta 450.57%; y otras reservas de capital, que aumentó respecto al año 2010 en 147.26%.

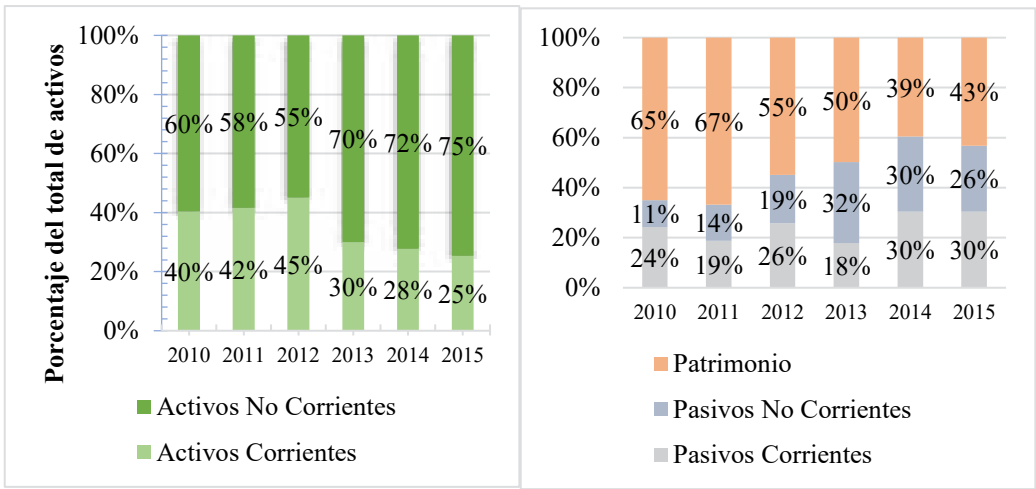


Gráfico 9. Estructura del balance general *.Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados Financieros auditados.

*De izquierda a derecha: Activo, Pasivo y Patrimonio.

De acuerdo con el análisis del estado de resultados, se puede observar que las utilidades netas percibidas por la empresa tuvieron una tendencia a la baja llegando a su punto mínimo en el año 2014. Esto se debe principalmente al ajuste realizado por diferencia de cambio, debido a la mala gestión de las coberturas en materias primas y la volatilidad de los precios de estas. El gráfico 10 muestra la evolución de las Utilidades Bruta, Operativa, AIR y Neta durante el periodo de estudios: años 2010-2015.

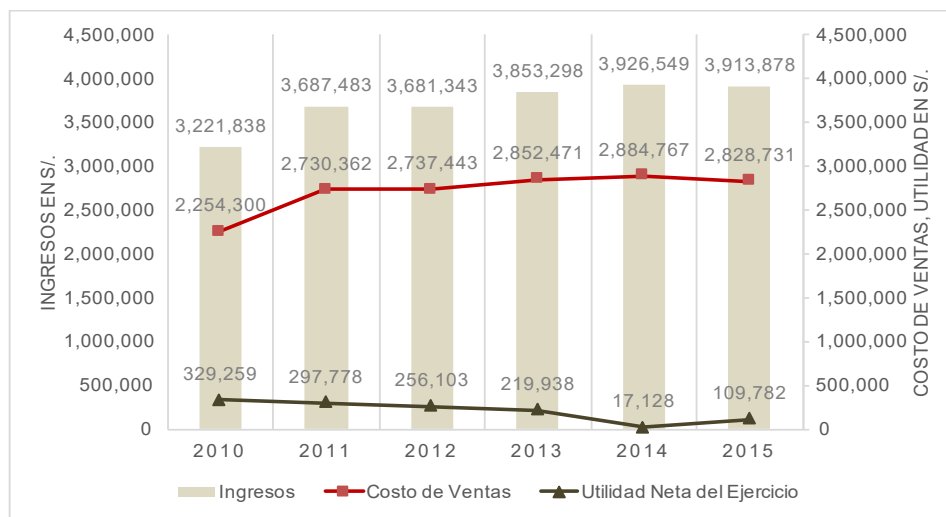


Gráfico 10. Análisis de resultados de Alicorp (2010-2015). Fuente: Elaboración propia a partir de los estados financieros auditados.

4.1.6. Análisis de solvencia financiera

El Modelo Z de Altman (Altman et al., 2017), es la destilación en una única medida de una serie de ratios financieros debidamente elegidos, ponderados y agregados (Lizarzaburu, 2014). Si el derivado resultado z-score es superior a un puntaje calculado, la empresa se clasifica como financieramente sana, si está por debajo del punto de corte, es típicamente visto como un fracaso potencial (Altman, 2017).

Fue necesario integrar veintidós indicadores para la selección de las variables independientes del modelo. Aquella selección se basó en tres criterios: 1) popularidad dentro de la literatura, 2) relevancia potencial para el estudio y 3) la forma innovadora de algunos ratios en el análisis. Finalmente, los veintidós ratios se agruparon en cuatro categorías: 1) liquidez, 2) rentabilidad, 3) solvencia y 4) actividad (Sudiyatno y Puspitasari 2010).

El modelo es el siguiente:

$$Z=(0.717)(X_1)+(0.847)(X_2)+(3.107)(X_3)+(0.420)(X_4)+(0.998)(X_5)$$

Se muestra el valor z del modelo como variable dependiente de otras cinco:

- X_1 = Capital de trabajo / Activo total
- X_2 = Utilidades retenidas / Activo total
- X_3 = Utilidades antes de intereses e impuestos / Activo total
- X_4 = Valor en libro del patrimonio / Pasivo total
- X_5 = Ventas / Activo total

Si el resultado se encuentra por debajo de 1,23 (distress zone) la empresa estaría propensa a quiebra. Si este se encuentra entre 1,23 y 2,90 (grey zone) es probable que la empresa entre en bancarrota. Por último, si este se encuentra por encima de 2,90 (safe zone) es altamente probable que la empresa continúe en el mercado y con un buen desempeño financiero (Lizarzaburu, 2014).

Tandiontong M. y Sitompul M. (2017) mencionan que, para el cálculo del modelo, sólo en caso de mercados emergentes, es necesario hacer cambios tanto para el número y definición de las variables independientes como en el de sus coeficientes:

$$Z=(6.56)(X_1)+(3.26)(X_2)+(6.72)(X_3)+(1.05)(X_4)$$

Se muestra el valor z del modelo como variable dependiente de otras cuatro:

X_1 = Capital de trabajo neto / Activo total

X_2 = Utilidad retenida / Activo total

X_3 = Utilidad antes de intereses e impuestos / Activo total

X_4 = Capital contable / Pasivo total

Donde utilidad retenida, numerador de la variable independiente X_2 , incluye la utilidad de ejercicios anteriores, reservas, exceso o insuficiencia en la actualización del capital y el resultado del ejercicio. A diferencia de la interpretación de resultados en el modelo anterior, en este la *distress zone* se encuentra por debajo de 1.1, la *grey zone* entre 1.1 y 2.7, y la *safe zone* por encima de 2.7 (Tascon y Guitierrez, 2012).

5. Conclusiones

En el 2016, la economía latinoamericana siguió contrayéndose por diversos factores, entre los que destaca la caída de los precios de los commodities en el mercado internacional. Además de ello, la reducción de los niveles de inversión privada, la corrupción y otros problemas de índole política influenciaron negativamente la actividad económica. Aun así, los expertos sostienen perspectivas positivas como la estabilización—pese a mantenerse en bajos niveles—de los precios de las materias primas, el retorno de la inflación a los rangos meta y políticas de reactivación económica que efectivamente dinamizarán el mercado.

La relación de Alicorp con las siguientes partes interesadas: Accionistas, directorio y alta gerencia, pues son, además de la transparencia y responsabilidad, pieza clave y base fundamental del código de buen gobierno corporativo, cuyo cumplimiento no solo es de carácter obligatorio para las empresas que cotizan en bolsa, sino también representa la oportunidad de crear mayor valor para

la empresa. Como resultado de esta labor, Alicorp forma parte del Índice de Buen Gobierno Corporativo de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), y ha sido reconocida por “La Voz del Mercado” por sus buenas prácticas desde el primer ranking publicado, pero logrando el primer lugar en el 2014.

En resumen, durante los últimos años, Alicorp presentó un desempeño poco atractivo financieramente—frente a lo cual empleó reformas para, si no revertir, prevenir la reincidencia en tales errores—; sin embargo, gracias a la administración de grupos de interés y un buen gobierno corporativo, la percepción de la organización no se vio opacada por resultados económicos no deseados.

Adicionalmente, las proyecciones y expectativas del mercado, tanto local como regional, exhiben un horizonte tentador para los inversionistas, —prueba fehaciente es el alza del precio de la acción de Alicorp tras la fuerte caída en agosto del 2015—quienes desean maximizar la rentabilidad a un determinado nivel de riesgo.

La investigación concluye reafirmando la envergadura de la gestión de partes interesadas y las prácticas de buen gobierno corporativo como factor clave en la decisión de los agentes superavitarios sobre dónde depositar sus excedentes. Esto, sin desestimar la fiabilidad de los habituales márgenes e indicadores financieros.

6. Referencias

- Altman, E. I., Hartzell, J., & Peck, M. (1998). Emerging market corporate bonds—A scoring system. In *Emerging market capital flows* (pp. 391-400). Springer, Boston, MA.
- Altman, E. I., Iwanicz-Drozowska, M., Laitinen, E. K., & Suvas, A. (2017). Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-score model. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 28(2), 131-171.
- Alicorp S.A.A. *Reporte de sostenibilidad*, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014. Disponible en: <http://www.alicorp.com.pe/alicorp/index.html>
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. *Cuadros Anuales Históricos: IPC, Inflación, Tipo de Cambio*. Disponible en <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas.html>
- Banco Mundial (junio, 2016). *Prospecto Económico Global*. Recuperado de <http://pubdocs.worldbank.org/en/842861463605615468/Global-Economic-Prospects-June-2016-Divergences-and-risks.pdf>
- Banco Mundial (enero, 2017). *Prospecto Económico Global*. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/>

- handle/10986/25823/9781464810169.pdf
- Banco de Desarrollo de América Latina [CAF] (2010). Gobierno Corporativo: Lo que todo empresario debe saber. Recuperado de <https://www.caf.com/media/1390757/gobierno-corporativo-lo-que-todo-empresario-debe-saber.pdf>
- Bolsa de Valores de Lima [BVL] (s.f.). *Metodología de determinación de empresas reconocidas y de la cartera del IBGC*. Recuperado de http://www.bvl.com.pe/ipgc/Metodologia_de_determinacion_de_Empresas_reconocidas_y_de_la_cartera_del_IBGC.pdf
- Bolsa de Valores de Lima [BVL] & EY (2016). *BVL e EY reconocieron a las empresas con mejores prácticas de Gobierno Corporativo*. Recuperado de http://www.bvl.com.pe/ipgc/Concurso_IBGC_2016.pdf
- Cadbury, S. A. (2000). The corporate governance agenda. *Corporate Governance: An International Review*, 8(1), 7-15.
- Centro de negocios [Centum] (2015). *Reporte Financiero Burkenroad Perú – ALICORP S.A.A.*, Pontificia Universidad de católica, Lima, Perú.
- Clarín. *FMI sobre la Argentina: elogios al rumbo económico y un reclamo para achicar el déficit*. (07 de octubre de 2016). Recuperado de https://www.clarin.com/ieco/economia/FMI-Argentina-transicion-costosa-previsto_0_r1ZAZISC.html
- Departamento de Hemisferio Occidental. *Perspectivas económicas: Las Américas*, Fondo Monetario Internacional (2016).
- Ernst Young [EY] (2015). *La Voz del Mercado*. Recuperado de http://www.bvl.com.pe/ipgc/La_Voz_del_Mercado_EY_BVL.pdf
- El País. *Las claves del 'caso Petrobras'*. (04 de marzo de 2016). Recuperado de http://internacional.elpais.com/internacional/2016/03/04/actualidad/1457087312_930018.html
- Fondo Monetario Internacional [FMI]. *Word Economic Outlook Databases*. Disponible en <http://www.imf.org/en/Data>
- Fondo Monetario Internacional [FMI]. (Abril, 2016). *Perspectivas Económicas. Las Américas: Administrando transiciones y riesgos*. Recuperado de <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/reo/2016/whd/pdf/wreo0416s.pdf>
- Freeman, E., Reed, D. (1983). *Stockholders and Stakeholders: A New Perspective on Corporate Governance*. Pais: Editorial
- Freeman, R.E. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston, MA: Editorial:
- Friedman, M. (1970). *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*. Pais: Editorial
- Gaitán, S., Herrera-Echeverri, H., & Pablo, E. (2018). How corporate governance affects productivity in civil-law business environments: Evidence from

- Latin America. *Global Finance Journal*, 37, 173-185.
- Grijalva, D. (setiembre, 2014). El fin del súper ciclo de los Commodities y su impacto en América Latina. *Koyuntura*. Recuperado de http://www.usfq.edu.ec/publicaciones/koyuntura/Documents/koyuntura_2014-48.pdf
- Información estadística del Reporte sobre el cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas. (año). País: Editorial Lizarzaburu, E. R. (2014). *Análisis del Modelo Z de Altman en el mercado peruano*. Universidad & Empresa, 16(26), 137-154.
- Kusi, B. A., Gyeke-Dako, A., Agbloyor, E. K., & Darku, A. B. (2018). Does corporate governance structures promote shareholders or stakeholders value maximization? Evidence from African banks. *Corporate Governance. The International Journal of Business in Society*, 18(2), 270-288.
- Milosevic, D., Andrei, S., & Vishny, R. W. (2015). A survey of corporate governance. *The journal of finance*, 52, 737-783.
- S&P Global (2016). S&P/BVL Perú Índices: Metodología. Recuperado de <http://www.bvl.com.pe/ipgc/MetodologiadeCalculo.pdf>
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. *The journal of finance*, 52(2), 737-783.
- Srivastava, V., Das, N., & Pattanayak, J. K. (2018). Corporate governance: mapping the change. *International Journal of Law and Management*, 60(1), 19-33.
- Observatorio Económico Latinoamericano [OBELA] (2015). *El trigo, otro commodity financierizado*. Recuperado de <http://www.obela.org/node/1846>
- Osores, C (2015). *Valoración de la empresa Alicorp S.A.A.* (tesis posgrado). Universidad del Pacifico, Lima Perú.
- Pacific Credit Rating (2015). *Alicorp S.A.A y Subsidiarias, al 31 de diciembre del 2015*. Recuperado de <http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/alicorp-201512-fin-.pdf>
- Paredes, Zaldívar, Burga y Asociados S.C.R.L. (2016). *Estados financieros separados al 31 de diciembre de 2015 y de 2014 junto con el dictamen de los auditores independientes*. Lima: EY.
- Schaper, M. (2007). *Los desafíos del desarrollo sostenible en las economías abiertas de América Latina y el Caribe*. CEPAL. Disponible en <http://www.cepal.org/dmaah/noticias/paginas/8/29148/schaper-ds.pdf>
- Superintendencia del Mercado de Valores [SMV] (2013). *Código del Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas*.
- Stakeholders Publicaciones (2017). *Suplemento Especial sobre el índice de Buen Gobierno Corporativo*. Recuperado de <http://www.bvl.com.pe/ipgc/suplemento.pdf>
- Sudiyatno, B., & Puspitasari, E. (2010). Tobin's q dan altman z-score sebagai indikator pengukuran kinerja perusahaan. *Kajian Akuntansi*, 2(1).

- Tandiontong, M., & Sitompul, M. (2017). The influence of financial distress using Altman z-score, the beta of stocks and inflation to the stock return. *Journal of Finance and Banking Review*, 2(2), 21-27.
- Tascon, M. T., & Gutierrez, F. J. C. (2012). Variables y modelos para la identificación y predicción del fracaso empresarial: revisión de la investigación empírica reciente. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 15(1), 7-58.
- Torre, P. R. (2005). Responsabilidad social y gobierno corporativo: información y transparencia. *RAE: Revista Asturiana de Economía*, (34), 9-29.
- Universidad Pontificia Comillas [ICAI-ICADE] (2014). *Estudio de los commodities: El caso de los cereales*. Madrid, España. Recuperado de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/82/TFG000019.pdf>

La gerencia estratégica en las firmas de consultoría venezolanas. Aproximación a un constructo apoyado en los clásicos gerenciales

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.07>

Osto P., Richard N.

Recibido: 23-10-22- Revisado: 02-11-21 - Aceptado: 13-02-23

Osto P., Richard N.
Licenciado en Administración Comercial.
Magister Scientarum en Gerencia Logística.
Doctor en Ciencias Administrativas y Gerenciales.
Gerente General de Finanzas, C.A., Venezuela
niovanny@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-3564-3463>

El mundo de la consultoría está cambiando los modelos de pensamientos acerca del manejo de gestión de empresas, los mismos, están siendo utilizados como factores teóricos para un sin número de emprendimientos y planes de negocios en empresas consultoras, desde la década de los 2000 hasta nuestros días, estamos hablando de más de veinte (20) años de fulgurantes y avasallantes empresas consultoras, que están rompiendo el molde establecido de una manera disruptiva. Le toca el turno a la administración establecer criterios de modelos estratégicos para cada uno de los actores y crear caldos de cultivos para las competencias perfectas y armónicas en las organizaciones; el presente artículo tiene por objeto desarrollar una aproximación multidimensional de la administración estratégica sobre la base de una investigación documental a partir de los clásicos gerenciales permitiendo que se puedan responder las siguientes preguntas: ¿Cuáles son las metas estratégicas comerciales utilizadas en las empresas de consultoría gerencial venezolanas? ¿Cuáles son las características más significativas que describen a los actores principales en un entorno organizacional en las empresas de consultoría gerencial en Venezuela? O ¿Cuáles son los elementos más resaltantes de las empresas de consultoría gerencial en Venezuela? Entre otras consideraciones, vale la pena estudiar el fenómeno venezolano en relación con las empresas consultoras y sus problemáticas en las áreas de administración.

Palabras clave: Consultoría; estrategias; objetivos; complejidad; disrupción; metas.

RESUMEN

The world of consulting is changing the models of thoughts about the management of business management, they are being used as theoretical factors for a number of ventures and business plans in consulting companies, from the 2000s to the present day, we are talking about more than twenty (20) years of brilliant and overwhelming consulting companies, who are breaking the established mold in a disruptive way. It is the turn of the administration to establish criteria of strategic models for each of the actors and create breeding grounds for perfect and harmonious competencies in organizations; This article aims to develop a multidimensional approach to strategic management based on a documentary research based on the managerial classics allowing the following questions to be answered: What are the strategic business goals used in Venezuelan management consulting firms? What are the most significant characteristics that describe the main actors in an organizational environment in the management consulting companies in Venezuela? O What are the most outstanding elements of management consulting companies in Venezuela? Among other considerations, it is worth studying the Venezuelan phenomenon in relation to consulting companies and their problems in the areas of administration.

Keywords: Consulting; strategies; objectives; complexity; disruption; goals.

ABSTRACT

1. Introducción

La administración en las organizaciones es una de las funciones más importantes que actualmente se encuentran en las declaraciones de visión y misión empresariales, enmarcadas dentro de una planificación seria, responsable y apegada a la rentabilidad y productividad. Por lo tanto; a las empresas dedicadas a prestar servicios de consultoría gerencial le son indispensables estas estrategias y que además, estén orientadas a la atención efectiva y eficaz de sus nichos de clientes.

Las empresas de consultoría a nivel mundial poseen una de las estructuras más tecnológicas y disruptivas de este siglo, logrando un sitio de honor en la preferencia de los clientes tanto potenciales como reales que en vez de acudir generalmente a la improvisación prefieren este tipo de empresas gerenciales; por tales motivos las empresas consultoras deben poseer una administración de metas acorde y consona con las estrategias comerciales de cualquier organización en su totalidad.

En este sentido, la situación desfavorable que se presenta en Venezuela en donde existe un pequeño porcentaje de industrias de este tipo y que persiguen una consolidación sustentable, se debe a la falta de una administración efectiva, de metas estratégicas que les permitan atender de una manera eficiente al potencial cliente y así poder aplicar una correcta y transparente venta de productos y servicios gerenciales a nivel de consultoría.

El propósito de esta investigación es el de describir un modelo dentro de las ciencias administrativas en la industria de la consultoría gerencial en Venezuela,

desde una perspectiva compleja; con la finalidad de asomar y/o vislumbrar un análisis teórico basado en la administración de empresas, las debilidades y potencialidades detectadas en las industrias de consultoría gerencial que emprenden negocios en Venezuela.

2. Contextualización de la investigación

La administración en el servicio de asesoría, ventas de productos y servicios gerenciales ha sido fundamental para lograr el éxito en las metas planteadas y establecidas por las organizaciones de consultoría gerencial; bien sea para lograr una ventaja competitiva o comparativa dentro del ecosistema *management* abarcando mercados emergentes y de orden mundial, como lo indica Terry y Franklin, 2007, p. 166) "...porque los resultados son el núcleo de la atención. Los resultados son el foco y los criterios que determinan el éxito de la teoría administrativa..."

Por supuesto, el autor sugiere una acción contundente, desde un enfoque epistemológico, poner como núcleo central todos los procesos concernientes a los resultados de la empresa (globales), de asesoría gerencial que actualmente existen en los diferentes centros de negocios a nivel mundial, en este sentido se estaría enfocando dicho proceso en la innovación como baluarte principal en todo momento y centrándose en la gente que es el principal activo en una organización empresarial.

Por lo tanto, el termino estratégico administración por resultados tiene que estar conforme a todos los procesos sistémicos de una organización empresarial, tomando en cuenta la complejidad del momento en el que se presentan las etapas cruciales para el cumplimiento de los objetivos; que requieran de una profundización organizacional, ligado a una gerencia estratégica efectiva que permita de una vez por todas posicionar ventajas competitivas en un mercado saturado de demandas y expectativas de clientes altamente educados.

Por decirlo de una manera, el cliente debe ser atendido en lo que respecta a la gestión eficiente en la atención de sus requerimientos y necesidades; por lo tanto un conocimiento cabal de toda la información básica del cliente real es importante para el negocio y sumamente estratégico para el logro de cualquier objetivo organizacional; es por ello que lo resume Albrecht K. y Bradford L. (1998, p. 208):

Una estrategia de servicio creada sobre una sólida información de los clientes tiene dos aspectos útiles que nos permitirán vender mejor. Primero, se puede utilizar los datos de los clientes para estructurar el curso de nuestro negocio. Las decisiones que tomemos sobre la línea de productos y lo que

vamos a vender y a quien, se basaran en lo que sabemos es vital para los clientes en nuestro mercado. En segundo lugar, la estrategia nos permitirá crear y hacer pública una promesa de servicio que puede, a su vez, crear una diferencia notable entre nuestro negocio y el de los competidores.

Indudablemente, que la administración gerencial de las metas (comerciales) redunda en las eficiencias operacionales de cualquier empresa que esté inmersa en la búsqueda de la excelencia, esto genera expectativas a los clientes a comprar o adquirir bienes y servicios y satisfacer las tantas necesidades complejas de estos clientes, a través de un tipo de relación comunicacional; cabe destacar que el pensamiento administrativo por objetivos viene dado por el análisis que se le da a ciertos momentos de verdad (Carlzon, 1985) cuando nos enfrentamos a los requerimientos de los clientes o consumidores como lo indica Certo S. (2001, p.117),

Algunos gerentes encuentran los objetivos organizacionales tan importantes y fundamentales para su trabajo, que utilizan un enfoque administrativo basado exclusivamente en ellos. Este enfoque se llama administración por objetivos, que fue popularizado principalmente por los escritos de Peter Drucker. Aunque por lo general se refiere en el contexto de compañías con ánimo de lucro, es una valiosa herramienta administrativa para organizaciones sin ánimo de lucro como bibliotecas y clubes comunitarios.

En efecto una eficiente administración en una organización de consultoría gerencial constituye el punto crucial para la obtención de rentabilidad o alcanzar un porcentaje significativo de altos ingresos y utilidad, fundamento indispensable para que la empresa sobreviva ante tanta competencia en el entorno, y ante las incertidumbres que plantea cualquier economía en donde se manifieste patrones de cambios abruptos y disruptivos. El pensamiento administrativo constituye el inicio de una gestión efectiva en la oferta de bienes y servicios gerenciales, enfocándose particularmente en el cliente.

La administración estratégica por objetivos es básicamente la herramienta que toda organización debe emplear cuando exista alguna de estas incidencias: Una merma significativa de clientes reales en una pausa de operaciones de explotación en tesorería en la búsqueda de nuevos clientes y en el fortalecimiento de la cartera de clientes existentes y la otra incidencia sería una baja productividad de las ventas de bienes y servicios.

Es menester siempre emplear siempre programas administrativos acordes para nuevas experiencias disruptivas de negocios y oportunidades ilimitadas de mejoras continuas en el proceso de mercadeo de cualquier producto y servicio gerencial, es similar a una garantía de calidad para cualquier organización; como lo señala Ishikawa K. (1991, p.170):

La garantía de calidad implica adelantarse a los consumidores para determinar sus necesidades, desarrollar nuevos productos, hacer que los compren, prestar un servicio posterior eficaz, y lograr que usen los productos con plena satisfacción durante cinco o diez años después de la venta.

Hoy en día el concepto de administración se extiende a las empresas de consultoría gerencial; por consiguiente estas organizaciones hoy en día con la ayuda de la tecnología están cambiando de manera abrumadora y están volviéndose altamente competitivas, desafiando a la empresa consultora tradicional de firmas de profesionales y bufetes de abogados, por decirlo de una manera. Las empresas consultoras en la actualidad tratan de proteger su base de clientes, así como de competir por nuevos negocios disruptivos y establecer parámetros cuantitativos para ingresar de manera exitosa a la nueva economía digital que está abarcando el mercado y que está emergiendo en este siglo.

La complejidad cuantitativa es factor importante en el establecimiento de parámetros de resultados, al tomar en consideración que la incertidumbre siempre está presente en las actividades humanas y organizacionales y el concepto de Gerencia administrativa no escapa de esta realidad, tal como lo indica Morín, E. (2000, p.90);

Una nueva conciencia empieza a surgir: El hombre, enfrentando a las incertidumbres por todos los lados, es arrastrado hacia una nueva aventura, Hay que aprender a enfrentar la incertidumbre puesto que vivimos una época cambiante donde los valores son ambivalentes, donde todo está ligado.

Las consecuencias de ser actores en un mundo complejo son tan interesantes y llena de muchos matices, por supuesto en una economía disruptiva las acciones de los actores organizacionales trae consigo una serie de consecuencias que inciden directamente en la planificación de objetivos estratégicos aunado a la dirección, organización y dirección de las empresas de consultoría gerencial.

Las prácticas administrativas por objetivos se ven enfrentadas a las improvisaciones del sistema imperante (crisis económica mundial), los objetivos organizacionales tienen que ir en consonancia a este fenómeno complejo y las empresas consultoras deben ofrecer una mezcla de productos y servicios con distintas características que destacan por su alto poder de innovación disruptiva, tal como lo indica Drucker, P. (1997, p. 86);

Naturalmente, para mantenerse eficientes y poder aprovechar el cambio como oportunidad, no basta que un negocio no cometa errores. Tiene que integrar la innovación organizada en su sistema. Tiene que trabajar sistemáticamente en busca del cambio en lo interno y en lo externo.

Es por ello, que toda industria de consultoría tiene que estar al tanto de

cómo aplicar estos cambios en la venta de soluciones operativas, financieras, comerciales aplicando estrategias en sus procesos de ventas, para la satisfacción total del cliente, inversionista y emprendedor externo y la consecución de un mejor nivel de vida en los clientes internos (empleados), ya que a la larga son los directores y gerentes de esta compañía quienes tienen y deben generar los cambios transcendentales y disruptivos en el negocio de la consultoría gerencial, por lo tanto tienen que tener presente los cambios disruptivos en la economía, tal como lo señala Vargas:

La innovación disruptiva puede llevar consigo un nuevo producto, servicio o ecosistema de negocios que produce valor, destruyendo las formas antiguas de generar valor y pasando por encima de las proyecciones de desarrollo de un negocio. Es el resultado de rediseñar la forma y el fondo de los mercados en cuestión y produce resultados de lo que podríamos tipificar una “destrucción creativa”. Con lo anterior, se busca una nueva forma de aproximarse al mercado, mirando los deseos del consumidor y no necesariamente, la comodidad o condiciones de partida del oferente (La Republica.net, 2018).

Por lo tanto, la economía disruptiva estudia estos fenómenos que antes los gerentes no se percataban y ocurren hoy en día en cualquier empresa que posee como baluarte primordial los objetivos en todas sus operaciones de negocios.

En consecuencia, las empresas de consultoría hoy en día presentan un reto crucial en todos los procesos que involucra el servicio de dirección, planificación control y dirección al cliente a la hora de ventas de productos y servicios gerenciales, estas organizaciones se ven comprometidas a ofrecer lo mejor de lo mejor al llegar el momento de verdad en la venta de soluciones gerenciales ya que el mismo mercado le exige bien sea por competencia o por sobrevivir en un economía compleja y disruptiva.

Por otra parte, estas empresas en su afán de satisfacer al cliente en todos sus requerimientos y demandas, han creado una gama de productos y servicios gerenciales 100% digitales y adaptados a cada necesidad, creando ventajas y beneficios a la hora de promocionar un producto o servicio.

Estos productos y servicios pueden ser desde gestiones inmobiliarias hasta ofrecimientos de gestiones comerciales dentro del campo administrativo y financiero; que son determinantes y con algunas implicaciones estratégicos-comerciales para que el proceso de venta culmine con éxito.

Tal como lo demuestran Albrecht k. y Bradford L. (1998, p.27) “La estrategia del servicio se construye sobre la información demográfica y psicográfica: que se obtiene en la averiguación, para llegar a conocer más íntimamente a nuestros clientes”; es decir, que el cliente segmentado y estratificado termine comprando el producto, todo esto con una buena estrategia comercial en el

servicio y toda la logística digital que esto conlleve.

De igual manera, es indispensable que el director corporativo de una organización de consultoría gerencial este al mando de la promoción, de los productos de calidad y pensando en la perspectiva y en las necesidades específicas de los clientes potenciales y reales; esto por supuesto redundará en una mayor rentabilidad a la organización y en un aumento considerable en el nivel de vida de los empleados involucrados en dicha venta, esto por las comisiones e incentivos que este percibe.

La estrategia comercial es determinante para la consecución de los objetivos organizacionales de una empresa consultora, puesto que todo proceso debe cerrar de forma efectiva y cultivando una relación permanente con el prospecto o cliente potencial de cualquier organización empresarial.

Por lo antes planteado, los emprendimientos de este tipo de empresas en Venezuela no escapa de esta realidad, ahora bien; las estrategias comerciales en el ofrecimiento de servicios gerenciales de este tipo de organizaciones se ven desmejorada por la poca información que los directivos y asesores transmiten y/o comunican a sus clientes (inversionistas u emprendedores).

Cabe señalar, que en estas empresas existen toda una gama de productos y servicios que se ponen a disposición del cliente de forma digital, tanto a clientes potenciales como a clientes reales; y se observa que en reiteradas oportunidades el inversionista no recibe un buen proceso de marketing, así como también un buen proceso de consultoría en asesoría de productos que garantice la efectiva rentabilidad en las operaciones comerciales.

Existe una interrupción en el buen funcionamiento de los ejercicios económicos de clientes a través del tiempo; logrando con esto causarle confusión, en algunos casos molestia o irritación al cliente por el servicio prestado; por consiguiente la calidad del proceso de asesoría se ve afectada por no satisfacer los requerimientos del cliente real.

Esto se demuestra también en la falta de planificación estratégica para el manejo de expedientes de clientes con el fin de constituir o protocolizar en el sistema de la empresa consultora una base de datos (física o virtual) y que podrían ser conformada con errores y/u omisiones por la falta de estándares o lineamientos con el servicio prestado que afectan la operatividad interna de las empresas de asesoría gerencial en Venezuela.

También se observa disminuciones en la práctica de presentación de láminas de gestión estratégicas en las empresas estudiadas que afecta de algún modo los objetivos planteados por parte de los accionistas de este tipo de industrias,

afectando así el proceso general de asesoría gerencial, administrativas y financieras integrales.

Con estas malas prácticas se dejan de percibir beneficios adicionales por los costos de oportunidad de no poseer una estrategia u objetivos de impacto comercial que este en armonía con la misión empresarial, como lo indica Etkin, J. (2011, p. 165): “En el marco de la misión se entienden los múltiples objetivos de la organización, lo cual no quiere decir que dependan de la misión. Existe una conexión emocional y lógica entre ellos...”; por consiguiente la lógica de los objetivos tiene que estar conectadas con la misión empresarial en las empresas de consultoría para así establecer la oferta de servicios y soluciones gerenciales en el mercado.

Así; la estrategia interviene considerablemente en el proceso de venta de un producto o servicio comercial, en el flujo de información pertinente y recurrente que debe poseer el accionista de estas empresas consultoras cuando se encuentra planificando estrategias y comunicándoles estas a sus asesores y colaboradores; por consiguientes es preciso poner en practica objetivos de calidad de servicios integrales que permita afrontar los sistemas complejos comerciales y de las actividades expuestas a las incertidumbres.

Las empresas de consultoría deben de garantizar una garantía de calidad adaptada a la complejidad al momento de vender u ofrecer el servicio de asesoría empresarial, y esto se nota en algunos momentos de verdad en que no se está prestando mucha atención en estos casos que son tan importantes.

Tal como lo menciona Ishikawa (1991, p. 23): “Tenga en cuenta que el servicio previo se debe efectuar en forma adecuada. Averigüe que necesita el cliente y recomiende un producto que satisfaga sus necesidades”; y por tales motivos cualquier organización que tome en cuenta estos consejos que profesa el Dr. Ishikawa en su teoría de la calidad total puede llegar a un éxito rotundo en la elaboración del proceso de venta, aunado a la implementación de una logística de servicio eficiente y rentable que direcciona a la consecución de todos sus objetivos y metas a corto y a largo plazo, como lo señala Aluja J. (citado en Etkin J., 2003, p.23):

Resulta impensable no aceptar que los sistemas son muy sensibles a las variaciones de las condiciones iniciales o a las existentes en algún instante de su actividad en otros términos, se concibe que cuando una perturbación excede un cierto nivel, las desviaciones futuras llevan a un proceso no controlable por el propio sistema, produciéndose el nacimiento de insospechados nuevos fenómenos.

Por ende, el autor reflexiona en sus comentarios en que los sistemas están

inmersos en una variación constante (Efeso, H) y supeditada a los ambientes complejos, produciéndose así fenómenos fuera de orden y esto pasa cuando se implementan objetivos organizacionales concernientes para la venta efectiva de servicios gerenciales, inversiones en gestión administrativa, bienes intangibles, mercado de finanzas empresariales y toda la gama de productos que posea la empresa consultora; los cuales son estrategias muy determinantes que afectan la calidad y que pongan de relieve esas complejidades organizacionales.

Esto empieza por una base de clientes sólida que posee cada empresa de consultoría gerencial dentro de la zona geográfica estudiada para iniciar la gestión big data pertinente y así ubicar de manera efectiva al cliente bien sea por vía telefónica, vía redes sociales (networking), por correo electrónico o a través de una visita personal u institucional previamente autorizado por la directiva, implementando la logística necesaria para llevar a cabo esta tarea, coordinando tiempo, requerimientos reales, características y espacio suficiente para el logro de esta loable tarea en un contexto organizacional de asesoría gerencial, como lo indica K. Ohmae (1982, p. 44):

En una economía libre, ningún mercado permanece homogéneo, dado que cada grupo de clientes tiene tendencia a desear un servicio ligeramente diferente. Por tanto, la corporación no puede llegar a todos los clientes con la misma eficacia; debe hacer una distinción entre los grupos de clientes más fácilmente accesibles y aquellos más difíciles...para establecer un margen sobre su competencia, la corporación deberá, por lo tanto, segmentar el mercado, identificando una o más series de clientes.

Es indudable que, las empresas de consultoría gerencial, deberían de llevar una segmentación de clientes por nichos de grupos de clientes para así ofrecer los productos que más se adapten a las necesidades de los particulares, con conocimiento amplio del mercado meta y así poder realizar gestión de servicio de calidad y lograr una venta idónea en la mezcla o venta cruzada de productos y servicios financieros que redunden en la rentabilidad de la organización, específicamente en las empresas de asesoría gerencial de la zona geográfica estudiada; tal como lo señala Casanovas A. y Cuatrecasas L. (2003, p.23), "...las estrategias logísticas conviene que esté basado en la importancia real de cada producto y cada cliente,..."; de ahí, la razón de ser eficientes en la aplicación de tales estrategias para el incremento de las ventas de servicios integrales a la medida del cliente que pertenecen a estas empresas u organizaciones estudiadas.

Cabe destacar, que la venta de presión, de empuje y hasta de agresión para obtener resultados de gestión de ventas a costa de la satisfacción de clientes,

actualmente constituyen modalidades de una mala práctica comercial en el desempeño de un asesor u empleado comercial de estas empresas aun a sabiendas que las vías de comunicación son 100% de forma digital, como lo señala Casanovas (ObCit, p.), "...la consideración del servicio al cliente como estrategia logística, teniendo en cuenta que su nivel condicionará la continuidad de la respuestas del cliente, elemento que puede incentivar las ventas .." y aun así como lo señala el autor habrá una influencia considerable en la relación futura con el cliente por razones de diversas índoles de tipo comerciales.

Por consecuente; una buena estrategia generaría buenos resultados mediante una acción basada exclusivamente en la eficiencia y en la eficacia de la gestión de estas empresas de consultorías para así alcanzar en forma sistemática y constante las metas periódicas establecidas en el plan de negocios.

Por consiguiente, existe un fenómeno que está en pleno proceso; en la actividad comercial y emprendedora en Venezuela; que viene operando desde hace 6 años aproximadamente; a pesar que se está experimentando una crisis económica nunca antes vista y que tiene sus bases en la alta y prolongada inflación y subidas de precios (Según datos del Banco Central de Venezuela, 2021), existen personas o grupos de personas con excedentes de efectivo que logran registrar compañías, sociedades anónimas y fondos de comercio en los diferentes registros mercantiles autorizadas en Venezuela.

Esto con la ayuda y asesoría de firmas empresariales de consultoría gerencial, legal o financiera; sin menoscabar el hecho también de la intermediación de personas no-formalizadas que ayudan también a estos pequeños y medianos inversionistas a registrar dichas compañías y firmas personales.

Es de resaltar el hecho ineludible que estos emprendedores se encuentran inmersos en una economía actualmente distorsionada por los altos precios de bienes y servicios y cambios disruptivos; entendiéndose esta como una nueva área de las ciencias microeconómicas que permite estudiar y comprender las variaciones abruptas de preferencia y deseo de los consumidores, la saturación rápida de los mercados y los factores en la variación de la demanda de bienes y servicios en donde la tecnología y la innovación juegan un papel crucial y bastante significativo.

En este sentido, existen una gran cantidad de proyectos, propuestas y documentos de constitución de compañías u empresas en los registros mercantiles y/o subalternos en Venezuela y que al llegar a la protocolización no alcanzan ni el mes de actividad comercial desde su fecha de inicio en los ejercicios económicos (en términos de facturación) hasta su fecha de cierre

contable; bien sea por la falta de asesoría financiera o como también por la falta de planificación de objetivos claros y estratégicos para seguir operaciones comerciales en el tiempo.

Existen también otras condiciones complejas en la economía venezolana que impiden la puesta en marcha de estas empresas ya registradas; como también existen casos de empresas que logran evadir o “surfear” con mucho éxito los embates de la inflación, especulación y subidas de precio (complejidades).

Cabe destacar, que las empresas de consultoría gerencial que asisten a estos potenciales emprendedores juegan un rol muy determinante en el éxito o fracaso de estas pequeñas y medianas empresas, puesto que son ellos (en teoría), los “médicos” en la salud financiera de estas empresas ante la falta de crédito bancario y llevarlas por el buen principio de la puesta en marcha.

De otra parte, existe un número de empresas protocolizadas, los cuales, ya pagados los impuestos correspondientes por los derechos de registros, se quedan almacenados y archivados en estas diferentes dependencias públicas y no son retirados los documentos físicos por sus respectivos directores, fundadores o personas autorizadas por la falta de músculo financiero (financiamiento, medios de pagos, POS, entre otros), algo que las empresas de consultoría gerencial deberían de tomar notas y hacer el seguimiento respectivo..

La misma situación se presenta dentro de las instalaciones de las empresas de asesoría gerencial o firmas administrativas, existiendo expedientes (en físico) de compañías inactivas que a pesar de haber tenido procesos de facturación (ventas) no han podido continuar operando o ponerse en marcha, por diferentes causas u motivos inherentes a su actividad económica.

Importante destacar que existen empresas que se protocolizan en un volumen considerable por diferentes motivos que tienen que ver mucho con la inteligencia comercial del emprendedor u inversionista; todo esto a pesar de que Venezuela está considerado por el Banco Mundial (2007) como un país donde la cantidad de días en que se tarda para registrar una compañía es de 230 días aproximadamente, es bueno acotar al autor Etkin J. (2003, p. 77); “La organización inteligente toma la capacitación como una inversión y el saber profesional y la experiencia como un activo intangible”.

Hay que resaltar, que son empresas que tienen como baluarte principal el conocimiento gerencial, en este caso consultoras venezolanas, sus procesos de posicionamiento de mercado y calidad de servicios pueden ubicarse dentro de sus objetivos comerciales; las herramientas a identificar para apoyar el desarrollo de la solución al problema tenían que estar vinculadas a la administración

estratégica de Kenichi Ohmae.

A partir de esta aseveración, se seleccionaron dos teorías contemporáneas, que vienen teniendo cada vez mayor relevancia y aplicación; y que además, incorporan el concepto de complejidad como característica de los sistemas en los cuales se relacionan. Estas teorías fueron, la teoría del pensamiento complejo de Edgar Morín y la teoría de los sistemas complejos de Rolando García.

Los factores que influyen en la gestión organizacional como la cultura, las estructuras, los procesos, las personas, la estrategia y el entorno, entre otros; llevaron a tener en cuenta la teoría de Edgar Morín para entender y explicar la disruptiva y contradictoria dinámica de encuentros y desencuentros de una realidad de avances y retrocesos en todos los órdenes y que influye en el comportamiento de las empresas de consultoría gerencial del Siglo XXI. Adicionalmente, tratándose que las organizaciones en estudio (Empresas de asesoría), manejan procesos que no son aislables y que su totalidad no puede ser descrita ni explicada por la adición o suma de los enfoques independientes de cada uno de sus componentes; llevó a incorporar la teoría de Rolando García, la cual permitió representar y comprender la interacción dinámica que se da en este tipo de empresas.

Cómo se explicará más adelante, los autores integraron estas dos teorías de forma que el pensamiento complejo de Morín sirviera principalmente para el abordaje conceptual y filosófico del problema, el “qué”; dejando los sistemas complejos de García para el “cómo”, o el abordaje del estudio u aplicación de un modelo.

La incertidumbre del entorno, la competitividad del mercado, el desconocimiento y la falta de competencias en el campo gerencial; hace que sea necesario disponer de un modelo de administración por objetivos de manera que responda a las demandas del contexto organizacional venezolano facilitando la formulación de estrategias, decisiones y acciones efectivas. Entendiendo, en un primer término, por un modelo de gestión a un esquema o marco de referencia para tomar las decisiones y las acciones que garanticen la creación de valor para la organización y sus actores claves.

En este sentido, el trabajo de investigación planteado tiene como objetivo principal ofrecerles a los directores de estas compañías un constructo teórico para sus estrategias empresariales, adaptados a una economía en constante cambio (economía disruptiva), que le proporcione pautas para garantizar la calidad de servicios y la sustentabilidad comercial según sus declaraciones de misión y visión empresariales.

Si existe un modelo gerencial o plan de negocios establecido cuyo funcionamiento es eficiente (Según objeto social de la empresa), entonces:

¿Cuáles son los objetivos comerciales utilizados en las empresas de consultoría gerencial?

¿Cuáles son las características más significativas que describen a los actores principales en un entorno organizacional en las empresas de asesoría gerencial en Venezuela?

¿Cuáles son los elementos más resaltantes de las empresas de consultoría gerencial venezolanas?

¿Cuáles son las políticas y el marco regulatorio público y privado vinculados a la práctica normativa de las empresas de consultoría en Venezuela?

¿Cuáles serán los elementos del modelo teórico de objetivos estratégicos para las empresas de consultoría en Venezuela?

¿Cómo se podrá representar teóricamente un modelo de gestión estratégica para las empresas de consultoría en Venezuela?

3. Objetivos de la investigación

3.1. Objetivo general

Diseñar un modelo dentro de la gerencia estratégica para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) de consultoría gerencial en Venezuela en un contexto disruptivo de los mercados latinoamericanos de cara a las oportunidades y desafíos del siglo XXI.

3.2. Objetivos específicos

- Analizar las condiciones actuales en las cuales se desarrollan las PyMEs venezolanas de consultoría gerencial con el fin de comprender su comportamiento en el contexto local y mundial..
- Identificar las características actuales más significativas que describen con precisión a los sujetos principales en las PyMEs de consultoría gerencial en Venezuela.
- Evaluar los elementos cruciales que componen a las PyMEs venezolanas de consultoría gerencial que explican la dinámica organizacional de cara al siglo XXI.
- Contrastar las políticas y el marco regulatorio venezolano dentro del sector privado y público con el sentir y opiniones de los sujetos más representativos vinculados a las prácticas administrativas de las PyMEs

de consultorías gerenciales en el país.

- Identificar los elementos que constituyen el modelo teórico de gestión estratégica actualmente presentes en las PyMEs venezolanas de consultorías gerenciales
- Construir un modelo teórico dentro de la gerencia estratégica para las PyMEs venezolanas de consultoría.

4. Delimitación

El estudio es parte del marco teórico de la tesis doctoral del autor y se llevará a cabo en las empresas de asesorías y/o consultoría administrativas de la región centro-norte costera del país (Puerto Cabello, estado Carabobo) en el año 2021 y en todo el transcurso del año 2022.

5. Alcance

La investigación se enfocará a dar una solución a la problemática planteada siguiendo una metodología secuencial en el estudio de variables investigativas y con un análisis profundo de las cualidades reales del objeto de estudio; como lo afirma Balestrini M (2006, p. 191) "...Los proyectos de investigación, relacionados con una propuesta de tipo factible, donde se propone una opción ideal, sistema o modelo, que implica cambios en una realidad dada que puede ser organizacional, educativa, económica, jurídica, administrativa, social, entre otros..."; por tal motivo, se necesitara un compendio de variables que nos permitan medir con exactitud desde una óptica operacional el establecimiento de una propuesta teórica de estrategia comercial disruptiva en las empresas objeto de estudio.

5.1. Desde la reflexión epistemológica, este estudio tiene su apoyo en la teoría del pensamiento complejo de Edgar Morín la cual aborda el conocimiento desde una perspectiva holística que involucra factores biológicos, cerebrales, espirituales, lógicos, lo lingüístico, lo cultural, sociales e históricos, con la cual podemos comprender y explicar la realidad en la cual están ubicadas las PyMEs de consultoría gerencial venezolanas, consideradas como un todo; y así mismo en la teoría de los sistemas complejos de Rolando García para comprender y entender la interrelación dinámica de los elementos administrativos del sistema y las disciplinas tomadas en el área de administración de manera simultánea a partir de las cuales se realizara el trabajo. En la vida práctica, se espera incorporar nuevos conocimientos y saberes en materia de tecnologías

financieras de manera que estén disponibles para ser accedidos y abordados por las personas, la sociedad organizada y la humanidad.

5.2. Desde la metodología de investigación, ésta investigación estuvo orientada a la producción teórica e innovadora en los campos de la gerencia estratégica y administrativa de la gestión de PyMEs o empresas de consultoría gerencial venezolanas que conforman el mercado de ofertas en el país. Esta condición implicó una alineación lógica y coherente entre el planteamiento del problema, las interrogantes de la investigación y los objetivos de la misma.

5.3. Desde las PyMEs venezolanas de consultorías gerenciales, esta investigación se justificó porque provee a estas organizaciones un modelo para gestionar los servicios administrativos que ofrecen apoyados en la tecnología. Además, este modelo está disponible, libre y abierto para que cualquier PyME venezolana de asesoría administrativa pueda aplicarlo; esto último hará que se cumpla el objetivo subyacente del conocimiento social y que la Universidad y sus actores sirvan a los sectores productivos organizados del país. La mayoría de las PyMEs venezolanas en general carecen de suficientes medios para invertir en I+D o adquirir conocimientos y mucha tecnología; esta situación está atentando contra su productividad y el desarrollo de su actividad económica. Incluso para dotarse de software acuden a la práctica del copiado y para dotar su plataforma física adquieren equipos sin marca (clones) y/o al canibalismo tecnológico.

Las PyMEs, en general, sienten más duramente los embates y cambios que provienen del entorno; son organizaciones de estructura frágil, limitada y vulnerable. Además, en el caso de las PyMEs venezolanas de asesoría gerencial, la estructura y mercadeo son parte de sus mayores riquezas y medios de transacción comercial directa; aunque no siempre están conscientes de ellos. Estas PyMEs, en su mercado de servicios gerenciales ofertan, promueven, venden, comercializan y transan productos, servicios y soluciones de gestión disruptivas a clientes reales y potenciales; de manera que, cualquier proposición que les permitan mejorar o apalancar estos procesos relativos a su producto principal (servicios gerenciales) será percibidas con interés y valor.

5.4. Desde el punto de vista del país, esta investigación puede justificarse porque las PyMEs venezolanas están siendo consideradas por el Ejecutivo Nacional como un sector prioritario en la dinámica productiva del país. para

prestar los servicios gerenciales contemplados en esta normativa, a través del uso de nuevas tecnologías”

5.5. Desde el punto de vista académico, esta investigación contribuye a las líneas de investigación que se impulsa la Unidad de Estudios Superiores para Graduados del Doctorado en Ciencias Administrativas y Gerenciales (DCAG) de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FaCES) de la Universidad de Carabobo (UC) y desde allí a los distintos tejidos, enjambres, comunidades, nodos y redes nacionales e internacionales de investigación, innovación y producción de conocimiento.

6. Conclusiones previas

Las estrategias comerciales en el servicio de asesoría gerencial de cualquier empresa consultora revisten de importante consideración por cuanto se mantienen intacto los estándares de calidad que el cliente requiere de una buena inversión, emprendimiento y/o proyecto.

Por consiguiente, esto genera una relación perdurable del cliente con la institución y con grandes expectativas de rentabilidad en los ejercicios económicos por lo tanto, los resultados de esta investigación se materializaran en aportar una nueva forma de aplicar una estrategia comercial -disruptiva en el proceso de venta de tales asesorías creando así una base epistemológica para cumplir con los principios de competitividad empresarial dentro del sector de empresas de asesoría y/o consultoría.

Existe hoy en día una estrategia comercial que se adapte a estas empresas en esta parte de la región de Venezuela para un desarrollo sostenible y así hacer frente a sus competidores, como lo señala Ohmae K (Ob. Cit, p.): “Si no existiesen los competidores, no sería necesaria la estrategia, puesto que el único propósito de la planeación estratégica viene a ser el permitir que la compañía obtenga, con la mayor eficacia posible, una ventaja sostenible con sus competidores”.

Así, la investigación refleja un aporte significativo en establecer pautas y estrategias comerciales enfocadas desde un punto de vista científico en la soluciones de problemas en la asesoría de vanguardia económica; sabemos de antemano que esto implica un compromiso social y responsable de la institución y sus empleados puesto, que se están atendiendo a las personas que mantienen a estas empresas y por ende en el área de las ciencias administrativas y gerenciales se generaría un importante aporte desde el punto de vista teórico

complejo.

En consecuencia la creación de una estrategia comercial- disruptiva a partir de los propios escenarios gerenciales de estas empresas de asesoría administrativa proporcionara novedosos enfoques que enriquecerán aún más el conocimiento de las ciencias sociales.

Es primordial para este estudio establecer parámetros de evaluación e investigación en el fenómeno social-investigativo de la estrategia comercial en el proceso de venta de un producto o servicio de asesorías administrativas que cale en las necesidades y exigencias de los usuarios y que es importante y determinante en calidad de servicio de las empresas objeto de estudio.

Las estrategias comerciales deben estar condicionadas al tipo de organización u empresa, en este caso tenemos que la estrategias están enfocadas en la asesoría y/o consultoría de productos y servicios administrativos que posee estas empresas en la región centro norte-costera de Venezuela y que dimensiona en la medida de lo posible un claro objetivo que es el de asesorar más y mucho mejor, tal como lo indica Norton y Kaplan (2008, p. 133):

La primera Ley de Newton indica que es necesaria una fuerza para acelerar una masa y lograr que esta se mueva. Las iniciativas estratégicas son los grupos de proyectos y programas discrecionales de duración limitada, no incluidos en las actividades operacionales cotidianas de la organización, diseñados para ayudarla a alcanzar el desempeño deseado.

Aquí observamos que la dinámica estratégica en lo comercial e industrial es importante para la consecución de objetivos organizacionales acordes con la participación de todos los involucrados en el sistema y que la empresa se va a movilizar de acuerdo a estos factores.

En este mismo orden de ideas, la presente investigación constituye una guía referencial obligada para posteriores estudios de investigación en el campo de las ciencias administrativas y gerenciales, en los escenarios locales, regionales, nacionales e internacionales.

7. Referencias

- Albrecht, K Bradford J. (2004). *La excelencia en el servicio. Conozca y comprenda a sus clientes*. España: Panamericana editorial Ltda.
- Balestrini, M. (2006). *Como se elabora el proyecto de investigación*. Septima Edición 2006. Caracas – Venezuela: BL Consultores asociados. Servicio Editorial
- Casanovas, A. y Cuatrecasas, L. (2003). *Logística Empresarial*. Barcelona – España: Ediciones Gestión 2000, c.a.

- Carlzon, J. (1991). *El momento de la verdad*. Madrid – España: Ediciones Diaz de Santos, s.a.
- Drucker P. y Nakauchi, I. (1997). *Drucker habla sobre Asia*. Bogota – Colombia: Norma.
- Etkin J. (2011). *Gestión de la complejidad en las organizaciones*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Ishikawa, K. (1991). *¿Qué es el control total de la calidad? La modalidad japonesa*. (10ª edición). Colombia: Grupo editorial Norma.
- Norton, D. y Kaplan, R. (2008). *The executive premium, integrando la estrategia y las operaciones para lograr ventajas competitivas*. Barcelona – España: Ediciones Deusto.
- Morín, E. (2000). *Los siete saberes necesarios a la educación del futuro*. Caracas – Venezuela: Ediciones FACES-UCV.
- Ohmae, K. (2007). *La mente del estratega, el arte de Japón en el mundo de los negocios*. Madrid: Mc. Graw Hill.

Procedimiento para plantear la cadena de valor de la resina de pino en la gestión contable

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.08>

Rojas H., Dairon; Echevarria, Milena H.; Espinosa M., Estela G.; Pelegrín M., Arístides

Recibido: 15-11-22- Revisado: 08-12-22 - Aceptado: 03-02-23

Rojas H., Dairon
Máster en Finanzas
Universidad de Pinar del Río, Cuba
dairon920328@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-1443-6318>

Echevarria, Milena H.
Licenciada en Contabilidad en Finanzas.
Especialista A en Contabilidad
Universidad de Pinar del Río, Cuba
milenahe001024@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-5486-6833>

Espinosa M., Estela G.
Licenciada en Matemáticas. Doctora en
Ciencias Económicas
Universidad de La Habana, Cuba
estelaespinosa975@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-2813-1785>

Pelegrín M., Arístides
Doctor en Ciencias Contables y Financieras
Universidad de Guadalajara, México
pelegrin65@yahoo.es
<https://orcid.org/0000-0001-8723-9046>

La investigación que se lleva a cabo tiene como objetivo diseñar un procedimiento para plantear la cadena de valor de la resina de pino que sirva como soporte en la gestión contable de la empresa Agroforestal de Pinar del Río. Se realiza un estudio de aquellas definiciones vinculadas con los encadenamientos productivos, el análisis de la cadena de valor como herramienta analítica y el estudio de la gestión por procesos. La investigación es descriptiva, cualitativa y cuantitativa, donde se define el procedimiento a aplicar en la empresa objeto de estudio, el cual permite la toma de decisiones de una manera eficaz, para estar en condiciones en el corto y mediano plazo de definir aquellas ventajas competitivas, y establecer la sostenibilidad de la cadena, logrando un mayor encadenamiento con aquellos actores vinculados a ella.

Palabras clave: Cadena de valor; competitividad; contabilidad; procedimiento; resina de pino.

RESUMEN

The research carried out aims to design a procedure to raise the value chain of pine resin that serves as a support in the accounting management of the company Agroforestal de Pinar del Río. A study of those definitions related to production chains, the analysis of the value chain as an analytical tool and the study of process management is carried out. The research is descriptive, qualitative and quantitative, where the procedure to be applied in the company under study is defined, which allows decision-making in an effective way, to be in conditions in the short and medium term to define those competitive advantages, and establish the sustainability of the chain, achieving a greater chain with those actors linked to it.

Keywords: Value chain; competitiveness; accounting; procedure; pine resin.

ABSTRACT

1. Introducción

El sector de la producción de la resina de pino, ha sido durante más de un siglo un ejemplo de cómo el aprovechamiento ordenado puede ayudar a la contribución para conservar el medio natural y generar empleo en el medio rural.

La organización en el tiempo y espacio de la resinación, rentas continuadas generadas a los propietarios forestales, la actividad desarrollada por los resineros para realizar su extracción, hacen posible su vinculación y conocimiento del monte, trabajos silvícolas asociados a su aprovechamiento e implantación de industrias de transformación cercanas a las masas productoras.

Su obtención como una materia prima natural y renovable, con usos y demanda asegurada por parte de la industria química, cuya extracción se realiza casi sin variaciones desde hace décadas y a pesar de ello compite en un mercado libre, en el que China actúa de forma casi monopolística, permite albergar esperanzas de futuro.

Para ello, la cadena de valor nos ayuda a identificar las actividades o competencias distintivas que facilitan formar una ventaja competitiva, cada actividad que realiza la organización debe aportar la mayor utilidad posible, de lo contrario, debe costar menos, con la finalidad de obtener un margen superior al de los competidores.

La empresa Agro forestal de Pinar del Río, en la cual se realiza la investigación, cuenta con diversas producciones, destacando las actividades fundamentales que son madera en bola, madera aserrada total (incluye las actividades de aserrado, clasificación, medición, organización y secado natural), la cual se utiliza para balance y encargo estatal; carbón vegetal el cual pasa por un proceso de selección para la exportación, resina de pino, trementina, y la colofonia. Es la encargada de la actividad de comercialización y calidad de las producciones, incluye actividades de contratación, planificación de la comercialización, estudios de mercado, estudios de satisfacción al cliente. Además, produce alimentos como hortalizas, viandas, granos y frutas, entre otros.

En la política del Estado cubano para el desarrollo forestal sostenible y la conservación de la flora y la fauna silvestres terrestres, aprobada en ---2020, se proyecta:

- Establecer un modelo de gestión específico para la producción forestal, tecnificando el proceso en toda su cadena (viveros – silvicultura – aprovechamiento – transporte – industria) y aplicar donde existan las condiciones para ello el concepto del desarrollo de polos productivos

forestales

- Aplicar en cada etapa del proceso forestal los resultados de la ciencia e innovación estableciendo vínculos de trabajo de investigación, ensayo y generalización entre las instituciones científicas, las empresas y estructuras productivas de base que intervienen en la gestión forestal, el manejo del arbolado urbano y la conservación de la flora y la fauna silvestres.

De ahí que la presente investigación se basa en la creación de un procedimiento para plantear la cadena de valor de la resina de pino como soporte en la gestión contable en la empresa Agro forestal, y estar en condiciones de promover la capacidad de investigación y desarrollo y fiabilidad del producto.

Ya que el insuficiente uso de la cadena de valor como herramienta analítica, provoca que la empresa Agro forestal de Pinar del Río no pueda identificar las actividades y procesos que transforman y añaden valor para el cálculo de la utilidad y permitir una correcta gestión contable, con el fin de lograr la competitividad de sus resultados.

El problema a resolver es: ¿cómo diseñar la cadena de valor de la resina de pino como soporte en la gestión contable en la empresa Agro-forestal de Pinar del Río, en función de calcular la utilidad para potenciar la competitividad?

Derivado el objetivo general: Proponer un procedimiento para plantear la cadena de valor de la resina de pino como soporte en la gestión contable, en la empresa de Agro-forestal de Pinar del Río, que facilite el cálculo de la utilidad.

2. Estudio de las principales definiciones teóricas- conceptuales

2.1. Descripción de procesos

La Norma ISO 9001:2015 elaborada por la Organización Internacional para la Normalización (ISO por sus siglas en inglés) según (González, 2015), es la que estipula las obligaciones para un sistema de gestión de la calidad, que pueden traer para su aplicación interna por las organizaciones sin importar si el producto y/o servicio que brinda una organización pública o empresa privadas

Delgado (2017), lo define como una serie de acciones interrelacionadas, que conlleva a la transformación de elementos de entradas en salidas con una nueva cualidad; agregan valor a los clientes externos o internos

La idea de utilizar herramientas colaborativas y sociales, habilitando a actores como directivos y participantes externos colaborar y perfeccionar sus conocimientos con el fin de aplicarlo dentro del ciclo de vida de la gestión por proceso (Mennuto *et al.*, 2021).

La gestión por procesos juega un papel crucial en la gestión de la calidad del servicio y administración de recursos humanos (Chalupa *et al.*, 2021) suministrando una forma relevante para agregar valor a una organización (Stjepić *et al.*, 2020), en la que las actividades de implementación y control evidentemente interrelacionadas tienen por propósito generar un resultado que es la de generar productos y servicios (Gošnik, 2019) y de ese modo, aumentar la eficiencia para garantizar las necesidades de los usuarios (Nadarajah & Kadir, 2016, como se citó en Sobolewska, 2020).

Rojas (2022b) presenta que, desde hace diversos años, la gestión por procesos se ha transformado en un instrumento de creación de valor para las empresas. Las normas y modelos reconocidos mundialmente incluyen la gestión por procesos como elemento indispensable para el mejor funcionamiento de las entidades.

2.2. Aproximación teórica a los encadenamientos

Uno de los primeros autores en plantear los encadenamientos, enlaces o eslabones fue Albert Otto Hirschman, quien plantea que “existen dos tipos de eslabonamiento: anterior y posterior. [...] Los anteriores se dan cuando toda actividad económica no primaria inducirá intentos de abastecer los insumos necesarios en esa actividad a través de la producción nacional” (Hirschman, 1964:106)

En las documentaciones programáticas de Cuba se plantea que se deben propiciar los encadenamientos productivos (Partido Comunista de Cuba [PCC], 2017; Ministerio de Economía y Planificación, 2020). Precisamente, bajo el enfoque de esta forma de articulación, se potencia la interrelación entre actores de diversa naturaleza, enfocada en la satisfacción de las demandas de la sociedad y del mercado a partir del perfeccionamiento de sus propuestas de valor.

Para Calderón (2019), la ventaja de integrarse a una cadena productiva da posición a las empresas, primariamente en los acuerdos que tendrán, obteniendo una mayor rentabilidad mediante: la rebaja del riesgo, mejor mano de obra, mejor calidad, disminución de riesgos, mayor productividad.

Antúnez y Ferrer (2020) opinan que en muchos países avanzados la explotación de su base de recursos naturales rescató un importante papel movilizador en su progreso. Erradamente se culpa por la detención y el subdesarrollo al desarrollo económico basado en la explotación de los recursos naturales

2.3. La cadena de valor como herramienta analítica

Señala Porter (1993), que la ventaja competitiva de una empresa proviene del conjunto de actividades discretas que la empresa realiza en el diseño, producción, marketing, entrega y apoyo de su producto o servicio. Cada una de estas actividades puede contribuir a mejorar la posición competitiva basada en menores costos o de reforzar las bases para una mayor diferenciación.

Alvarado & Oddone (2017) deducen que se observa que la cadena de valor tiene (...) elementos importantes que se deben analizar en una empresa.

Yadav y Mahara (2018) aseveran que es posible lograr mejoras al realizar ajustes menores en actividades de la cadena de valor que así lo requieran. Una cadena de valor dinámica puede representar mejoras en el desarrollo de cualquier empresa y el ambiente donde opera, que se puede dar a través de la escalada económica, que se centra en mejoras en los procesos y en los productos (Padilla Pérez y Oddone, 2017).

Para Guzmán-Bautista & Chire-Fajardo (2019) la cadena de valor fija las ventajas competitivas a través de un método para generar valor agregado, fundamentando los generadores de costo y valor que permitan a toda empresa actuar sobre los elementos que requieran ser fortalecidos.

En el contexto actual de la economía mundial, la cadena de valor, es acertada como instrumento para diseñar y efectuar las estrategias empresariales, frente a un entorno saturado de oferentes, con constantes cambios del mercado y el juicio cada vez más exigente de los consumidores (Rojas *et al.*, 2021).

2.4. La cadena productiva como base de la cadena de valor

Michael Porter (1985) realizó aportes teóricos importantes sobre las cadenas productivas, al introducir la noción de «sistema de valor». El sistema de valor está compuesto por cadenas de valor de los proveedores, de la empresa, de los canales y de los clientes

La cadena productiva de carbón vegetal se determina como una cadena inconclusa, ineficaz, no existe equilibrio y hay poca capacidad. En el desempeño de la cadena se encontró que los factores críticos afectan a los sistemas productivos y la comercialización (Rivas, Guyat y Sánchez, 2017).

La definición de la cadena de valor hace reseña a un modelo teórico, que puntualiza las actividades empresariales que una organización debe desarrollar, dentro de su transcurso productivo, las mismas admiten generar una oferta de valor distintiva al cliente o grupo de clientes finales (Peñaherrera Patiño, 2018).

Rojas *et al.*, (2022a) proyecta que hay que conseguir una mayor sucesión de

encadenamientos productivos, con el objetivo de tener una visión oportuna en la búsqueda necesaria de interrelaciones, que deben darse entre los distintos sistemas de valor para buscar ventajas competitivas.

3. Metodología

Para la elaboración del marco teórico se utilizaron como métodos teóricos:

- **Histórico (tendencial) y lógico:** Para analizar la evolución, desarrollo y esencia de la cadena de valor en la gestión contable y la profundización en cuanto a los diferentes criterios relacionados con las diferentes formas, métodos y vías para su realización.
- **Análisis y síntesis:** Utilizado en la valoración crítica del marco teórico y contextual relacionado con la cadena de valor basados en el cálculo de la utilidad para gestionar la contabilidad y la profundización en cuanto a los diferentes criterios para su realización.
- **Sistémico estructural:** Para fundamentar la propuesta del procedimiento para el diseño de la cadena de valor en el proceso de toma de decisiones por la empresa, que permita un buen desempeño de sus funciones y eficiencia de sus resultados.
- **Modelación:** Para el diseño del procedimiento relacionado con la cadena de valor en la gestión contable para el cálculo de la utilidad.
- **Investigación – Acción Participativa:** es una forma de indagación introspectiva colectiva, emprendida por los participantes en situaciones sociales, con el fin de mejorar sus prácticas y comprender su incidencia en un contexto determinado, apoyándose en acciones planificadas y evaluadas en forma continua y conjunta, con el compromiso al involucrar a todos los cuadros en la solución de los problemas presentes.

Para la obtención de la información se utilizaron como métodos empíricos:

- **Análisis documental:** Empleado para evaluar y clasificar el material bibliográfico recopilado que se relaciona con la cadena de valor en la gestión contable, con el objetivo de analizar estas concepciones en Cuba y en el ámbito internacional, para el diagnóstico del objeto de la investigación.

4. Resultados y discusión

4.1. Caracterización de la empresa Agro forestal, Pinar del Río

La empresa Agroforestal Pinar del Río se crea el 15 de diciembre de 1976 mediante la Resolución 9/76 por el Ministerio de Economía y Planificación, con

domicilio legal en Km. 3 ½ carretera Luís Lazo Pinar del Río:

La extensión territorial que abarca el patrimonio de la Empresa es de 42588.2 ha, ubicadas en los municipios (Consolación del Sur, Pinar del Río, San Luis y San Juan y Martínez), de ellas superficie cubierta de bosque 30 225.4 ha. Su mercado se ampara dentro del marco del objeto empresarial aprobado por la Resolución No 351/14 del Ministerio de Economía y Planificación.

Misión: La producción de semillas de todas las especies forestales y frutales, el fomento de áreas deforestadas y por regeneración natural de todas las formaciones y categorías de bosques, así como su manejo silvicultural, protección contra plagas, enfermedades e incendios.

4.2. Valoración de los resultados económico-financieros 2020- 2021

En el cuadro 1 se muestran los resultados de la aplicación de indicadores financieros en la empresa objeto de estudio para conocer su situación financiera en los años comprendidos 2020-2021. La liquidez general e inmediata durante el 2020 y 2021 muestra peligro de suspensión de pago, debido al excesivo valor de los pasivos circulantes, lo que obligaría a la entidad a ceder partes de sus activos para poder hacer frente a las mismas, evidenciándose estos resultados en la solvencia al no poder cumplir con sus obligaciones financieras por excesivas deudas contraídas con los proveedores.

La disponibilidad de efectivo en caja y banco en ambos periodos presenta resultados perjudiciales al no poder realizar inversiones y pagos a corto plazo y no poder determinar y asegurar los márgenes de las operaciones, reflejándose estos resultados en el apalancamiento al no realizar una correcta gestión de sus deudas.

De ahí que la calidad de la deuda tiene una mayor cantidad de financiamiento con sus deudas, que las percibidas con las fuentes ajenas, impactando estos resultados en el capital de trabajo, ya que en ambos años presenta resultados negativos al presentar menor cuantía de activos circulantes, sobre aquellas deudas para poder maniobrar su gestión financiera. La rentabilidad económica del 2020 al 2021 presenta un crecimiento moderado pero no positivo, pues no posee capacidad de activos para generar las ganancias. En los ciclos de cobros y pagos lleva a cabo una correcta política en el 2021 pues cobran primero las ventas realizadas y paga después sus deudas contraídas, ocurriendo lo contrario en el año 2020.

Cuadro 1
Resultados económico-financieros 2020- 2021

Indicadores financieros	Fórmula	2020	2021
Liquidez general	Activo circulante/Pasivo circulante	0.66	0.86
Liquidez inmediata	Activo circulante-Inventarios/ Pasivo circulante	0,1	0,3
Solvencia	Activo real/Financiamiento ajeno	1,0	1,0
Capital de trabajo	Activo circulante- Pasivo circulante	(3 910 317,80)	(5 102 898,10)
Disponibilidad efectivo en caja	Efectivo en caja/ Pasivo circulante	0,001	0,023
Disponibilidad efectivo en banco	Efectivo en banco/ Pasivo circulante	0,004	0,071
Apalancamiento 1	Financiamiento ajeno/ Financiamiento propio	7	47
Calidad de la deuda	Pasivo circulante/ Financiamiento ajeno	112%	97%
Ciclo de cobro	Cuentas y efectos por cobrar/Ventas a crédito x 360	26 días	49 días
Ciclo de pago	Cuentas y efectos por pagar/Ventas a crédito x 360	30 días	26 días
Rentabilidad económica	Utilidad ante intereses e impuestos/Activos totales promedio	7%	16%

Fuente: Elaborado por el autor.

4.2 Propuesta del procedimiento para plantear la cadena de valor de la resina de pino en la empresa de Agroforestal, Pinar del Río

La cadena de valor ocupa un protagonismo esencial de alto nivel en el campo de las ciencias contables y financieras, permite dinamizar el fortalecimiento empresarial, productivo, económico y social. Ayudando a potenciar cada una de las actividades productivas relacionadas con la creación del producto o servicio que se trate, con el fin de establecer criterios que dé solución a falencias y debilidades presentes en la empresa, para brindar condiciones productivas y de vida, con el objetivo de efectuar los encadenamientos productivos más eficientes.

El procedimiento propuesto en el cuadro 2 para diseñar la cadena de valor de la resina de pino como soporte en la gestión contable para el cálculo de la utilidad, permite la identificación de oportunidades, así como la búsqueda

del conocimiento de los elementos y materias primas fundamentales, para fortalecer las capacidades, caracterizar los grupos de interés y actores de la cadena para el establecimiento de las alianzas estratégicas.

Siendo una técnica importante para realizar el análisis de cada una de las actividades relacionadas con la producción de resina de pino, constituyendo una guía para la gestión de cada eslabón comprendido, para así descomponer la empresa en las actividades que la constituyen, identificando las generadoras de valor para la búsqueda de las ventajas competitivas y estar en condiciones de realizar el cálculo de las utilidades por cada uno de sus eslabones, para desarrollar con mayor eficiencia, productividad y menores costos la constitución del producto final, a la vez que se perfeccionan y actualizan los procesos y los flujos de información en función de su calidad, encaminado a través de todo su proceso productivo, para tomar de forma oportuna las decisiones contables y administrativas, para la reducción de los costos de manera eficiente por diferentes conceptos en la cadena de valor propuesta.

El procedimiento propuesto está compuesto por cinco etapas, las cuales se detallan a continuación:

- Etapa No 1: Caracterización de la empresa Agroforestal.
- Etapa No 2: Procesos vinculados en la producción de resina de pino
- Etapa No 3: Mercado de la resina de pino en la empresa Agroforestal, Pinar del Río
- Etapa No 4: Situación económico- financiera
- Etapa No 5: Cadena de valor de la resina de pino.

Las etapas definidas anteriormente están interrelacionadas con las fases propuestas, la cuales responden a actividades con una secuencia lógica, con cada uno de los métodos o herramientas de investigación para abordar el fenómeno, los que cuentan con un resultado final para la justificación de la propuesta.

Cuadro 2

Procedimiento para diseñar la cadena de valor de la resina de pino como soporte en la gestión contable para el cálculo de la utilidad

Etapas	Fases	Actividades	Métodos o herramientas	Resultados
1ª Caracterización de la empresa Agroforestal.	1. Diagnóstico de la situación actual de la empresa	1. Estudio de la misión, visión, objeto social de la empresa y su estructura organizacional	Trabajo en equipo Estudio de documentos Observación	Estudio acabado de la situación actual de la entidad objeto de estudio
2ª Procesos vinculados en la producción de resina de pino	2. Mapeo de los procesos y actividades vinculados con la producción de resina de pino	2. Mapear las actividades relacionadas con la producción de resina de pino	Trabajo en equipo Entrevista Análisis de documentos Técnicas de consenso	Mapa de las actividades claves de la producción de resina de pino
		3. Diseño del mapa de procesos de la producción de resina de pino	Trabajo en equipo Entrevista Análisis de documentos Técnicas de consenso Lluvia de ideas	Mapa de procesos de la producción de resina de pino
3ª Mercado de la resina de pino en la empresa Agroforestal, Pinar del Río	3. Análisis del mercado de la resina de pino	4. Análisis crítico del mercado nacional e internacional de la resina de pino	Trabajo en equipo Entrevista Análisis de documentos	Estudio actualizado del mercado de la resina de pino
		5. Caracterización general de proveedores y reguladores de la empresa Agroforestal	Trabajo en equipo Entrevista Análisis de documentos	Situación general de proveedores y reguladores de la empresa
4ª Situación económico-financiera	4. Valoración de los indicadores de los resultados económico-financieros	6. Cálculo de los indicadores los resultados económico-financieros	Trabajo en equipo Análisis de documentos Revisión de información Observación	Fundamentación y análisis de los resultados obtenidos en el periodo para la toma de decisiones
	5. Diagnóstico del sistema de costo aplicado por la empresa	7. Análisis del sistema de costo aplicado por la empresa	Trabajo en equipo Análisis de documentos Revisión de información Observación	Resultados de la aplicación del sistema de costo aplicado por la empresa
5ª Cadena de valor de la resina de pino	6. Diseño de la cadena de valor de la resina de pino	8. Desarrollar el grupo de pasos para diseñar la cadena de valor	Discusión con actores involucrados en el tema y técnicos de la actividad Trabajo en grupo Técnicas de consenso, Análisis y revisión de documentos	Propuesta de cadena de valor de la resina de pino
	7. Establecer las actividades generadoras de costos y valor dentro de la cadena de valor de la producción de resina de pino	9. Definir los inductores tipos o representativos para estas actividades.	Trabajo en grupo Técnicas de consenso, Análisis y revisión de documentos Aplicación de métodos estadísticos	Cálculo de las utilidades a través de cada una de las actividades de la cadena de valor

Fuente: Elaborado por el autor.

5. Conclusiones

La elaboración de la resina de pino es un renglón esencial para los ingresos de divisas al país, lo que deja de manifiesto que no hay encadenamientos de las producciones, que permita la contribución de concepción de valor industrial, para establecer la competencia del producto frente al mercado.

El diagnóstico aplicado a la empresa Agroforestal, examinó el modelo de gestión económica- financiera, el cual impide el diseño correcto de procesos y la obtención de aquellas actividades que están presentes en la cadena de valor

El procedimiento propuesto cumple con el objetivo de la investigación, el que admite:

- Proponer un grupo de pasos para el diseño de la cadena de valor de la resina de pino.
- Estudiar las actividades que generan valor y costos durante todo el ciclo productivo de la cadena.
- Establecer estrategias empresariales para una mejor coordinación interna de las áreas de la empresa.
- Ahondar en los análisis financieros para una correcta planificación de los resultados obtenidos.

6. Referencias

- Alvarado, J., & Oddone, N. (2017). Fortalecimiento de la cadena de valor de turismo en Pedernales (República Dominicana). *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales. Santiago: CEPAL, 2017. LC/TS. 2017/24. p. 243-292.* https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42469/S1700166_es.pdf?sequence=1
- Antúñez, V.I., y Ferrer, M. (2020). Mirada a los encadenamientos productivos en Cuba desde la ciencia de la dirección. *Confin Habana*, 15, (2). <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v15n2/2073-6061-cofin-15-02-e19.pdf>
- Araujo, P.A., Escalada, C., Rueda, M.P., Iturre, M.C., Rueda, C.V., Basualdo M.A., De Bediab, G.R., de Dios, R., Sacchi, P., Rueda, M.C., Orietad, A. P., y Turc, C.O. (2019). Producción del carbón vegetal en sistemas campesinos de Santiago del Estero. Una aproximación desde el enfoque de cadena de valor. *Nexo Agropecuario*, 7 (1), 3-10. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/nexoagro/article/view/25219>
- Calderón Acosta, L. R. (2019). Financial management of the sustainable agricultural export production chain in the *La Libertad region 2014-2018*.
- Chalupa, S., Petricek, M. & Ulrych, Z. (2021). The Use of Business Process Management in Hotel Direct Sales Improvement. *TEM Journal*, 10(01), 215-220. <https://doi.org/10.18421/TEM101-27>
- Delgado, M. (2017). *Procedimiento metodológico para diseñar el sistema de control interno con enfoque por procesos en universidades cubanas* (Tesis doctoral). Universidad de la Habana, La Habana, Cuba.
- González, H. (2015). *ISO 9001:2015. Enfoque basado en procesos*. Obtenido de ISO 9001:2015. Enfoque basado en procesos: <http://www.gestion-calidad.com>

- Gošnik, D. (2019). Core Business Process Management and Company Performance. *Management*, 14(1), 59–86. <http://dx.doi.org/10.26493/1854-4231.14.59-86>
- Gutiérrez, M., y Navarro, G.A., y Orozco, L. (2018). *Modelos de negocios para el manejo forestal en América Central*. Primera ed. CATIE: Turrialba.
- Guzmán-Bautista, J. H., & Chire-Fajardo, G. C. (2019). Evaluación de la cadena de valor del cacao The obroma cacao l. Peruano. *Enfoque UTE*, 10(1), 97-116. <https://doi.org/10.29019/enfoqueute.v10n1.339>
- Hirschman, A.O. (1964). *La estrategia del desarrollo económico*. México: FCE, 2da. Edición.
- Mennuto, P., Meca, J. & Bazán, P. (2021). BPM and socialization tools integrated to improve acquisition and management of information during design and execution of business processes. BPM-Social Tool: a proposal. *Journal of Computer Science & Technology*, 21 (1), 59-70. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/118023>
- Ministerio de Economía y Planificación. (2020). Tabloide especial Cuba y su desafío económico y social. Síntesis de la estrategia económico-social para el impulso de la economía y el enfrentamiento a la crisis mundial provocada por la COVID-19. https://www.mep.gob.cu/sites/default/files/Documentos/Archivos/tabloide_estrategia.pdf
- Nadarajah, D., and Syed A. Kadir, S.L. (2016),. Measuring Business Process Management using business process orientation and process improvement initiatives. *Business Process Management Journal*, 22 (6), 1069-1078. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-01-2014-0001>
- Padilla-Pérez, R., y Oddone, N. (2017). *Metodología para el fortalecimiento de cadenas de valor*.
- Padilla-Pérez, R. (ed.), *Política Industrial Rural y Fortalecimiento de Cadenas de Valor*, UN, New York. <https://doi.org/10.18356/ce427709-es>
- Partido Comunista de Cuba (PCC). (2017). Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. <http://media.cubadebate.cu/wpcontent/uploads/2017/07/PDF-321.pdf>
- Peñaherrera Patiño, D. (2018). Desarrollo de clústeres locales y cadenas de valor global: diagnóstico, revisión teórica y justificación metodológica de la evaluación del programa encadena Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 3(8), 197-211. <https://doi.org/10.33890/innova.v3.n8.1.2018.788>
- Porter, M. (1885). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York. Free Press.
- Porter, M. (1993). *Ventajas competitivas: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México, México: Continental.
- Rivas, D.C., Guyat, M. A., y Sánchez, N. (2017). Diagnóstico de la cadena productiva de carbón vegetal en la provincia Pinar del Río. *Revista*

- Científico estudiantil Ciencias Forestales y ambientales*, 2(2), 150-160. <https://cifam.upr.edu.cu/index.php/cifam/article/view/96>
- Rivas, D.C., Guyat, M. A., y Sánchez, N. (2017). Diagnóstico de la cadena productiva de carbón vegetal en la provincia Pinar del Río. *Revista Científico estudiantil Ciencias Forestales y ambientales*, 2(2), 150-160. <https://cifam.upr.edu.cu/index.php/cifam/article/view/96>
- Rojas, D., Espinosa, E. G., & Pelegrín, A. (2021). Propuesta de cadena de valor en la fabricación de paneles fotovoltaicos. *Escritos Contables y De Administración*, 12(2), 68–98. <https://doi.org/10.52292/j.eca.2021.2654>
- Rojas, D., Espinosa, E. G., Pelegrín, A., & Menoya, S. (2022a). Metodología para diseñar la cadena de valor de paneles fotovoltaicos como soporte en la gestión financiera. *Costos y Gestión*, (102), 9-44. <https://iapuco.org.ar/ojs/index.php/costos-y-gestion/article/view/226>
- Rojas, D., Espinosa, E.G., Pelegrín, A., & Menoya, S. (2022b). Procesos en la fabricación de paneles fotovoltaicos, revisión desde la perspectiva de generación de valor empresarial. *Ciencias Económicas*, 2, (18). <https://doi.org/10.14409/rce.2021.18.e0005>
- Sobolewska, O. (2020). Knowledge-oriented business process management as a catalyst to the existence of network organizations. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16 (1), 107-132. <https://doi.org/10.7341/20201614>
- Stjepić, A., Ivančić, L. & Vugec, D. (2020). Mastering digital transformation through business process management: Investigating alignments, goals, orchestration, and roles. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(1), 41-73. <https://doi.org/10.7341/20201612>
- Yadav, R., y Mahara, T. (2018). An exploratory study to investigate value chain of Saharanpur wooden carving handicraft cluster. *International Journal of System Assurance Engineering and Management*, 9(1), 147–154. <https://doi.org/10.1007/s13198-016-0492-5>

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de
Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría
Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 26 N° 46, ENERO - JUNIO 2023. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

ACTUALIDAD CONTABLE FACES es una revista científica arbitrada, editada por el Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES) de la Universidad de Los Andes -Venezuela. Su objetivo es difundir los resultados de las investigaciones científicas, estudios recapitulativos, resultados de investigaciones en curso y ensayos sobre diversos temas: Contables, financieros, políticos, culturales, económicos, legales, tributarios, de mercadeo, costos, gerencia, estadística, sociología, tecnología entre otros. **ACTUALIDAD CONTABLE FACES** publicará, además, reseñas bibliográficas, así como documentos, notas e información de las actividades del quehacer universitario que revistan importancia.

La coordinación de la publicación de la Revista está a cargo de un Consejo Editor, el cual selecciona los artículos a publicar entre el material recibido. El Consejo Editor elige los árbitros que tendrán la obligación de evaluar los respectivos artículos. Los trabajos publicados son de absoluta responsabilidad de sus autores. Por consiguiente ni el Consejo Editor, ni la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes se hacen, necesariamente, solidarios de las ideas, temas u opiniones expuestos en los mismos.

Los autores deben tener en cuenta que la Revista no es de tipo informativo, sino técnico-científico, por lo cual los artículos remitidos deben tener tal característica. El envío de un trabajo a la Revista supone la obligación de no haber sido presentado para ser incluido en otras publicaciones. El Comité Editorial podrá realizar modificaciones de forma a los trabajos, una vez que éstos hayan sido aprobados para su publicación, con el objeto de mantener la uniformidad de estilo de la revista. No se devolverán los originales. Los autores recibirán dos ejemplares gratuitos de la revista en la cual se publique su trabajo.

La revista es de frecuencia semestral. La recepción de artículos se realizará durante todo el año. Los trabajos se enviarán a la siguiente dirección: Coordinación de la Revista **ACTUALIDAD CONTABLE FACES**. Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Núcleo La Liria. Edificio "F". Segundo piso. Mérida Venezuela. Teléfonos (0274) 240 11 11 Ext. 1043, 1170 y 1165 (0274) 240 10 42. Fax: (0274) 240 11 65. **Correo electrónico:** actualidadcontable@ula.ve; actualidadcontablefaces@gmail.com

Los trabajos deben enviarse en original y (3) copias impresas en papel tamaño

carta, en procesador de palabras Word, letra Palatino Linotype, de tamaño 11, márgenes de 1 pulgada (2,5 cm), con una extensión mínima de 10 páginas y un máximo de veinte páginas, escritas a un espacio por un solo lado, con numeración consecutiva de todas las páginas. Si el artículo incluye gráficos, ilustraciones, mapas, planos, fotografías, entre otros, debe adjuntar los respectivos originales para facilitar su reproducción. Este material será entregado en un disquete (31/2) o CD debidamente identificado. Cuando el articulista se encuentre fuera de la ciudad de Mérida se aceptará vía correo postal y/o correo electrónico.

El contenido de la primera página debe indicar: Título del artículo en español e inglés, resumen en español e inglés con una extensión no mayor de ciento veinte (120) palabras, un máximo de (4) palabras-clave en español e inglés. Para el resumen en inglés, se recomienda a los articulistas que éste sea traducido y escrito por un traductor o por una persona con suficiente experiencia en la escritura de documentos en inglés. Se sugiere evitar hacer uso del software de traducción de que disponen algunos procesadores de texto electrónicos.

Al pie de página señale (en tres líneas) los siguientes aspectos del currículo del autor o los autores: Nombre completo, filiación institucional/profesional o lugar de trabajo al cual se encuentra adscrito, dirección postal, teléfonos (con su código de país y área) y correo electrónico. Se recomienda utilizar Palatino Linotype 10.

En cuanto a su estructura, el artículo debe exponer los objetivos del trabajo y sus principales conclusiones. Se sugiere organizar el artículo de acuerdo con las siguientes secciones: Introducción, metodología, desarrollo, conclusiones y referencias. Para ofrecer una breve guía de cómo debe presentarse el artículo, se detallan a continuación algunas normas generales a tomar en cuenta:

Referencias: Regirse por lo dispuesto en el sistema APA, en el cual éstas se citan en el texto con mención al(los) apellido(s) del(los) autor(es) y el año de publicación. Ejemplo: Martínez (2008). Si la referencia es sobre una cita textual, contendrá además de los datos mencionados anteriormente, la página de la cual se toma la cita. Ejemplo: Martínez (2008, p.13). Esta sección debe limitarse únicamente las fuentes citadas en el trabajo, evitar referencias a obras no publicadas, debe situarse al final del trabajo y no deben numerarse. Las referencias deben presentarse en orden alfabético y cronológico si hay varias obras del mismo autor; si un autor tiene más de una publicación del mismo año, deben ordenarse literalmente (1998a y 1998b). Las referencias con un sólo autor precederán a aquellas en las que ese mismo autor figure con otros.

Notas adicionales: Ubicar al pie de la página respectiva la información complementaria al tema abordado.

Citas textuales: Se incluyen en el párrafo si éstas son menores de cuarenta palabras, de lo contrario se colocará en párrafo aparte con sangría de 1 cm con respecto al margen izquierdo y derecho.

Fuentes electrónicas: Apellido, Inicial del primer nombre. Año. Título. Día de consulta. Disponible (on line): dirección electrónica.

Ecuaciones: deben venir enumeradas de manera consecutiva en números arábigos. La numeración de las ecuaciones debe alinearse a 2,5 cm del margen derecho del texto.

Una vez cumplidos los anteriores requisitos, el artículo será sometido a evaluación de, por lo menos, tres árbitros especialistas en el área, quienes aprobarán o no su publicación. La relación entre articulistas y árbitros es anónima, es decir, el articulista no conoce quién evalúa su trabajo y el árbitro no conoce el autor del artículo.

Terminada la evaluación del artículo, se remitirá al articulista un resumen de la valoración resultante y, si diera lugar, se le sugerirán las correcciones pertinentes para publicar su trabajo.

INSTRUCCIONES PARA LOS EVALUADORES

La revista Actualidad Contable FACES es arbitrada, por el sistema doble ciego, por consiguiente los artículos que se publican deben ser sometidos a la evaluación de personas especializadas en el tema objeto de cada artículo.

A los árbitros o evaluadores se les suministra una planilla donde se registran todos los aspectos del artículo que, a criterio del comité de redacción, deben cumplirse. El evaluador calificará el grado de cumplimiento de estos aspectos, y emitirá al final un dictamen definitivo sobre la calidad del artículo. A tal efecto, se enumeran a continuación algunas recomendaciones a tener en cuenta:

1. Los artículos deben ser evaluados bajo un criterio de objetividad, tratando en la medida de lo posible de ser constructivo, sin rechazos a priori o sin argumentación sólida.
2. Toda objeción, comentario o crítica debe ser formulada claramente y por escrito. Debe evitarse el uso de signos poco explicativos sobre el contenido de la crítica o comentario (rayas, interrogaciones, admiraciones, entre otros).
3. Los árbitros deben incluir dentro de su evaluación la ortografía y la redacción, como aportes para mejorar la calidad del artículo.
4. La decisión del árbitro debe ser sustentada con los argumentos respectivos y plasmada en los espacios destinados para tal fin en la planilla de evaluación que se entrega con el correspondiente artículo a evaluar.
5. Los árbitros deben entregar el artículo evaluado a la coordinación de la revista en un lapso no mayor de quince días consecutivos, a partir de la recepción del mismo.



CDCHTA



El Consejo de Desarrollo, Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes es el organismo encargado de promover, financiar y difundir la actividad investigativa en los campos científicos, humanísticos, sociales, tecnológicos y de las artes.

Objetivos Generales:

El CDCHTA, de la Universidad de Los Andes, desarrolla políticas centradas en tres grandes objetivos:

- Apoyar al investigador y su generación de relevo.
- Vincular la investigación con las necesidades del país.
- Fomentar la investigación en todas las unidades académicas de la ULA, relacionadas con la docencia y con la investigación.

Objetivos Específicos:

- Proponer políticas de investigación y desarrollo científico, humanístico, tecnológico y de las Artes para la Universidad.
- Presentarlas al Consejo Universitario para su consideración y aprobación.
- Auspiciar y organizar eventos para la promoción y la evaluación de la investigación.
- Proponer la creación de premios, menciones y certificaciones que sirvan de estímulo para el desarrollo de los investigadores.
- Estimular la producción científica.

Funciones:

- Proponer, evaluar e informar a las Comisiones sobre los diferentes programas o solicitudes.
- Difundir las políticas de investigación.
- Elaborar el plan de desarrollo.

Estructura:

- Directorio: Vicerrector Académico, Coordinador del CDCHTA.
- Comisión Humanística y Científica.
- Comisiones Asesoras: Publicaciones, Talleres y Mantenimiento, Seminarios en el Exterior, Comité de Bioética.
- Nueve subcomisiones técnicas asesoras.

Programas:

- Proyectos.
- Seminarios.
- Publicaciones.
- Talleres y Mantenimiento.
- Apoyo a Unidades de Trabajo.
- Equipamiento Conjunto.
- Promoción y Difusión.
- Apoyo Directo a Grupos (ADG).
- Programa Estímulo al Investigador (PEI).
- PPI-Emeritus.
- Premio Estímulo Talleres y Mantenimiento.
- Proyectos Institucionales Cooperativos.
- Aporte Red Satelital.
- Gerencia.

www2.ula.ve/cdcht

E-mail: cdcht@ula.ve

Teléfonos: 0274-2402785/2402686

**Alejandro Gutiérrez S.
Coordinador General**