

N[~]equé

Revista de Investigación
en Ciencias Administrativas y Sociales

ISSN: 2631-2883

VOLUMEN 3 - NÚMERO 6

MAYO - AGOSTO 2020





Neque

Revista de Investigación
en Ciencias Administrativas y Sociales

ISSN: 2631-2883

VOLUMEN 3 - NÚMERO 6

MAYO - AGOSTO 2020



CONTACTO

Dirección postal »

CIDE, Centro de Investigación y Desarrollo
Urbanización La Martina, frente al terminal terrestre de Durán, Manzana B8, Solar # 4
Telf: (593) 4 2037524, celular: 099 680 0630
Página web: <https://revistaneque.org/index.php/revistaneque>
Código Postal: 090701

Contacto principal »

Doris Villalba Fermín, Editora Editorial CIDE
Teléfono: (+593) 96 313 0079
Correo electrónico: editor@revistaneque.org

Contacto de asistencia »

Lic. Yajaira Vera
Teléfono: (+593) 96 064 9898
Correo electrónico: editor@revistaneque.org

Información legal »

ISSN: 2631-2883
Periodicidad: cuatrimestral

EQUIPO EDITORIAL

EDITOR/EDITOR »

Ing. Iván Villamar Alvarado
CIDE, Centro de Investigación y Desarrollo, Ecuador

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD »

- Dr. Mabel Font Aranda. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Ecuador.
- Dr. Eduardo Antonio Caicedo Coello. Universidad Católica de Cuenca. Ecuador.
- Dr. Medardo Ulloa Universidad Estatal del Sur de Manabí. Ecuador.
- PhD. Víctor Ernesto Márquez Pérez Gavilánez. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Ecuador.

COMITÉ CIENTÍFICO / SCIENTIFIC COMMITTEE »

- Dr. José Anibal Guilbauth Universidad Especializada de las Américas, Panamá.
- Dr. German Morales Chávez. Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Dr. Joaquín Vázquez García. Universidad Autónoma de Baja California, México.
- Msc. Glenda Maricela Ramón Poma. Universidad Católica de Cuenca. Ecuador.
- Msc. Mario Heimer Florez Guzmán. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Ecuador.

EVALUADORES PARES / PEER REVIEWERS »

1. Mcs. Cesar Enrique Freire Quintero. Universidad Agraria del Ecuador. Ecuador.
2. Msc. Jorge Edwin Ormaza Andrade. Universidad Autónoma de Baja California. México
3. Msc. Joubert Antonio Azua Alvia. Universidad Cooperativa de Colombia. Colombia.
4. Msc. Carlos Alfonso Cepeda Basantes. Universidad de Córdoba. España.
5. Msc. Luis Eduardo Álvarez Cortez. Universidad Autónoma Regional de los Andes. Ecuador.
6. Msc. Alexandra Galarza Torres. Universidad César Vallejo. Perú.
7. Msc. Johana Alejandra Olaya Reyes. Universidad Técnica De Babahoyo. Ecuador.
8. Msc. Jean Michel Palomeque Jaramillo. Universidad Metropolitana. Ecuador.

EQUIPO TÉCNICO / TECHNICAL TEAM »

Diseñador

Lcda. Betsabe Pari Quiñones

Diagramadora

Lcda. Alba Gil

Traductores

Dr. Emilio Arevalo

Soporte Técnico

Ing. Freddy Javier Sánchez González

CONTENIDO

| | |
|--|------------|
| Editorial | 77 |
| <hr/> | |
| Investigaciones | |
| Estrategias de financiamiento aplicadas por empresas del sector petroquímico en un entorno competitivo. | |
| <i>Financing strategies applied by companies of the petrochemical sector in a competitive environment.</i> | |
| Estratégias de financiamento aplicadas por empresas do setor petroquímico em ambiente competitivo. | |
| Gregoria Nava | 78 |
| <hr/> | |
| Factores del riesgo en la cartera de microcréditos de los bancos universales. | |
| <i>Risk factors in the universal bank's microcredit portfolio.</i> | |
| Fatores de risco na carteira de microcrédito do universal banks. | |
| Marlin Ocando | 96 |
| <hr/> | |
| Estrategia de contratación de personal. Una experiencia en la industria. | |
| <i>Personnel recruitment strategy. an experience in the industry.</i> | |
| Estratégia de recrutamento de pessoal. uma experiência na indústria. | |
| Michelle Perozo | 103 |
| <hr/> | |
| Indicadores de control de gestión para el mejoramiento del departamento de compras en empresas de café. | |
| <i>Management control indicators for the improvement of the purchasing department in coffee companies.</i> | |
| Indicadores de controle de gestão para a melhoria do departamento de compras nas empresas de café. | |
| Jenifer Medina; Josemilio Aguilar, y Violiber Arambulet | 112 |
| <hr/> | |
| Currículo de Autores | 123 |
| <hr/> | |
| Política Revista Ñeque | 124 |
| <hr/> | |

<https://doi.org/10.33996/revistaneque.v3i6.30>

A raíz, de la pandemia del Covid-19, en la actualidad, hemos ido cambiando, innovando y buscando nuevas formas para continuar la comunicación dentro del área administrativa en cada organización, dado a que, los métodos tradicionales se han visto complicados. En este sentido, la revista Ñeque, ha buscado la manera de seguir trabajando arduamente, día a día, a pesar de las circunstancias país, para cumplir con los objetivos estipulados sobre los avances en las ciencias administrativas. No hay que descuidar el cómo están haciendo los profesionales del mundo para seguir adelante enseñando, transmitiendo, innovando, construyendo un mundo que aún falta por conocer.

La revista Ñeque, comparte con sus lectores la edición el volumen 3 número 6, el cual se comparte temas relacionados a la administración empresarial, gerencia y finanzas del campo administrativo.

Se inicia con Nava Gregoria, con su estudio acerca de las estrategias de financiamiento aplicadas por empresas del sector petroquímico en un entorno competitivo, en ella se muestra, el análisis para conocer como administran las finanzas y para brindar información pertinente que permita orientar su gestión económica.

Seguimos con los factores del riesgo en la cartera de microcréditos de los Bancos Universales en Venezuela, con el objetivo de identificar cada uno de los factores y como repercuta en los clientes. Siendo, el crédito como uno de los grandes componentes de la economía y herramienta financiera que puede es utilizada en ocasiones, para realizar inversiones o cubrir necesidades.

Continuamos con la estrategia de contratación de personal. una experiencia en la industria- Dado a que las empresas necesitan estar a la vanguardia en conocimiento de herramientas gerenciales, que les permitan mejorar su competitividad y desempeño basado en la toma de decisiones. Para así, seleccionar personal de calidad y aptos al puesto contratado.

Se finaliza la edición de la revista Ñeque con el estudio de los indicadores de control de gestión para el mejoramiento del departamento de compras en una empresa de café venezolano. Donde se muestra, cada uno de los indicadores que permite controlar el desempeño de la organización en todos sus procesos, siendo importante, pues permite medir con eficiencia y efectividad cómo se realizan la adquisición de bienes, servicios y obras, manteniendo el adecuado control de los costos.

En este sentido, cumplimos una vez más con la meta de nuestra revista científica, Ñeque, al culminar con la edición de un número más, gracias al apoyo de los investigadores y la comunidad científica que a pesar de las circunstancias, siguen trabajando, para enriquecer los conocimientos de la ciencias administrativa.

Ing. Iván Villamar Alvarado
Editor de la Revista Ñeque



Estrategias de financiamiento aplicadas por empresas del sector petroquímico en un entorno competitivo

Financing strategies applied by companies of the petrochemical sector in a competitive environment

Estratégias de financiamento aplicadas por empresas do setor petroquímico em ambiente competitivo

Recibido: enero 2020
Arbitrado: febrero 2020
Publicado: mayo 2020

« Gregoria Nava

goganava71@gmail.com
ORCID: 0000-0002-6765-4928

Universidad del Zulia, Núcleo Costa Oriental del Lago, Venezuela

RESUMEN

Los cambios en el entorno empresarial experimentados a escala mundial en las últimas décadas, demandan administrar y manejar el dinero que necesitan para operar. Atendiendo a estas consideraciones, surge el presente artículo cuyo propósito es identificar las estrategias de financiamiento aplicadas por empresas del sector petroquímico. La investigación fue descriptiva, de diseño no experimental, transeccional y de campo. La población estuvo conformada por seis (6) empresas, vigentes y en ejecución dentro del complejo petroquímico Ana María Campo. Se realizaron entrevistas a veintidós (22) gerentes de dichas empresas. Los resultados indican que las formas de financiamiento a corto plazo son las que ocupan mayor peso dentro de las estrategias financieras que optan para la obtención de sus recursos operativos así como de inversión. Adicional a esto, se pudo detectar que en las estrategias de financiamiento en el largo plazo son consideradas las fuentes internas como base de este tipo de financiamiento.

Palabras clave: Estrategias de financiamiento; financiamiento a corto plazo; financiamiento a largo plazo; sector petroquímico, tipo de financiamiento

ABSTRACT

The changes in the business environment experienced on a global scale in recent decades require managing and managing the money they need to operate. Taking into account these considerations, this article arises whose purpose is to identify the financing strategies applied by companies in the petrochemical sector. The research was descriptive, non-experimental, transectional and field design. The population was made up of six (6) companies, current and in execution within the Ana María Campo petrochemical complex. Twenty-two (22) managers of said companies were interviewed. The results indicate that the forms of short-term financing are those that occupy the greatest weight within the financial strategies that they choose to obtain their operating resources as well as investment. In addition to this, it was detected that in long-term financing strategies, internal sources are considered as the basis for this type of financing.

Key words: Financing strategies; short-term financing; long-term financing; petrochemical sector, type of financing

RESUMO

As mudanças no ambiente de negócios experimentadas em escala global nas últimas décadas exigem gerenciar e administrar o dinheiro de que precisam para operar. Levando em conta essas considerações, surge este artigo que tem por objetivo identificar as estratégias de financiamento aplicadas por empresas do setor petroquímico. A pesquisa foi descritiva, não experimental, transversal e de campo. A população era composta por seis (6) empresas, atuais e em execução no complexo petroquímico Ana Maria Campo. Foram entrevistados vinte e dois (22) gestores das referidas empresas. Os resultados indicam que as formas de financiamento de curto prazo são as que ocupam maior peso dentro das estratégias financeiras que optam para obter seus recursos operacionais e também de investimento. Além disso, detectou-se que nas estratégias de financiamento de longo prazo, as fontes internas são consideradas como base para este tipo de financiamento.

Palavras-chave: Estratégias de financiamento; financiamento de curto prazo; financiamento de longo prazo; setor petroquímico, tipo de financiamento

INTRODUCCIÓN

El nuevo escenario que plantea la economía mundial y el incremento de la competencia implican retos para el mundo empresarial venezolano, especialmente en el sector petroquímico, el cual se ha visto afectado en los últimos años por la incursión de empresas internacionales. En efecto, algunas empresas a nivel nacional han experimentado procesos de modernización y reorganización o han adoptado estrategias para la reducción de costos de distribución y aprovisionamiento, como manera de responder a las exigencias del entorno.

En este marco de referencia, varios autores, en los conceptos y teorías aportados, hacen referencia a la palabra estrategia definiéndola como metas u objetivos a alcanzar por parte de las empresas para lograr su misión. Chandler (2010), precisa que estrategia es determinar los objetivos y las metas fundamentales a largo plazo, adoptar políticas correspondientes y asegurar los recursos necesarios para llegar a esas metas.

De igual manera, Francés (2006), afirma que una estrategia bien formulada permite canalizar los esfuerzos y asignar los recursos de una organización, y la lleva a adoptar una posición singular y viable, basada en sus capacidades internas (fortalezas y debilidades), anticipando los cambios en el entorno, los posibles movimientos del mercado y las acciones de sus competidores (oportunidades y amenazas).

Partiendo de estas ideas, se resalta que en Venezuela las empresas que prestan servicio a la industria nacional, se desenvuelven en una serie de problemas que en la mayoría de los casos no logran superar; lo que conlleva hacia el fracaso seguro que tiende a complicarse bajo la presencia de ciertos elementos que obstaculizan no solo su crecimiento sino también su desarrollo; por lo cual deben estar en evaluación continua de todas sus estrategias.

Frente a estas circunstancias, estas empresas requieren formular estrategias que permitan el acceso a diversas fuentes de financiamiento disponibles en el mercado, con el fin de cubrir sus objetivos financieros y tomar decisiones de inversión acertadas, que les ayuden a consolidarse y enfrentar el desafío de un mayor crecimiento dentro de un contexto de apertura económica.

En consecuencia, las empresas requieren contar con una adecuada gerencia financiera que le permita manejar las diferentes fuentes de recursos a las que pueden acceder para llevar a cabo de la manera más conveniente sus actividades y financiar sus procesos de expansión, mantener su participación en el mercado y adecuarse a los niveles de competitividad que exige cualquier sector en Venezuela. Principalmente porque en ausencia de un mercado de capitales desarrollado las posibilidades de financiamiento se concentran en la reinversión de utilidades retenidas y aplicación de reservas, emisión privada de acciones, créditos bancarios, créditos de entes gubernamentales, integración vertical en redes de proveedores y pasivos laborales.

Atendiendo a estas consideraciones se insertan las empresas arraigadas en la Costa Oriental de Lago, específicamente en el municipio Miranda, prestadoras de servicios a la industria petroquímica nacional y sus filiales, las cuales requieren conocer mecanismos empresariales que les permitan

enfrentar las condiciones de incertidumbre por las que normalmente transitan, brindándoles aportes que contribuyan, de alguna forma, a orientar la administración de sus finanzas, y por ende, el incremento de su rentabilidad.

En este sentido, el objetivo del presente artículo radica en identificar las estrategias de financiamiento aplicadas por empresas del sector petroquímico, específicamente las del municipio Miranda, para conocer como administran sus finanzas, para brindar información pertinente que permita orientar su gestión económica, manteniendo un nivel de actividad adecuado encaminado al cumplimiento de sus objetivos.

MÉTODO

El tipo de investigación en el estudio, se calificó como descriptiva, de diseño no experimental, transeccional y de campo, ya que se analizó la variable estrategias de financiamiento aplicadas por empresas del sector petroquímico. Además los datos se recolectaron directamente en el lugar donde se desenvuelve la variable objeto de estudio, sin manipulación y en un solo momento determinado.

La población estuvo constituida por las seis empresas que prestan servicio en la ejecución de proyectos de ingeniería, vigentes y en ejecución, en el complejo petroquímico Ana María Campo, cuyas unidades informantes estuvo conformado por el nivel gerencial, a quienes se les aplicó un cuestionario con escala de frecuencia

En este sentido, el instrumento fue valorado por cinco expertos en el área de la variable a investigar en el estudio. Por otra parte el instrumento fue sometido a una prueba piloto para calcular su confiabilidad a través del coeficiente Alfa de Cronbach, cuyo valor fue 0,89. Finalmente, para el análisis de las frecuencias la investigadora consideró conveniente fijar un baremo de interpretación, el cual se recoge en el cuadro 1.

Cuadro 1. Interpretación del porcentaje de la distribución de frecuencia

| RANGO | CATEGORÍA | INTERPRETACIÓN |
|---------------------------|---------------------------------------|--|
| $S + CS \geq 70\%$ | Alta aplicación Alta fortaleza | Alta aplicación del indicador, dimensión o variable. Implica alta fortaleza para las empresas |
| $40\% \leq S + CS < 70\%$ | Moderada aplicación Leve fortaleza | Moderada aplicación del indicador, dimensión o variable. Implica leve fortaleza para las empresas |
| $S + CS < 40\%$ | Baja aplicación Debilidad | Baja aplicación del indicador, dimensión o variable. Implica debilidad para las empresas |

RESULTADOS

El análisis de los resultados ha sido estructurado en tablas contentivas de toda la información recogida sobre la variable, clasificada por dimensión, indicador e ítem. Por consiguiente, al hacer referencia al objetivo orientado a identificar las estrategias de financiamiento aplicadas en las empresas del sector petroquímico, se logró obtener la información necesaria para mostrar estos resultados.

Vale recordar que este objetivo se alcanza a través del análisis de las estrategias de financiamiento, la cual fue dividida en dos dimensiones: estrategias de financiamiento a corto plazo y estrategias de financiamiento a largo plazo. Comenzando el análisis de la primera dimensión, cuyos indicadores son: crédito comercial o crédito de proveedores, línea de crédito a corto plazo, financiamiento de cuentas por cobrar y financiamiento por inventarios, se presentan las siguientes tablas para el primer indicador señalado:

De acuerdo a los valores obtenidos, como puede observarse en la tabla 1, un 95,45% en promedio de los encuestados respondieron a los ítems involucrados en las alternativas siempre y casi siempre, indicando que el crédito comercial o crédito de proveedores como estrategia de financiamiento en el corto plazo tiene muy alta aplicación, esto implica alta fortaleza para las empresas del sector bajo estudio.

Tabla 1. Crédito comercial o crédito de proveedores.

| Variable: Estrategias de financiamiento | | | | | | |
|--|---|---------------|--|----------------------------|---------------|--|
| Dimensión Estrategias de financiamiento en el corto plazo | | | | | | |
| Ítems del indicador | | | | | | |
| 1. Se utiliza el crédito de los proveedores como estrategia de financiamiento. | | | | | | |
| 2. El crédito inter-empresarial representa la principal fuente de financiación para financiar los activos circulantes. | | | | | | |
| Alternativas | 1 | | | 2 | | |
| | FA | FR (%) | | FA | FR (%) | |
| Siempre | 10 | 45,45 | | 4 | 18,18 | |
| Casi siempre | 11 | 50,00 | | 17 | 77,27 | |
| Algunas veces | 1 | 4,55 | | 1 | 4,55 | |
| Casi nunca | 0 | 0,00 | | 0 | 0,00 | |
| Nunca | 0 | 0,00 | | 0 | 0,00 | |
| Total | 22 | 100 | | 22 | 100 | |
| S + Cs | 95,45% | | | 95,45% | | |
| Categoría | Muy alta aplicación | | | Muy alta aplicación | | |
| | Alta fortaleza | | | Alta fortaleza | | |
| Promedio | 95,45% | | | | | |
| Indicador | | | | | | |
| Categoría | Muy alta aplicación / Alta fortaleza | | | | | |

Asimismo, se observa para ambos ítems que el 95,45% de los encuestados respondieron en las opciones positivas (S + Cs), indicando que se tiene muy alta aplicación de que se utilice el crédito de los proveedores como estrategia de financiamiento y, el crédito inter-empresarial represente la principal fuente de financiación para financiar los activos circulantes, confiriéndoles alta fortaleza a las empresas en estos dos aspectos.

Lo mostrado coincide de alta manera con lo expuesto por Brachfield (2009), quien opina que muchas empresas nunca hubieran podido iniciar sus actividades sin el crédito concedido por sus proveedores; agrega que el crédito inter-empresarial representa la principal fuente de financiación para las empresas que no pueden acceder al crédito bancario para financiar sus activos circulantes. De modo que el crédito comercial o crédito de proveedores constituye la principal fuente espontánea de financiación que disponen las empresas y es una de las fuentes más flexibles a corto plazo.

Dado los resultados, se evidenció que para las empresas del sector petroquímico el crédito comercial o crédito de proveedores constituye uno de sus principales fuentes de financiamiento a corto plazo, tanto en la modalidad de crédito de los proveedores como del crédito inter-empresarial, siendo esto común en el caso de las empresas pequeñas, debido a que éstas frecuentemente no califican para ser financiadas por otras fuentes de financiamiento, debiendo utilizar el crédito comercial.

En lo concerniente al indicador línea de crédito a corto plazo, se observa, en la tabla 2, un promedio de frecuencias de 88,64%, indicando muy alta aplicación de este indicador como estrategia de financiamiento en el corto plazo en las empresas analizadas, implicando alta fortaleza, según el baremo diseñado. Así, en el detalle de los ítems, el instrumento diseñado arrojó que el 90,91% de los encuestados señalan que siempre y casi siempre solicitan líneas de crédito a fin de cumplir de forma más holgada los compromisos; y el 86,36% considera que siempre y casi siempre se financian a través de instituciones financieras, otorgándole alta fortaleza a las empresas bajo estudio, en lo que respecta a estos aspectos.

Tabla 2. Línea de crédito a corto plazo.

| Variable: Estrategias de financiamiento | | | | | |
|--|---|---------------|----------------------------|---------------|--|
| Dimensión Estrategias de financiamiento en el corto plazo | | | | | |
| Ítems del indicador | | | | | |
| 3. Solicitan líneas de crédito a fin de cumplir de forma más holgada los compromisos. | | | | | |
| 4. Se caracteriza por financiarse a través de instituciones financieras. | | | | | |
| Alternativas | 3 | | 4 | | |
| | FA | FR (%) | FA | FR (%) | |
| Siempre | 5 | 22,73 | 12 | 54,55 | |
| Casi siempre | 15 | 68,18 | 7 | 31,82 | |
| Algunas veces | 2 | 9,09 | 3 | 13,64 | |
| Casi nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Total | 22 | 100 | 22 | 100 | |
| S + Cs | 90,91% | | 86,36% | | |
| Categoría | Muy alta aplicación | | Muy alta aplicación | | |
| Promedio Indicador | Alta fortaleza | | Alta fortaleza | | |
| Categoría | 88,64% | | | | |
| | Muy alta aplicación / Alta fortaleza | | | | |

Lo mostrado valida, en alta medida, lo postulado por Ross *et al.* (2006), para quienes este préstamo responde a necesidades de crédito a corto plazo para hacer compras estacionales, gasto de operación y capital de trabajo; las líneas de crédito permiten a las empresas pequeñas cumplir de forma más holgada los compromisos y, generalmente, este tipo de empresas se financian a través de instituciones financieras.

Así que, las empresas han considerado en muy alta medida la línea de crédito como una estrategia de financiamiento a corto plazo, han entendido las bondades que les permite este tipo de financiación para cubrir sus obligaciones de corto plazo, y el hecho de que apliquen este tipo de financiamiento pone en evidencia que han demostrado capacidad de liquidar la deuda ante las instituciones financieras.

El siguiente indicador que se analiza, en esta dimensión, es el financiamiento de cuentas por cobrar. Los resultados relativos a él, se resumen en la tabla 3, observándose que, en promedio, para el 95,45% de los encuestados a este tipo de financiamiento, siempre y casi siempre, se le otorga muy alta aplicación como estrategia de financiamiento a corto plazo, implicando alta fortaleza de la gestión financiera que llevan a cabo las empresas bajo estudio.

Tabla 3. Financiamiento de cuentas por cobrar.

| Variable: Estrategias de financiamiento | | | | | |
|---|---|---------------|----------------------------|---------------|--|
| Dimensión Estrategias de financiamiento en el corto plazo | | | | | |
| Ítems del indicador | | | | | |
| 5. Emplean la estrategia del financiamiento de cuentas por cobrar para obtener recursos que le permitan continuar su proceso productivo. | | | | | |
| 6. Conceden descuentos a sus clientes en caso de cancelar las deudas antes del plazo concedido. | | | | | |
| Alternativas | 5 | | 6 | | |
| | FA | FR (%) | FA | FR (%) | |
| Siempre | 2 | 9,09 | 3 | 13,64 | |
| Casi siempre | 19 | 86,36 | 18 | 81,82 | |
| Algunas veces | 1 | 4,55 | 1 | 4,55 | |
| Casi nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Total | 22 | 100 | 22 | 100 | |
| S + Cs | 95,45% | | 95,45% | | |
| Categoría | Muy alta aplicación | | Muy alta aplicación | | |
| | Alta fortaleza | | Alta fortaleza | | |
| Promedio Indicador | 95,45% | | | | |
| Categoría | Muy alta aplicación / Alta fortaleza | | | | |

Adicionalmente, la tabla muestra como para el 95,45% de los encuestados, siempre y casi siempre, emplean la estrategia del financiamiento de cuentas por cobrar para obtener recursos que le permitan continuar su proceso productivo, y conceden descuentos a sus clientes en caso de cancelar las deudas antes del plazo concedido, asignándole a estas actividades la categoría de muy alta aplicación, constituyéndolas en altas fortalezas de las empresas estudiadas.

Los resultados validan lo planteado por Block y Hirt (2008), quienes afirman que las cuentas por cobrar son los activos de corto plazo valiosos y se deben comprometer de acuerdo a causas necesarias, como la obtención de recursos que le permitan continuar su proceso productivo, o para conceder descuentos a sus clientes en caso de cancelar las deudas antes del plazo concedido; ya que un deficiente uso puede excluir a la compañía de un préstamo a términos menos costoso que a través de un banco.

Visto así, se dedujo que las empresas analizadas actúan considerando en muy alta medida las posibilidades de financiarse en el corto plazo, de ahí que dentro de sus estrategias también aplican en muy alto grado la estrategia del financiamiento de cuentas por cobrar, considerándola como una opción para conseguir préstamos relacionados con el nivel de expansión del activo en cualquier punto del tiempo.

Ahora bien, en el orden de presentación que se lleva adelante, se tienen los resultados del último indicador considerado en la sub-dimensión estrategias de financiamiento en el corto plazo, referido al financiamiento por inventarios. En este sentido, en la tabla 4, se observa un promedio de

frecuencias de 95,45%, indicando muy alta aplicación de este indicador como parte de las estrategias de financiamiento en el corto plazo aplicadas por las empresas bajo estudio, lo cual implica alta fortaleza para las mismas.

Al desglosar los resultados por ítems, se evidencia para el ítem 7 como el 100% de los encuestados afirmaron que, siempre y casi siempre, emplean el financiamiento por medio de sus inventarios para obtener recursos que le permitan continuar su proceso productivo; y el 90,91%, en el mismo sentido, afirman que usan el inventario como garantía de un préstamo, lo cual les confiere alta fortaleza dada una muy alta aplicación de estas actividades medidas por los ítems.

Los resultados validan a Gitman (2007), para quien el financiamiento por inventarios es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo, en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante ya que les permite a los directores de la empresa usar el inventario como fuente de recursos, gravándolo como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el almacenamiento de la fábrica, recibo de custodia, garantía flotante y la hipoteca.

Tabla 4. Financiamiento por inventarios.

| Variable: Estrategias de financiamiento | | | | | |
|---|---|---------------|----------------------------|---------------|--|
| Dimensión Estrategias de financiamiento en el corto plazo | | | | | |
| Ítems del indicador | | | | | |
| 7. Emplean el financiamiento por medio de sus inventarios para obtener recursos que le permitan continuar su proceso productivo. | | | | | |
| 8. Usan el inventario como garantía de un préstamo. | | | | | |
| Alternativas | 7 | | 8 | | |
| | FA | FR (%) | FA | FR (%) | |
| Siempre | 2 | 9,09 | 2 | 9,09 | |
| Casi siempre | 20 | 90,91 | 18 | 81,82 | |
| Algunas veces | 0 | 0,00 | 2 | 9,09 | |
| Casi nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Total | 22 | 100 | 22 | 100 | |
| S + Cs | 100% | | 90,91% | | |
| Categoría | Muy alta aplicación | | Muy alta aplicación | | |
| Promedio Indicador | Alta fortaleza | | Alta fortaleza | | |
| Categoría | 95,45% | | | | |
| | Muy alta aplicación / Alta fortaleza | | | | |

De esta manera, se dedujo que las empresas estudiadas han valorado este tipo de financiamiento en el corto plazo, aplicándolo para financiar situaciones vitales de sus actividades, como lo es el obtener recursos que le permitan continuar su proceso productivo, así como de garantía de un préstamo que les permita obtener dinero para resolver aspectos financieros en el corto plazo.

Luego de analizados los resultados para cada uno de los indicadores que conforman la dimensión estrategias de financiamiento en el corto plazo, en la tabla 5 se reflejan los resultados alcanzados para dicha dimensión. Se observa que la misma se ubica en la categoría de muy alta aplicación (93,75%), indicando que en estas empresas la aplicación de sus estrategias de financiamiento en el corto plazo se constituye en alta fortaleza. Así, se observa que todos los indicadores se posicionaron en el rango donde la suma de las opciones siempre y casi siempre son: $75\% \leq S + CS < 100\%$, indicando muy alta aplicación del indicador con implicación de alta fortaleza para las empresas.

Tabla 5. Estrategias de financiamiento en el corto plazo.

| INDICADOR | S + Cs | CATEGORÍAS |
|---|---------------|---|
| Crédito comercial o crédito de proveedores | 95,45% | Muy alta aplicación / Alta fortaleza |
| Línea de crédito a corto plazo | 88,64% | Muy alta aplicación / Alta fortaleza |
| Financiamiento de cuentas por cobrar | 95,45% | Muy alta aplicación / Alta fortaleza |
| Financiamiento por inventarios | 95,45% | Muy alta aplicación / Alta fortaleza |
| RESUMEN SUB-DIMENSIÓN | 93,75% | Muy alta aplicación / Alta fortaleza |

Estos resultados son altamente coincidentes con lo manejado por Ross *et al.* (2006), en cuanto a que estas estrategias se concentran en las figuras de préstamos comerciales sin garantía como el crédito comercial o crédito de proveedores y línea de crédito; y préstamos con garantía, asumiendo el financiamiento de cuentas por cobrar y financiamiento por inventarios. De igual manera validan a Gitman (2007), cuando define el financiamiento a corto plazo como los adeudos que vencen al cabo de un año o menos, y son empleados para satisfacer necesidades estacionales y de activos circulantes. El financiamiento a corto plazo con garantía utiliza ciertos activos como garantía, así como el financiamiento a corto plazo sin garantía.

Visto estos resultados, de muy alta aplicación de las estrategias de financiamiento en el corto plazo, en las empresas bajo estudio, la estrategia de financiamiento a corto plazo, como parte de sus estrategias para financiar su actividad productiva, es una visión de la función financiera que debe desarrollar toda empresa según lo evidenciado en la teoría de este trabajo. Esta visión parte de las decisiones que influyen en los activos circulantes y pasivos circulantes, cuyos efectos deben reflejarse en la empresa en el lapso de un año.

Seguidamente se aborda el análisis de los indicadores de la segunda dimensión, denominada estrategias de financiamiento en el largo plazo, y que se corresponde a las estrategias de

financiamiento. Cabe recordar, que la dimensión será estudiada a través de 4 indicadores: préstamos a largo plazo, capital propio, estrategias de dividendos y bonos. La tabla 6 muestra los resultados para el primer indicador: préstamos a largo plazo; donde se aprecia un promedio de frecuencias de 34,09%, indicando baja aplicación del indicador como parte de las estrategias de financiamiento en el largo plazo, asociado a leve debilidad para las empresas bajo estudio.

Tabla 6. Préstamos a largo plazo.

| Variable: Estrategias de financiamiento | | | | | |
|---|---|---------------|------------------------|---------------|--|
| Dimensión Estrategias de financiamiento en el largo plazo | | | | | |
| Ítems del indicador | | | | | |
| 9. Solicitan financiamiento a largo plazo a instituciones financieras con el fin de asegurar el cumplimiento de sus actividades. | | | | | |
| 10. Utilizan los préstamos a largo plazo para proveer fondos por más de un año, de manera de aumentar las ganancias. | | | | | |
| Alternativas | 9 | | 10 | | |
| | FA | FR (%) | FA | FR (%) | |
| Siempre | 1 | 4,55 | 1 | 4,55 | |
| Casi siempre | 7 | 31,82 | 6 | 27,27 | |
| Algunas veces | 13 | 59,09 | 14 | 63,64 | |
| Casi nunca | 1 | 4,55 | 1 | 4,55 | |
| Nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Total | 22 | 100 | 22 | 100 | |
| S + Cs | 36,36% | | 31,82% | | |
| Categoría | Baja aplicación | | Baja aplicación | | |
| Promedio Indicador | Leve debilidad | | Leve debilidad | | |
| Categoría | 34,09% | | | | |
| | Baja aplicación / Leve debilidad | | | | |

Como se puede apreciar en la tabla referida, todos los ítems muestran baja aplicación al arribar a frecuencias ubicadas entre el rango $25\% \leq S + CS < 50\%$, indicando que en las empresas analizadas siempre y casi siempre se aplica de forma baja el que: soliciten financiamiento a largo plazo a instituciones financieras con el fin de asegurar el cumplimiento de sus actividades (36,36%), y utilicen préstamos a largo plazo para proveer fondos por más de un año, de manera de aumentar las ganancias (31,82%).

Así, no se alcanza validar a Gitman (2007), para quien los préstamos a largo plazo son usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y, la mayoría es para una mejora que beneficiará a la compañía de manera de aumentar las ganancias. Tampoco validan lo postulado por Van Horne y Wachowicz (2002), cuando señalan que, generalmente, los préstamos a largo plazo ocurren cuando está en perspectiva el aumento del capital, una inversión en activos o el comienzo de un negocio.

Visto de esta forma, se dedujo que las empresas del sector petroquímico no están considerando los préstamos a largo plazo como una alternativa para financiar el crecimiento de su capacidad productiva en pro de aumentar sus ganancias, o de lograr aumentos de su capital, como tampoco inversiones en activos o nuevas líneas de negocio, por lo cual se les está confiriendo la categoría de leve debilidad.

La tabla 7 muestra los resultados para el indicador capital propio, observándose un promedio de frecuencias de 93,18%, indicando que siempre y casi siempre, a criterio de los encuestados, el capital propio, como parte de las estrategias de financiamiento en el largo plazo que utilizan, se aplica con muy alta frecuencia, otorgándole la categoría de muy alta aplicación, implicando a su vez una alta fortaleza para dichas empresas.

Tabla 7. Capital propio.

| Variable: Estrategias de financiamiento | | | | | |
|--|---|---------------|----------------------------|---------------|--|
| Dimensión Estrategias de financiamiento en el largo plazo | | | | | |
| Ítems del indicador | | | | | |
| 11. Utilizan préstamos de sus dueños como una fuente de financiamiento. | | | | | |
| 12. Se solicitan aportaciones de capital en acuerdos de la asamblea de accionistas. | | | | | |
| Alternativas | 11 | | 12 | | |
| | FA | FR (%) | FA | FR (%) | |
| Siempre | 3 | 13,64 | 11 | 50,00 | |
| Casi siempre | 19 | 86,36 | 8 | 36,36 | |
| Algunas veces | 0 | 0,00 | 3 | 13,64 | |
| Casi nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Total | 22 | 100 | 22 | 100 | |
| S + Cs | 100% | | 86,36% | | |
| Categoría | Muy alta aplicación | | Muy alta aplicación | | |
| Promedio Indicador | Alta fortaleza | | Alta fortaleza | | |
| Categoría | 93,18% | | | | |
| | Muy alta aplicación / Alta fortaleza | | | | |

De tal manera, se confirieron muy alta aplicación a las actividades medidas por los ítems utilizados, referidas a si utilizan préstamos de sus dueños como una fuente de financiamiento. (100%), y solicitan aportaciones de capital en acuerdos de la asamblea de accionistas (86,36%); implicando alta fortaleza para las empresas estudiadas en lo concerniente a estos aspectos.

Estos resultados coinciden, de forma alta, con lo expuesto por Ortiz (2005), para quien el financiamiento a largo plazo en las empresas a través del capital propio, pudiera estar representado por la utilización de préstamos de los dueños como una fuente de financiamiento, o por solicitud de aportaciones de capital en acuerdos de la asamblea de accionistas; cuyo objetivo

sería aumentar la capacidad instalada, mejorar aspectos productivos, aumentar el capital de trabajo, inversiones en activos, creación de nuevas líneas de negocio, entre otras.

De acuerdo a lo evidenciado, se dedujo que en las empresas bajo estudio se le ha otorgado al capital propio un rol clave como fuente de financiamiento en el largo plazo, en donde se infiere que estas empresas al momento de requerir financiarse en periodos de pago superiores a un año consideran esta opción como una fuente segura, por lo cual los encuestados le han otorgado alta fortaleza en este aspecto.

Otro indicador considerado en la dimensión estrategias de financiamiento en el largo plazo, lo constituyen las estrategias de dividendos. La tabla 8 muestra los resultados obtenidos del trabajo de campo. Se observa que este indicador obtuvo una categoría de alta aplicación, al arribar a un promedio de frecuencias de 72,73%, implicando leve fortaleza para las empresas estudiadas.

Estos resultados son reflejo de las actividades que se desarrollan en las empresas bajo estudio. En este sentido al consultarles si se autofinancian total o parcialmente en su actividad, reinvertiendo las utilidades o excedentes que se generan, el 95,45% consideró las opciones más positivas (S + Cs) catalogada con muy alta aplicación e implicando alta fortaleza, según el baremo utilizado. No obstante, en el ítem 14, cuando se les pregunta si en caso de presentarse oportunidades de inversión que aseguren una rentabilidad convierten los dividendos en una fuente interna de financiamiento, el 50% respondió casi siempre y el restante 50% algunas veces, indicando que esta actividad se realiza con alta aplicación convirtiéndose en una leve fortaleza para las empresas.

Las situaciones precedentes validan la posición de Vera (2009), para quien la empresa puede autofinanciarse total o parcialmente en su actividad reinvertiendo las utilidades o excedentes que se generan año tras año; los cuales pertenecen a los accionistas comunes y deberían ser distribuidos a través del reparto de dividendos. En caso de presentarse oportunidades de inversión que asegure una rentabilidad y justifique su retención, éstos se convertirían en una fuente interna de financiamiento y se puede presentar en dos modalidades: utilidad no distribuida y dividendos en acciones.

Tabla 8. Estrategias de dividendos.

| Variable: Estrategias de financiamiento | | | | | |
|---|---|---------------|------------------------|---------------|--|
| Dimensión Estrategias de financiamiento en el largo plazo | | | | | |
| Ítems del indicador | | | | | |
| 13. Se autofinancian total o parcialmente en su actividad, reinvertiendo las utilidades o excedentes que se generan. | | | | | |
| 14. En caso de presentarse oportunidades de inversión que aseguren una rentabilidad convierten los dividendos en una fuente interna de financiamiento. | | | | | |
| Alternativas | 13 | | 14 | | |
| | FA | FR (%) | FA | FR (%) | |
| Siempre | 10 | 45,45 | 0 | 0,00 | |
| Casi siempre | 11 | 50,00 | 11 | 50,00 | |
| Algunas veces | 1 | 4,55 | 11 | 50,00 | |
| Casi nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Nunca | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | |
| Total | 22 | 100 | 22 | 100 | |
| S + Cs | 95,45% | | 50% | | |
| Categoría | Muy alta aplicación | | Alta aplicación | | |
| Promedio Indicador | Alta fortaleza | | Leve fortaleza | | |
| Categoría | | | 72,73% | | |
| | Alta aplicación / Leve fortaleza | | | | |

De esta manera, las empresas del sector petroquímico analizado consideran como alternativa viable las estrategias de dividendos como fuente de financiamiento a largo plazo, basan el uso de las utilidades retenidas como forma de financiarse, es decir aquellos ingresos de la empresa que no se distribuyen en forma dividendos, por lo que la constituyen en una fuente de financiamiento interno.

Situación ésta que induce a pensar que las decisiones en torno a la utilización de los dividendos pudieran estar afectando significativamente los requerimientos de financiamiento externo de la empresa, de allí que en el préstamo a largo plazo muestren baja aplicación, puesto que si la empresa necesita financiamiento está optando por los dividendos no distribuidos y el uso del capital propio, disminuyendo la necesidad del financiamiento a obtenerse de manera externa (préstamos a largo plazo).

En este recorrido de los resultados, se tienen los obtenidos para el último indicador de la dimensión bajo estudio denominado bonos, los cuales se resumen en la tabla 9. Se evidencia que este indicador fue catalogado con baja aplicación, constituyéndose en leve debilidad para las empresas estudiadas, mostrado por un promedio de frecuencias relativas, en las opciones siempre y casi siempre, de 31,82%.

Tabla 9. Bonos.

| Variable: Estrategias de financiamiento | | | | | |
|---|----------------------------|---------------|---|---------------|--|
| Dimensión Estrategias de financiamiento en el largo plazo | | | | | |
| Ítems del indicador | | | | | |
| 15. Utilizan bonos para recaudar cantidades importantes de fondos. | | | | | |
| 16. Emiten deuda a través de bonos para financiar proyectos de inversión | | | | | |
| Alternativas | 15 | | 16 | | |
| | FA | FR (%) | FA | FR (%) | |
| Siempre | 2 | 9,09 | 4 | 18,18 | |
| Casi siempre | 3 | 13,64 | 5 | 22,73 | |
| Algunas veces | 14 | 63,64 | 12 | 54,55 | |
| Casi nunca | 3 | 13,64 | 0 | 0,00 | |
| Nunca | 0 | 0,00 | 1 | 4,55 | |
| Total | 22 | 100 | 22 | 100 | |
| S + Cs | 22,73% | | 40,91% | | |
| Categoría | Muy baja aplicación | | Baja aplicación | | |
| Promedio Indicador | Alta debilidad | | Leve debilidad | | |
| Categoría | | | 31,82% | | |
| | | | Baja aplicación / Leve debilidad | | |

Al detalle se observa, para un 22,73% de los encuestados, siempre y casi siempre, se utilizan bonos para recaudar cantidades importantes de fondos, indicando muy baja aplicación de esta actividad representando alta debilidad, según el baremo diseñado. Mientras el 40,91% opinó que siempre y casi siempre se emiten deuda a través de bonos para financiar proyectos de inversión, arribando esta actividad a la categoría de baja aplicación, indicando leve debilidad en referencia al aspecto medido.

Lo obtenido no alcanza a validar lo postulado por Madura (2009), para quien los bonos son instrumentos de deuda a largo plazo que las empresas y el gobierno nacional utilizan para recaudar cantidades importantes de fondos, a menudo lo hacen a partir de un grupo diversificado de prestamistas. De manera similar, no son congruentes con lo Gómez (2010), cuando afirma que los bonos son certificados que se emiten para obtener recursos, estos indican que la empresa pide prestada cierta cantidad de dinero, es decir, cuando un inversionista compra un bono, le está prestando dinero a un gobierno, un ente territorial, una agencia del estado, una compañía o empresa, o simplemente al prestamista.

Los resultados expuestos, pudieran estar reflejados por la inestabilidad económica que atraviesa Venezuela, que si bien no es objeto de estudio en este trabajo puede ser asumida como una de las causas por las cuales las empresas analizadas no consideran las inversiones en bonos como estrategia de financiamiento a largo plazo, no asumiendo el alto riesgo de asumir la venta de bonos dado el alto nivel de incertidumbre del entorno financiero nacional.

Desde el punto de vista de la dimensión estrategias de financiamiento en el largo plazo, el valor promedio de frecuencias obtenido de sus indicadores, para la suma de las opciones siempre y casi siempre, fue de 57,95% ubicándose en el rango $50\% \leq S + CS < 75\%$, con una interpretación de alta aplicación e implicando leve fortaleza, tal como se muestra en la tabla 10.

Tabla 10. Estrategias de financiamiento en el largo plazo.

| INDICADOR | S + Cs | CATEGORÍAS |
|----------------------------------|---------------|---|
| Préstamos a largo plazo | 34,09% | Baja aplicación / Leve debilidad |
| Capital propio | 93,18% | Muy alta aplicación / Alta fortaleza |
| Estrategias de dividendos | 72,73% | Alta aplicación / Leve fortaleza |
| Bonos | 31,82% | Baja aplicación / Leve debilidad |
| RESUMEN SUB-DIMENSIÓN | 57,95% | Alta aplicación / Leve fortaleza |

Los resultados demostraron que en las empresas estudiadas, los préstamos a largo plazo y los bonos no están siendo considerados como estrategias de financiamiento dado que se les categorizó con baja aplicación, lo cual les confiere leve debilidad en estos aspectos (34,09% y 31,82%, respectivamente). Mientras que se evidencia muy alta aplicación del capital propio como estrategia para financiarse en el largo plazo (93,18%), delineándole alta fortaleza en este sentido. Seguido de este tipo de financiamiento ubicaron las estrategias de dividendos, con categoría de alta aplicación implicando una leve fortaleza (72,73%) para las empresas.

Lo precedente, valida a Gitman (2007), para quien el financiamiento a largo plazo es aquel con un vencimiento inicial de un año o más. Deuda a plazo, utilidades retenidas, arrendamiento operativo y financiero así como los instrumentos financieros bursátiles, representan fuentes de financiamiento de largo plazo, tanto internas como externas, para las empresas en la búsqueda de recursos para financiar sus operaciones.

De igual manera, se valida lo expresado por Block y Hirt (2008), cuando afirman que muchas empresas requieren de financiamientos de sus actividades u operaciones a largo plazo, y, para protegerse contra el peligro de no ser capaz de proporcionar un financiamiento adecuado a corto plazo en periodos de dinero escaso, el administrador puede basarse en fondos a largo plazo para cubrir algunas necesidades a corto plazo.

Con base a lo mostrado para esta dimensión, en las empresas del sector petroquímico, las estrategias de financiamiento en el largo plazo de mayor aplicación son aquellas provenientes de fuentes internas (propias) representadas por el capital propio y las estrategias de dividendos, mientras que consideran baja aplicación a las provenientes de fuentes externas: préstamos a largo plazo y emisión de bonos.

Ahora bien, mostrados los resultados para las dos dimensiones que permitieron el análisis de las estrategias de financiamiento, se presenta el resumen en la tabla 11. Se observa que las estrategias de financiamiento, como eje clave de las estrategias financieras que aplican las

empresas del sector petroquímico, arriban a una muy alta aplicación (75,85%) confiriéndole a estas empresas una alta fortaleza en su gestión financiera.

Tabla 11. Estrategias de financiamiento.

| DIMENSIÓN | S + Cs | CATEGORÍAS |
|--|---------------|---|
| Estrategias de financiamiento en el corto plazo | 93,75% | Muy alta aplicación / Alta fortaleza |
| Estrategias de financiamiento en el largo plazo | 57,95% | Alta aplicación / Leve fortaleza |
| RESUMEN DIMENSIÓN | 75,85% | Muy alta aplicación / Alta fortaleza |

Al detalle se puede apreciar que las estrategias para financiarse en el corto plazo ostentan muy alta aplicación (93,75%), delineándole una alta fortaleza a las empresas bajo estudio. Mientras que las estrategias de financiamiento en el largo plazo arriban a la categoría de alta aplicación (57,95%), lo cual se constituye en una leve fortaleza.

Las situaciones descritas validan lo postulado por Ortiz (2005), para quien el término estrategia de financiamiento consiste en la determinación de la mezcla óptima de las fuentes de financiamiento, con las cuales respaldar la operación cotidiana de las empresas y apoyar la ejecución de los planes de negocio, representa un campo complejo que debe encarar la dirección. La dificultad en la fijación de dicha mezcla radica en aceptar que cada alternativa tiene implicaciones en los objetivos trazados, en materia de costos de capital, de liquidez y rentabilidad.

Asimismo, son congruentes por lo expuesto por Block y Hirt (2008), quienes expresan que una decisión crucial la representa la elección del tipo de financiamiento (a corto y largo plazo); la elección entre las dos formas de financiamiento involucra un análisis de flexibilidad de las deudas a corto plazo, de los costos de las deudas a corto plazo en comparación con las de largo plazo y de los riesgos en la rentabilidad.

En este aspecto, se evidenció que en las empresas del sector petroquímico, las formas de financiamiento a corto plazo son las que ocupan mayor peso dentro de las estrategias financieras que optan para la obtención de sus recursos operativos así como de inversión. Adicional a esto, se pudo detectar que en las estrategias de financiamiento en el largo plazo son consideradas las fuentes internas como base de este tipo de financiamiento.

Esta situación es entendible, apoyando esta afirmación en lo manejado en la teoría, puesto que se puede considerar que las decisiones de financiamiento son decisiones cruciales para la empresa, y la preocupación fundamental del gerente financiero es determinar la mejor mezcla de financiamiento; de igual manera, los autores refieren que las posibilidades de obtener financiamiento dependerán en buena medida de la situación del mercado y de la capacidad de gestión de la empresa ante las otras organizaciones que tratan con ella: proveedores y propios clientes.

Los resultados alcanzan alta congruencia con lo manifestado por Santoma (2008), quien considera que el flujo de cobros de la empresa es una función vital para la buena marcha de todo negocio, ya que es el que aporta el disponible necesario para que la empresa pueda hacer frente a sus propias obligaciones. Asimismo, es la fase donde la empresa realiza sus beneficios, puesto que hasta que la venta no está cobrada no se puede considerar cerrada la transacción comercial.

Asimismo, se logra validar, en alta medida, cuando indica que el proceso de cobro es el generador de liquidez para la empresa y lo que permite su buen funcionamiento, por ello la misión del tesorero debe centrarse en revisar continuamente todos los pasos del circuito de cobro, con el ánimo de reducir, en lo posible, el número de días en cada etapa del proceso, para así reducir el plazo final y real de cobro. En este punto, se tiene que tener siempre presente que el flujo de cobros proporciona el elemento vital (dinero) para que la entidad funcione.

CONCLUSIONES

Se identificaron las estrategias de financiamiento aplicadas en las empresas del sector petroquímico, donde se pudo constatar que las empresas bajo estudio muestran muy alta aplicación en sus estrategias de financiamiento en el corto y, alta aplicación de las de largo plazo.; otorgándoles una alta y leve fortaleza en los aspectos medidos.

Se evidenció en cuanto a la aplicación de las estrategias de financiamiento en el corto plazo, muy alta aplicación de éstas siendo una alta fortaleza, al tiempo que todos los indicadores analizados: crédito comercial o crédito de proveedores, línea de crédito a corto plazo, financiamiento de cuentas por cobrar y financiamiento por inventarios arribaron a la categoría de muy alta aplicación, confiriéndole a estas empresas altas fortalezas en estas estrategias aplicadas.

En lo que respecta a las estrategias de financiamiento en el largo plazo, se evidenció alta aplicación por ende una leve fortaleza en este sentido. Es de hacer notar que en las empresas existe mayor aplicación de las estrategias de financiamiento en el largo plazo provenientes de fuentes internas (propias) representadas por el capital propio y las estrategias de dividendos, mientras que consideran baja aplicación a las provenientes de fuentes externas: préstamos a largo plazo y emisión de bonos.

Cabe resaltar, que las empresas pueden diseñar su propio esquema de financiamiento y llegar a crear instrumentos particulares adaptados a sus necesidades, por lo tanto, su financiamiento a largo plazo puede provenir de accionistas (propietarios) o de terceros, según consideren pertinente.

REFERENCIAS

- Block, S. y Hirt, G. (2008). *Fundamentos de administración financiera*. 14ava edición. Editorial McGraw-Hill Interamericana, S.A. México
- Brachfield, J. (2009). *Gestión del crédito y cobro. Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagados*. Editorial Profit. Barcelona
- Chandler S. (2010). *Implantación de la estrategia*. Segunda edición. Editorial Mc Graw-Hill. España
- Francés, A. (2006). *Estrategia y planes para la empresa: con el cuadro de mando integral*. Primera Edición. Editorial Pearson Educación. Estado de México. México
- Gitman, L. (2007). *Principios de Administración financiera*. 11ava edición. Editorial Pearson Educación. México
- Gómez, A. (2010). *Dirección financiera, planificación, gestión y control*. Tercera edición. Editorial Financial-Times Prentice Hall. Madrid. España
- Madura J. (2009). *Administración financiera*. Cengage Learning Editores, S.A. México
- Ortiz, A. (2005). *Gerencia financiera y diagnostico estratégico*. Editorial McGraw-Hill. Bogotá. Colombia
- Ross, S.; Westerfield, R. y Jeff, J. (2006). *Finanzas corporativas*. Séptima Edición. Editorial McGraw-Hill. México
- Santoma J. (2008). *Gestión de Tesorería*. Segunda edición. Ediciones Gestión 2000, S.A. Barcelona, España
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2002). *Administración financiera*. Editorial Prentice Hall. México
- Vera, M. (2009). *Estrategias Financieras Empresariales. Guía de estudio para la asignatura*. Universidad del Zulia. Maestría de Gerencia de Empresas. Mención Gerencia Financiera. Maracaibo. Venezuela



Factores del riesgo en la cartera de microcréditos de los bancos universales

Risk factors in the universal bank's microcredit portfolio

Fatores de risco na carteira de microcrédito do universal banks

Recibido: enero 2020
Arbitrado: febrero 2020
Publicado: mayo 2020

◀ Marlin Ocando
mrlinocando@gmail.com
ORCID: 0000-0001-8412-4198

Universidad del Zulia, Núcleo Costa Oriental del Lago, Venezuela

RESUMEN

Uno de los grandes componentes de la economía es el crédito, herramienta financiera que puede ser utilizada para realizar inversiones o cubrir necesidades. Desde esta perspectiva el presente artículo busca determinar los factores del riesgo en la cartera de microcréditos de los bancos universales. La metodología fue de tipo descriptiva, con un diseño de campo, no experimental, transeccional. La población quedó conformada por (8) ochos bancos universales del municipio Cabimas. Para la recolección de datos se empleó la encuesta mediante un cuestionario con escala de frecuencias. La validez se realizó a través del juicio de expertos, y su confiabilidad fue de 0,92 calculada por el Coeficiente Alfa de Cronbach. El análisis de los datos se realizó con estadística descriptiva, basada en la media aritmética. Se determinaron como factores que le otorgan fortalezas a los bancos analizados la estructura organizacional, el riesgo legal, la economía y la actividad económica del cliente.

Palabras clave: Bancos universales; cartera de microcréditos; crédito; factores del riesgo, herramienta financiera

ABSTRACT

One of the great components of the economy is credit, a financial tool that can be used to make investments or meet needs. From this perspective, this article seeks to determine the risk factors in the microcredit portfolio of universal banks. The methodology was descriptive, with a non-experimental, transectional field design. The population was made up of (8) eight universal banks of the Cabimas municipality. For data collection, the survey was used through a questionnaire with a frequency scale. Validity was performed through expert judgment, and its reliability was 0.92 calculated by Cronbach's Alpha Coefficient. Data analysis was performed with descriptive statistics, based on the arithmetic mean. The organizational structure, legal risk, economy and economic activity of the client were determined as factors that give strengths to the analyzed banks.

Key words: Universal banks; microcredit portfolio; credit; risk factors, financial tool

RESUMO

Um dos grandes componentes da economia é o crédito, uma ferramenta financeira que pode ser usada para fazer investimentos ou atender necessidades. Nessa perspectiva, este artigo busca determinar os fatores de risco na carteira de microcrédito dos bancos universais. A metodologia foi descritiva, com um delineamento de campo transversal não experimental. A população era composta por (8) oito bancos universais do município de Cabimas. Para a coleta de dados, utilizou-se a pesquisa por meio de um questionário com escala de frequência. A validade foi realizada por meio de julgamento de especialistas e sua confiabilidade foi de 0,92 calculada pelo coeficiente alfa de Cronbach. A análise dos dados foi realizada com estatística descritiva, com base na média aritmética. A estrutura organizacional, o risco jurídico, a economia e a atividade econômica do cliente foram determinados como fatores que dão força aos bancos analisados.

Palavras-chave: Bancos universais; carteira de microcrédito; crédito; fatores de risco, ferramenta financeira

INTRODUCCIÓN

Administrar recursos financieros es el negocio cotidiano de los bancos; no obstante la globalización financiera ha venido generando una mayor volatilidad de las variables macroeconómicas que ocasiona la complejidad de la supervisión de las instituciones financieras y la seguridad del sistema financiero y ha repercutido de forma directa en la búsqueda de una adecuada administración del riesgo en el interior de las propias instituciones financieras. De acuerdo con Gootkind (2013), el riesgo crediticio es el riesgo de pérdida como resultado de que el prestatario (emisor de deuda) no pueda hacer los pagos completos y oportunos de intereses y/o principal. El riesgo de crédito tiene dos componentes. El primero se conoce como riesgo de impago, o la probabilidad de incumplimiento, es decir, la posibilidad de que un prestatario no pague, incumpliendo con su obligación de hacer los pagos completos y oportunos de principal e intereses, de acuerdo con los términos del contrato de la deuda. El segundo componente es la severidad de la pérdida en caso de incumplimiento, es decir, la parte del valor de un bono (incluyendo intereses no pagados) que el inversionista pierde. Un incumplimiento puede dar lugar a pérdidas de diversas magnitudes.

Así, para toda entidad dentro del sistema financiero, es importante definir los factores relacionados al riesgo de crédito mediante herramientas y parámetros, pues, de estos factores volátiles y sensibles al entorno macroeconómico que lo rodea, se encuentra la clave para poder enfrentar de la mejor manera la incertidumbre que depara el futuro del negocio, lo que favorecería de forma ventajosa el posicionamiento de la entidad ante sus competidores.

En este contexto, están inmersos los bancos universales del municipio Cabimas, los cuales según el diagnóstico, están mostrando claras señales de desaceleración en la expansión y crecimiento en la cartera de microcréditos a causa de los requerimientos mínimos de solvencia exigidos, y las limitaciones por regulaciones en los diversos ingresos por su gestión natural. Partiendo de lo antes expuesto, se realizó una investigación descriptiva, con el propósito de determinar los factores del riesgo en la cartera de microcréditos de los bancos universales.

MÉTODO

De acuerdo con el objetivo planteado, la metodología fue de tipo descriptiva, debido a que su propósito se centró en determinar los factores del riesgo en la cartera de microcréditos de los bancos universales. Al respecto, Tamayo (2009) expone que la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho y su característica esencial es presentar una interpretación correcta.

Una vez establecido el tipo de investigación se plantea el diseño de la misma, el cual se refiere al plan o estrategia que se desarrollará para obtener la información, analizar los datos que permitan dar respuesta a las preguntas formuladas y alcanzar los objetivos o intereses trazados. En este sentido, este estudio se ubica como una investigación de campo, no experimental, transeccional, debido a que los factores del riesgo, se describieron tal y como se presentaba en los bancos universales del municipio Cabimas, cuyos sujetos informantes fueron 17 analistas y 12 gerentes.

Para la recolección de la información se aplicó como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario, con escala de frecuencia. La validación del mismo se realizó mediante el juicio de cinco (5) expertos en el área y su confiabilidad se calculó a través del Coeficiente Alfa de Cronbach, donde se obtuvo como valor de confiabilidad total del instrumento 0,92. Una vez recogida la información, el análisis estadístico de los datos se realizó a través de la estadística descriptiva, que permitió caracterizar cada una de factores del riesgo, a través del uso de la media aritmética, posterior a ello se utilizó la estadística inferencial aplicando un análisis de correlación regresión lineal.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La tabla 1 muestra los resultados para la dimensión factores internos donde se resumen los hallazgos en políticas (2,75) riesgo operacional (2,42) estructura organizacional (4,25) y riesgo legal (3,83) como indicadores del comportamiento de esta dimensión refiriendo su moderada presencia (3,31) en los bancos universales del municipio Cabimas, Venezuela.

Esto ratifica lo planteado por Soley y Rahnema (2006) señalando que la clasificación de las exposiciones a los riesgos dependerá de las propias estimaciones internas de los riesgos que realice el banco. Si el banco posee un sistema de gestión de riesgos que permite calcular las probabilidades de impago de sus prestatarios, y que haya estado en vigor durante los tres últimos años y ha sido reconocida su validez por el supervisor, podrá usar estas probabilidades de impago para clasificar los préstamos en categorías, y con ello obtener las ponderaciones que servirán para calcular los requerimientos de capital.

Tabla 1. Factores internos.

| Indicadores | Media | Categoría |
|--------------------------------|-------------|---|
| Políticas (P) | 2,75 | Moderada presencia/ Leve fortaleza |
| Riesgo operacional (RO) | 2,42 | Baja presencia/ Debilidad |
| Estructura organizacional (EO) | 4,25 | Muy alta presencia/ Fortaleza |
| Riesgo legal (RL) | 3,83 | Alta presencia/ Fortaleza |
| Dimensión | 3,31 | Moderada presencia/ leve fortaleza |

Dado estos resultados, se visualiza los factores internos con respecto al riesgo crediticio de los bancos universales como leves fortalezas que pudiese favorecer su desarrollo financiero, sin embargo debe ser mejorado, a fin de que la banca pueda lograr una buena gestión en materia de recursos financieros, en tal sentido el solicitante debe primero identificar claramente sus necesidades financieras, luego tener muy claro cuáles son los parámetros básicos que se deben considerar para medir la conveniencia de un préstamo y, por último, determinar la capacidad de pagar la deuda contraída.

En cuanto a la dimensión factores externos, se aprecia en la tabla 2 según la opinión de los analistas y gerentes de los bancos universales del municipio Cabimas ciertas fortalezas dado una alta presencia de los factores: economía (3,75) , sector (3,25) y actividad económica del cliente (4,75) arrojando en promedio total una alta presencia (3,92) de dichos factores.

Ello significa, según Sebastián y López (2005), un buen modelo de riesgo de crédito que cubre varios objetivos que a la vez se pueden utilizar debidamente para distintas aplicaciones existe congruencia con lo expuesto por Mascareña (2004), quien refiere que el estudio del crédito competente pretende no sólo proteger a los proveedores de posibles pérdidas, sino también proteger a los clientes desde la creación de más obligaciones de la deuda que no pueda ser resuelta de manera oportuna.

Tabla 2. Factores externos.

| Indicadores | Media | Categoría |
|---------------------------------------|-------------|------------------------------------|
| Economía (E) | 3,75 | Alta presencia/ Fortaleza |
| Sector (S) | 3,25 | Moderada presencia/ Leve fortaleza |
| Actividad económica del cliente (AEC) | 4,75 | Muy alta presencia/ Fortaleza |
| Dimensión | 3,92 | Alta presencia/ Fortaleza |

En virtud de ello, se entiende que los factores externos representan una fortaleza para los bancos universales del municipio Cabimas, cuando el proceso de crédito se maneja de manera eficiente, y todos los involucrados se benefician de los esfuerzos., asimismo, el proveedor de este tiene una cantidad razonable de certeza de que el crédito proporcionado a un cliente se pagará dentro de los términos, o que regular los pagos mínimos serán recibidos en saldos de cuentas de crédito.

En síntesis, la tabla 3 presenta el resumen de los factores del riesgo identificándose una moderada presencia (3,57) de los factores internos, y alta presencia (3,92) de los factores externos, como una serie de consideraciones constituidos por una serie de políticas, límites y decisiones que se emplean para determinar el nivel de mezcla adecuada de riesgos que una institución que puede y debe asumir.

Tabla 3. Factores del riesgo de créditos.

| Dimensión | Media | Categoría |
|-------------------|--------------|------------------------------------|
| Factores externos | 3,92 | Alta presencia/ Fortaleza |
| Factores internos | 3,31 | Moderada presencia/ Leve fortaleza |
| Dimensión | 3,57 | Alta presencia/ fortaleza |

Las evidencias anteriores, tienen congruencia con los aportes Ahumada y Budnevich, (2001) y Salas y Saurina (2003), citados por Altuve y Hurtado (2018), para quienes existe un conjunto de características de la actividad bancaria que afectan la morosidad del sistema, entre ellas se puede mencionar, liquidez, rentabilidad, política crediticia, eficiencia en el manejo del riesgo. Además, de estos elementos de carácter microeconómico también existen factores macroeconómicos que explican el comportamiento y la tendencia de la morosidad del sistema.

No obstante, dado los resultados, existe fortaleza en el desarrollo de los factores del riesgo de créditos en los bancos universales del municipio Cabimas, para cuantificar y administrar el riesgo de crédito y reducir el riesgo de pérdida que pudiera resultar porque un cliente o contraparte incumpla con los términos convenidos.

Ahora bien, son relativamente comunes los modelos que explican los factores internos y externos que generan riesgo en el crédito y por ende que determinan la calidad futura de la cartera de créditos. Esto indica que el entorno económico donde la entidad bancaria se desenvuelve es tan importante como los factores relacionados con las políticas internas de conducción del banco.

Como complemento, una vez realizada la revisión bibliográfica sobre el riesgo en la cartera de microcréditos utilizados, se recolectaron los datos arrojados por el cuestionario aplicado se realizó un análisis exploratorio con la finalidad de determinar cuáles factores se encuentran más correlacionados.

En tal sentido, se procedió a calcular la matriz de correlación para determinar el impacto de cada una de los factores tanto interno como externos en los factores de riesgo en la cartera de microcréditos de los bancos universales. En la tabla 4 se presentan los resultados de la correlación simple para identificar el grado de asociación lineal entre los factores. Se observa que existe una correlación fuerte entre el riesgo legal y la estructura organizacional entre los factores internos, también se identifica una correlación fuerte entre la economía y la actividad económica del cliente.

Tabla 4. Correlacion de los factores de riesgo.

| | Política | Riesgo O | Riesgo L | EO | Economía | Sector | AEC |
|----------|-------------|-------------|-------------|------|--------------|------------|-----|
| Política | 1 | | | | | | |
| Riesgo O | 0.05882353 | 1 | | | | | |
| Riesgo L | -0.1266601 | 0.6333005 | 1 | | | | |
| EO | -0.41176471 | 0.7599606 | 0.76470588 | 1 | | | |
| Economía | -0.6333005 | -0.3799803 | -0.45454545 | 0 | 1 | | |
| Sector | -0.24253563 | -0.24253563 | 0.52223297 | 0 | -0.17407766 | 1 | |
| AEC | 0.11764706 | -0.47058824 | -2.8124E-17 | -0.5 | -0.727606875 | -2.8124E17 | 1 |

En este sentido, se evidencio en relación a la estructura organizacional que quienes gestionan los microcréditos estrecha los vínculos de unión para permitir relaciones exitosas entre las partes involucradas y coordinan medidas destinadas a prevenir fraudes con documentos. Por tanto, en sus riesgos legales los bancos analizados cumplen con las disposiciones legales aplicables a las operaciones según la Superintendencia de bancos y se considera que las fallas operacionales son causadas por la usencia de leyes y reglamentos.

En relación con los factores externos, quienes gestionan los microcréditos aprovecha las oportunidades de crecimiento (periodo de inversión, rentabilidad del periodo, precios) que son activos de capital que añaden valor a la empresa, asimismo se considera que los indicadores económicos (tasas de interés, inflación) determinan un límite de crecimiento internamente sostenible.

Respecto a la actividad económica del cliente, para optar a un microcrédito el banco considera que mientras más datos se tengan sobre el solicitante menor será el grado de incertidumbre para adoptar la decisión, por otro lado opina que el otorgamiento del crédito está determinado por la capacidad de pago del solicitante que a su vez, está definida fundamentalmente por el flujo de solvencias y antecedentes crediticios.

Así, se estableció un modelo estadístico representado de la siguiente forma:

$$FRC = \alpha_1 RL_{t-1} + \alpha_2 EO_{t-2} + \alpha_3 RO_{t-1} + \alpha_4 S_{t-1} + \alpha_5 AEC_{t-1} - \alpha_6 E_{t-1} - \alpha_7 P_{t-1} + \mu_{t-1}$$

$$FRC = 0,886968594 + 0,741467299 + 0,659082044 + 0,452910814 + 0,164770511 - 0,177393719 - 0,164770511$$

Donde FRC es la variable dependiente (factores de riesgo) del sistema bancario venezolano en el período t, mientras que del lado derecho de la ecuación se ubican las variables explicativas (factores internos y externos) con el signo esperado para cada una ellas, α representa la heterogeneidad no observable, es μ el término de perturbación y t-1 representa los rezagos de cada una de las variables.

En el modelo se muestra que las variables que mejor se ajustaron solo tienen un rezago. En cuanto a los signos esperados en las variables se tiene que las variables RL; EO; RO: S y AEC sin rezagos se rigen por los signos esperados teóricamente. Por su parte, las variables con un rezago presentaron signos contrarios a los esperados, ellas son E y P.

El análisis permite identificar una relación positiva entre el riesgo legal, la estructura organizacional, el riesgo operacional, sector, y la actividad económica del cliente como factores determinantes del riesgo de los microcréditos de las bancas analizadas, no obstante la economía y política tienen una relación negativa como factores externos que determinan los riesgos de crédito.

CONCLUSIONES

Se logró determinar cada uno de los factores de riesgos involucrados en los entornos internos y externos del mercado bancario en el municipio Cabimas, revelando que el componente sistémico de los factores internos y externos seleccionados sobre los factores del riesgo en la cartera de microcréditos de los bancos universales puede ser de enorme importancia para el sistema bancario venezolano, dado que permite identificar cuáles son más significativos considerando el impacto de cada una de los factores del modelo.

REFERENCIAS

- Ahumada, A., y Budnevich, C. (2001). Some measure of financial fragility in the Chilean banking system: an early warning indicator application. Banco Central de Chile, Documento de trabajo N° 117. Disponible en: http://www.bcentral.cl/documents/20143/32019/bcch_archivo_168215_es.pdf/3d6d9ee3-d498-a383-f1a1-c90b809e64e7
- Altuve, J., y Hurtado, A. (2018). Análisis de los factores que influyen en la morosidad del sistema bancario venezolano (2005-2015) Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XXIV, N°1, 2018 Universidad Central de Venezuela
- Gootkind, C. (2013). Alternative Asset Valuation and Fixed Income, Program Curriculum Volume 5 Level II 2013, CFA® Institute Ed. Boston: Pearson Custom Publishing, Reading 42
- Mascareña, J. (2004). *Medición y control de Riesgos* Limusa. Tercera Edición. México D.F
- Salas, V., y Saurina, J. (2003). Deregulation, market power and risk behavior in Spanish banks. *European Economic Review*, 47: 1061-1075
- Sebastián, J., y López, K. (2005). Análisis contable de la rentabilidad empresarial. Centro de estudios financieros. Madrid
- Soley, J., y Rahnema, A. (2006). *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad*, ISSN 1134-0827, N° 64, 2005, pp. 40-49
- Tamayo, M. (2009). *El Proceso de la investigación científica*. Quinta edición. Editorial Limusa. México



Estrategia de contratación de personal. Una experiencia en la industria

Personnel recruitment strategy. an experience in the industry

Estratégia de recrutamento de pessoal. uma experiência na indústria

Recibido: enero 2020
Arbitrado: febrero 2020
Publicado: mayo 2020

« Michelle Perozo

michelle_cpc@hotmail.com
ORCID: 0000-0003-4815-2719

Universidad Nacional Experimental "Rafael María Baralt". Venezuela

RESUMEN

El requerimiento de destrezas, capacidades o competencias del saber hacer se convierte en uno de los activos empresariales más importantes. En este sentido, determinar la estrategia de contratación de personal que se aplica en la industria petrolera venezolana es el propósito de esta investigación de tipo descriptiva, con diseño no experimental, transeccional y de campo. Para ello se utilizó la información suministrada por los gerentes de las tres (3) empresas activas prestatarias del servicio de perforación de pozos a la industria petrolera venezolana. Los resultados permiten afirmar que el llevar a cabo una estrategia de contratación exitosa involucra inferir el desempeño de un candidato ante un puesto de trabajo específico, considerando su proceso continuo de aprendizaje y desarrollo en términos de autosuficiencia y adaptación a nuevos escenarios, sin que su formación previa afecte.

Palabras clave: Capacidades; contratación de personal; desempeño, estrategia, industria petrolera venezolana

ABSTRACT

The requirement of skills, capacities or competencies of know-how becomes one of the most important business assets. In this sense, determining the personnel hiring strategy applied in the Venezuelan oil industry is the purpose of this descriptive research, with a non-experimental, transectional and field design. For this, the information provided by the managers of the three (3) active companies that provided well drilling services to the Venezuelan oil industry was used. The results allow us to affirm that carrying out a successful hiring strategy involves inferring the performance of a candidate in a specific job position, considering their continuous learning and development process in terms of self-sufficiency and adaptation to new scenarios, without their training prior affect.

Key words: Capabilities; personnel hiring; performance; strategy; Venezuelan oil industry

RESUMO

um dos ativos mais importantes do negócio. Nesse sentido, determinar a estratégia de contratação de pessoal aplicada na indústria do petróleo venezuelana é o objetivo desta pesquisa descritiva, com um desenho não experimental, transversal e de campo. Para tanto, foram utilizadas as informações fornecidas pelos gestores das três (3) empresas ativas que prestam serviços de perfuração de poços à indústria petrolífera venezuelana. Os resultados permitem afirmar que realizar uma estratégia de contratação bem-sucedida envolve inferir o desempenho de um candidato em determinado cargo, considerando seu processo contínuo de aprendizagem e desenvolvimento em termos de autossuficiência e adaptação a novos cenários, sem que sua formação afete prévia.

Palavras chave: Capacidades; recrutamento; desempenho, estratégia, indústria de petróleo venezuelana

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas se encuentran con un mercado altamente competitivo, globalizado, con una nueva visión para hacer negocios, con una tecnología que avanza vertiginosamente y una brecha significativa entre sus competidores, sumado a ello, un entorno macro-económico de gran incertidumbre. Lo determinante ante esta realidad, es reaccionar, pero de forma inmediata, para detectar la brecha y poder re-direccionar la estrategia, o formularla en virtud de desarrollar competencias para identificar los factores claves de éxito del negocio.

Desde esta perspectiva, las empresas necesitan estar a la vanguardia en conocimiento de herramientas gerenciales, que les permitan mejorar su competitividad y desempeño basado en la toma de decisiones. Dentro de este contexto, es importante determinar si las estrategias formuladas están satisfaciendo expectativas de rendimiento; su enfoque plantea que las empresas no deberían medir los resultados sólo en términos de utilidad o pérdida, tal como lo esbozan los modelos de gestión tradicionales, siendo necesario incluir el análisis del personal calificado.

En esta perspectiva el tratamiento del recurso humano cambia su paradigma, modificándose las formas de contratación, recurriendo a los contratos atípicos. Bajo esta premisa se analiza, desde el punto de vista teórico, las estrategias de contratación de personal en las empresas. Es así, como cada vez más existen mayor cantidad de estudios en empresas en todo el mundo que destacan la influencia de las personas en la rentabilidad de las empresas, pues el recurso humano es un factor significativo en la toma de decisiones estratégicas, y es el que se encarga de dirigir y ejecutar las operaciones de la organización (Bossidy y Charan, 2017).

Ante esta realidad, muchas empresas están acudiendo a la externalización, disminuyendo la verticalidad de las organizaciones a través de la subcontratación de servicios, deslastrarse de etapas no claves o costosas del proceso productivo. Se trata por lo tanto, seguir posicionados en el mercado con una alta competitividad, pero fuera del modelo económico tradicional que ya no les resulta rentable.

En el caso venezolano, específicamente en el sector petrolero, se ubican las empresas prestatarias del servicio de perforación de pozos a la industria petrolera venezolana. Este servicio se realiza mediante contratos entre estas empresas y PDVSA, donde se establecen cláusulas y especificaciones técnicas requeridas para el servicio a prestar. En este sentido, se requiere de acuerdo a Duran (2013), una mano de obra calificada que permita reducir costos y perfeccionar la calidad.

La competitividad de las empresas se relaciona con la capacidad de innovación y creatividad del recurso humano, siendo este el responsable de alcanzar la eficiencia y productividad que necesitan las organizaciones para posicionarse en el mercado mundial.

Ante este contexto, este trabajo tiene como propósito determinar la estrategia de contratación de personal que se aplica en la industria petrolera venezolana, destacando el reclutamiento del personal como estrategia empresarial, la selección del personal, así como la compensación.

Estas estrategias deben ser coherentes no solo con el área operativa, sino también con los objetivos organizacionales, es por ello que tienen tanta importancia, pues acarrear consecuencias para toda la organización y son el origen de las políticas que se generan en la empresa, el punto de partida de todo el resto de la planificación.

MÉTODO

Considerando el problema planteado y los objetivos a alcanzar, el tipo de investigación se catalogó como descriptiva, pues persiguió describir sistemáticamente, características homogéneas de los fenómenos estudiados sobre la realidad (individuos, comunidades). Los estudios descriptivos buscan especificar características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Hernández y otros. 2014). Al respecto, de acuerdo a Abreu (2016), los estudios descriptivos se centran en recoger información relacionada con el estado real de las personas, objetos, situaciones o fenómenos.

Asimismo, el diseño seleccionado, según el tipo de investigación realizada, fue el no experimental pues, según estos autores, se realiza sin manipular la variable intencionalmente, a su vez, se observa el fenómeno tal y como se presente en su contexto natural para después analizarlo; este tipo de diseño es más cercano a la realidad estudiada y posee un control menos riguroso que el experimental.

De igual manera, se clasificó con diseño transeccional, dado que la variable estrategias de contratación de personal se estudió en un sólo momento del tiempo, octubre de 2020, y se midió según los criterios de la población que proporcionó la data necesaria para el estudio. Finalmente, se calificó de campo, pues los datos se recogieron en forma directa de la realidad, además, la información fue recabada a través del cuestionario, realizando preguntas pertinentes a los objetivos de la investigación

Los datos se recolectaron de una población finita, conformada por las empresas prestatarias del servicio de perforación de pozos a la industria petrolera venezolana en el Lago de Maracaibo, donde se ubicaron tres (3) empresas activas para el momento de la investigación. Los sujetos informantes fueron directamente el personal calificado de gerentes generales, gerentes de perforación y gerentes de mantenimiento, representada por un total de 9 personas.

La técnica de recolección de datos fue la encuesta, y el instrumento un cuestionario con 9 reactivos bajo una escala tipo Lickert, representada de la siguiente forma: Totalmente de acuerdo (TA), De acuerdo (DA), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (NI), En desacuerdo (ED), y Totalmente en

desacuerdo (TD). Se utilizó el juicio de expertos para la validez, y el coeficiente Alfa de Cronbach para su confiabilidad, arrojando un valor de 0,872 considerado de muy alta confiabilidad. Se aplicó como técnica para el análisis de datos el análisis estadístico descriptivo, con el cálculo de la media aritmética (\bar{X}), bajo la interpretación del baremo correspondiente.

RESULTADOS

Los valores presentados en la tabla 1, corresponden al indicador reclutamiento del personal. En los mismos se aprecia como la media se ubicó en 3,96 indicando la existencia de alta aplicación de las actividades y procesos asociados al mismo, es decir, en las empresas bajo estudio el reclutamiento del personal como parte de la estrategia de contratación de personal se aplica de manera alta.

Tal resultado obedece al nivel de aplicación otorgado a cada ítem asociado al indicador, donde otorgaron muy alta aplicación a si al momento de requerir personal para un cargo vacante se le da oportunidad al personal interno (ascensos, traslados, promociones) (4,44), y poseen programas de desarrollo de personal (4,44), consideradas fortalezas de sus estrategias de contratación de personal.

Tabla 1. Reclutamiento del personal.

| Variable: Estrategias de operaciones | | |
|--|-----------------------------|--------------------------------------|
| Dimensión: Estrategias de contratación de personal | | |
| ÍTEM | \bar{X} | CATEGORÍA |
| En la empresa donde usted labora: | | |
| 1. Al momento de requerir personal para un cargo vacante se le da oportunidad al personal interno (ascensos, traslados, promociones). | 4,44 | Muy alta aplicación Fortaleza |
| 2. Poseen programas de desarrollo de personal. | 4,44 | Muy alta aplicación Fortaleza |
| 3. Tiene asociaciones con instituciones externas para el reclutamiento de personal (universidades, centros de capacitación u otros centros gremiales). | 3,00 | Moderada aplicación Debilidad |
| Total indicador: | 3,96 | Alta aplicación Fortaleza |

Sin embargo, otorgan moderada aplicación en cuanto a si tienen asociaciones con instituciones externas para el reclutamiento de personal (universidades, centros de capacitación u otros centros gremiales) (3,00), vista como debilidad de sus estrategias.

De acuerdo a estos resultados, se valida lo indicado por Verdejo (2014) cuando afirma, el ingreso de nuevos elementos a la empresa trae consigo ventajas en la importación de ideas nuevas y diferentes enfoques acerca de los problemas internos; también, renueva así como enriquece los recursos humanos y aprovecha las inversiones en preparación y desarrollo del personal efectuadas por otras empresas o por ellos mismos. Igualmente, acudir al reclutamiento externo, generalmente, absorbe más tiempo que el interno pues requiere la utilización de apropiadas técnicas de selección y el uso efectivo de fuentes que permitan la captación de personal.

De igual forma, se logra validar la posición de la investigadora cuando señala, ambas fuentes deben ser factibles de aplicarse en la práctica de las empresas prestatarias del servicio de perforación de pozos a la industria petrolera venezolana en el lago de Maracaibo, pues se puede presentar la oportunidad de promocionar a los trabajadores internos o la necesidad de captar personal externo en la organización.

De seguido, en la tabla 2, se muestra la información correspondiente al indicador selección del personal; según estos datos, se aprecia para el indicador una media de 4,00 indicando alta aplicación de la selección del personal como parte de la estrategia de contratación de personal aplicada en las empresas bajo estudio.

Tabla 2. Selección del personal.

| Variable: Estrategias de operaciones | | |
|---|-----------------------------|--------------------------------------|
| Dimensión: Estrategias de contratación de personal | | |
| ÍTEM | \bar{X} | CATEGORÍA |
| En la empresa donde usted labora: | | |
| 4. Realizan comparación entre los requisitos del cargo y el perfil de candidatos al momento de la selección del personal. | 3,89 | Alta aplicación Fortaleza |
| 5. Tienen entrevistas preestablecidas para la selección del personal. | 3,78 | Alta aplicación Fortaleza |
| 6. Realizan pruebas de conocimientos o capacidad de estudio a los candidatos. | 4,33 | Muy alta aplicación Fortaleza |
| Total indicador: | 4,00 | Alta aplicación Fortaleza |

De tal forma, se aplica de manera muy alta el que realicen pruebas de conocimientos o capacidad de estudio a los candidatos (4,33); a su vez, catalogan de forma alta, el que realicen comparación entre los requisitos del cargo y el perfil de candidatos al momento de la selección del personal (3,89); y si tienen entrevistas preestablecidas para la selección del personal (4,11); siendo todos estos aspectos fortalezas de su selección del personal, como parte de sus estrategias de contratación.

Con base a estos resultados, se valida lo indicado por Invancevich y otros. (2010) cuando aseguran, la selección de personal busca solucionar dos (2) problemas claves, como: adecuación del personal al cargo o eficiencia del personal al cargo. En general, puede decirse que el proceso selectivo debe analizarse como una comparación entre los requisitos del cargo y el perfil de los candidatos que se presentan, la cual se obtiene por medio de diferentes técnicas de selección, a través de un proceso de toma de decisión, lo cual representa la parte fundamental del proceso ya que se rechaza o se acepta a los aspirantes a ocupar el cargo vacante.

De manera similar, también se logra coincidencia con lo expuesto por la investigadora cuando afirma, el proceso de selección, como fase inmediatamente siguiente al proceso de reclutamiento, es donde la empresa debe seleccionar de lista de solicitantes al personal que cumpla mejor con los criterios para ocupar el puesto vacante, la misma debe realizarse con base a los aspectos del trabajo a desempeñar, se deben realizar exámenes psicotécnicos, y evaluar las habilidades y competencias de los candidatos.

Con relación al último indicador de esta dimensión denominado compensación, la tabla 3 muestra la información recabada para el mismo. Se observa una media de 3,48, otorgando alta aplicación de las actividades asociadas a este indicador en las empresas prestatarias del servicio de perforación de pozos a la industria petrolera venezolana en el lago de Maracaibo; lo cual refleja que, la compensación como parte de la estrategia de contratación de personal aplicada en las empresas bajo estudio ostenta alta aplicación, siendo considerada una fortaleza, según el baremo de interpretación de resultados establecido.

Tabla 3. Indicador: Compensación.

| Variable: Estrategias de operaciones | | |
|---|-----------------------------|--------------------------------------|
| Dimensión: Estrategias de contratación de personal | | |
| ÍTEM | \bar{X} | CATEGORÍA |
| En la empresa donde usted labora: | | |
| 7. La remuneración salarial es similar a otras empresas del sector. | 3,44 | Alta aplicación Fortaleza |
| 8. Se rigen por políticas del gobierno para definir sus salarios. | 3,22 | Moderada aplicación Debilidad |
| 9. Utilizan tabuladores para la asignación de salarios en función de las experiencias del trabajador. | 3,78 | Alta aplicación Fortaleza |
| Total indicador: | 3,48 | Alta aplicación Fortaleza |

El valor obtenido, en la media del indicador, es producto de la alta aplicación otorgada a los ítems 43 y 45, al consultarles si la remuneración salarial es similar a otras empresas del sector (3,44); y si utilizan tabuladores para la asignación de salarios en función de las experiencias del

trabajador (3,78); confiriéndoles fortalezas en estos aspectos. Sin embargo, tachan con moderada aplicación el que se rijan por políticas del gobierno para definir sus salarios (3,22); siendo esto debilidad de su estrategia de compensación.

Corresponde este resultado a lo descrito por Duran (2013) cuando asevera, los salarios deben tener un equilibrio tanto interno como externo. Cuando se habla de lo interno, el salario debe ser equitativo y justo para toda la empresa, y el mismo se logra mediante la evaluación y clasificación de los cargos a través de la política salarial de la misma. Así, las políticas salariales deben contener, estructuras de cargos y salarios, salarios de admisión para las diversas clases salariales y previsión de reajustes salariales. En cuanto al equilibrio externo, se basa en la investigación salarial, de manera que tenga relación con otras empresas similares que actúen en el mercado de trabajo.

También se valida la posición de la investigadora para quien, la remuneración salarial debe ser equitativa tanto dentro de la organización como en comparación con el mercado, con el objetivo de lograr trabajadores conformes y motivados. No obstante, se acota que, en el mercado laboral de Venezuela, los salarios están regidos por tabuladores de sueldos y salarios para los profesionales y no profesionales, tomando en consideración el salario mínimo, el cual es establecido por el Ejecutivo Nacional.

Seguidamente, en la tabla 4, se resume el comportamiento de la estrategia de contratación de personal, con sus respectivos indicadores. En ésta, se aprecia que el valor para la media se ubicó en 3,81, lo cual indica alta aplicación de la estrategia de contratación de personal en las empresas bajo estudio.

Tabla 4. Estrategia de contratación de personal.

| INDICADOR | \bar{X} | CATEGORÍAS |
|----------------------------|-------------|--------------------------------------|
| Reclutamiento del personal | 3,96 | Alta aplicación Fortaleza |
| Selección del personal | 4,00 | Alta aplicación Fortaleza |
| Compensación | 3,48 | Alta aplicación Fortaleza |
| RESUMEN DIMENSIÓN | 3,81 | Alta aplicación Fortaleza |

Este resultado observado, alta aplicación de la estrategia de contratación de personal, es determinado por el alto nivel de aplicación de cada uno de sus indicadores, puesto de manifiesto en las medias aritméticas alcanzadas: reclutamiento del personal (3,96), selección del personal (4,00), compensación (3,48), evidenciando fortalezas en todos estos aspectos en sus estrategias de contratación de personal.

Estos resultados validan a Núñez y otros. (2010), cuando aseveran en la actualidad, los planes de acción, de las empresas, están basados en decisiones sobre la fuerza de trabajo, incluyen selección, contratación, capacitación, supervisión, compensación y despido; estas decisiones las toman, con frecuencia, gerentes de línea de operaciones con la asistencia o en forma mancomunada con la gerencia de recursos humanos. Aquí, se acota que administrar la fuerza de trabajo, de manera productiva y humana, es una tarea clave para la función de operaciones, por ello es de suma importancia analizar aspectos estratégicos, tácticos y operativos del personal.

De igual forma, validan la posición de la investigadora cuando afirma, el llevar a cabo una estrategia de contratación exitosa involucra inferir el desempeño de un candidato ante un puesto de trabajo específico, considerando su proceso continuo de aprendizaje y desarrollo en términos de autosuficiencia y adaptación a nuevos escenarios, sin que su formación previa afecte. En consecuencia, hoy día se necesita de procesos de reclutamiento de personal que incluyan evaluaciones de los candidatos centradas en su desempeño y en la adquisición de nuevos conocimientos en diversas condiciones.

CONCLUSIONES

Se determinó alta aplicación de la estrategia de contratación de personal en las empresas bajo estudio. Asimismo, se pudo conocer que la mayoría de las actividades medidas en cada tipo de estrategia de contratación de personal arriban a muy alta y alta aplicación, permitiendo concluir que en estas empresas aplican:

- En cuanto al reclutamiento del personal: al momento de requerir personal para un cargo vacante se le da oportunidad al personal interno (ascensos, traslados, promociones); y poseen programas de desarrollo de personal.
- Para la selección del personal: realizan pruebas de conocimientos o capacidad de estudio a los candidatos; realizan comparación entre los requisitos del cargo y perfil de candidatos al momento de la selección del personal; y tienen entrevistas pre establecidas para la selección del personal.
- Por último, en la estrategia compensación: la remuneración salarial es similar a otras empresas del sector; y utilizan tabuladores para la asignación de salarios en función de las experiencias del trabajador.

REFERENCIAS

- Abreu, J. (2016). Metodología de la investigación: Preguntas. Métodos. Todo menos tesis. Publicaciones Create Space Independent Publishing Platform. Canadá
- Bossidy, L.; y Charan, R. (2017). *Estrategias operacionales. El arte de la ejecución en los negocios*. Editorial Norma. Colombia
- Duran, A. (2013). Estrategias de Contratación: Habilidades y Competencias. Blog de reclutamiento 2.0. Disponible en: <http://blog.talentclue.com/bid/322802/Estrategias-de-Contrataci-n-Habilidades-y-Competencias>
- Hernández, R.; Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Sexta Edición. Editorial McGraw-Hill. Chile
- Invancevich, J.; Konopaske, R.; Matteson M., y Núñez, J. (2010). *Comportamiento organizacional y administración de empresas*. Décima edición. Editorial McGraw-Hill Interamericana de España S.L. España
- Verdejo, S. (2014). Los procesos de reclutamiento y selección como fuente de ventaja competitiva: caso Google Inc. En: <https://books.google.co.ve/books?id=0nUzjwEA> CAAJ



Indicadores de control de gestión para el mejoramiento del departamento de compras en empresas de café

Operational factors of the supply chain in Venezuelan drilling fluid companies

Fatores operacionais da cadeia de abastecimento em empresas venezuelanas de fluidos de perfuração

« Jenifer Medina

jenifermedina26@gmail.com
ORCID: 0000-0001-7440-4444

Universidad de Carabobo, Venezuela

« Josemilio Aguilar

josemilio_aguilar@hotmail.com
ORCID: 0000-0002-9826-9360

Universidad de Carabobo, Venezuela

« Violiber Arambulet

violi_15@yahoo.com
ORCID: 0000-0002-7271-3355

Universidad de Carabobo, Venezuela

Recibido: enero 2020 / Aceptado: febrero 2020 / Publicado: mayo 2020

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo proponer indicadores de control de gestión para el mejoramiento continuo del departamento de compras, en la empresa del café, la investigación se enmarcó en la modalidad de proyecto factible con un diseño de campo, descriptivo. La población y muestra de estudios estuvo conformada (06) personas, Se utilizó la observación directa como técnica de recolección de datos, la encuesta y el cuestionario como instrumento, conformado por trece (13) ítems y compuesto por una escala de Likert. El estudio en cuestión dio como resultado que en la empresa nacional del café, presentó debilidades en cuanto la ausencia de indicadores de gestión el proceso de compras, y como consecuencia no se puede medir el desempeño y los resultados administrativos al momento de la adquisición, es por ello que se diseñó la propuesta es factible para el mejor desarrollo del departamento

Palabras clave: Control; gestión; indicadores; mejoramiento, proceso de compras

ABSTRACT

The objective of this research article is to propose management control indicators for the continuous improvement of the Purchasing department, in the coffee company, the research was framed in the feasible project modality with a descriptive field design. The population and sample of studies consisted of (06) people. Direct observation was used as a data collection technique, the survey and the questionnaire as an instrument, made up of thirteen (13) items and composed of a Likert scale. As a result, the national coffee company presented weaknesses in the absence of management indicators of the purchasing process, and as a consequence, it is not possible to measure the performance and administrative results at the time of acquisition, which is why the proposal was designed is feasible for the best development of the department

Key words: Control; management; indicators; improvement, purchasing process

RESUMO

O objetivo deste artigo de pesquisa é propor indicadores de controle gerencial para a melhoria contínua do departamento de compras, na empresa café, a pesquisa foi enquadrada na modalidade de projeto viável, com um desenho descritivo do campo. A população e a amostra dos estudos foram compostas por (06) pessoas, sendo utilizada a observação direta como técnica de coleta de dados, a pesquisa e o questionário como instrumento, composto por treze (13) itens e composto por uma escala de Likert. Como resultado, a companhia nacional de café apresentou fragilidades na ausência de indicadores gerenciais do processo de compra e, como consequência, não é possível mensurar o desempenho e os resultados administrativos no momento da aquisição, razão pela qual a proposta foi elaborada é viável para o melhor desenvolvimento do departamento

Palavras chave: Controle; gestão; indicadores; melhoria, processo de compras

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las organizaciones se encuentran ante constantes cambios que se derivan del avance de las tecnologías y la globalización de los mercados, que traen como consecuencia la necesidad de mejorar su gestión de manera que puedan asegurar la calidad de sus productos y servicios, si desean mantenerse en un mercado cada vez más competitivo.

Asimismo, ante una sociedad cada vez más globalizada, la naturaleza de la competencia empresarial se está transformando rápidamente y ya las empresas no pueden obtener ventajas competitivas únicamente de la aplicación de nuevas tecnologías a los bienes físicos o llevando a cabo una excelente gestión de los activos y pasivos financieros; sino que debe contar con la información necesarias para el logro de sus objetivos.

También existe la necesidad de las empresas de mejorar continuamente, al respecto, Gamboa (2004), "Mejoramiento continuo se puede considerar más que sólo un aporte a la empresa; se puede ver como la respuesta a una necesidad humana. Por tanto, para que la empresa esté bien, la gente debe estar bien y cada vez mejor"(p. 32).

Entonces, la evolución del mejoramiento continuo, comprobándose esto con la creación constante de ideas y el trabajo sostenido por ser cada día mejores. Se puede decir que el mejoramiento continuo de los procesos en una empresa, es una misión de nunca acabar, en la que se va consiguiendo llenar pequeñas brechas que se disipan estratégicamente con adiestramientos, evaluaciones y herramientas. Evidencia de su eficacia del mejoramiento continuo, lo menciona Gamboa (2004), que indica:

Ejemplo de esto, está la industria de la televisión, en 1950 Estados Unidos controlaba este mercado pero para 1980, sólo la empresa Zenith Electronics Corporation continuaba. En Japón, entonces tenía a Hitachi, Matsushita (Panasonic), Mitsubishi, Sharp, Sony y Toshiba. Otro caso es el de los semiconductores. Estados Unidos en 1987, era el principal importador de estos productos y Japón cubría un cuarto de su demanda, Japón aumento su producción de 28% a 50% y Estados Unidos disminuyó de 60% a un 40% (p.33).

Como parte del enfoque de mejora continua de procesos, es necesario establecer indicadores de control de gestión, que permitan conocer el desempeño de cada uno de los procesos a fin contribuir con la misión organizacional; así mismo, los indicadores permiten optimizar y supervisar su rendimiento. Cabe destacar, que el control de gestión se centra en la identificación de los factores claves de éxito de cada proceso.

Esta herramienta enfatiza en el mejoramiento permanente de la organización, más allá del cumplimiento de las previsiones. El control de gestión es un proceso mediante el cual, la organización se asegura de la obtención de recursos, y del empleo eficaz, y eficiente de tales recursos en el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Al respecto, para Lledó (2013), se adelantan al concepto actual de control de gestión puesto que fijaban objetivos, actividades, estándares para cada mes e informaban de los resultados frente a los objetivos del mes anterior, esto indica que sobrepasaron las expectativas, gracias a un conjunto de acciones que condujeron a la obtención de una mejor forma de evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos organizacionales, mediante la constante revisión y medición de sus resultados para llegar a la situación deseada por la empresa. Esto permitiría posteriormente el desarrollo de la dirección por objetivos extendida hasta lugares como la alta gerencia.

El control de gestión, es definido por Lorino (2002), como “la intervención inteligente y sistemática realizada por personas sobre el conjunto de decisiones, acciones y recursos que requiere un ente para satisfacer sus propósitos, con la intención de coadyuvar a que sea exitoso en lo que se propone” (p.32). De allí, que pueda decirse que tiene que ver con las cuatro funciones básicas en una empresa, como son la planificación, ejecución y dirección, y el control mediante la evaluación de la calidad del desempeño, a través de indicadores.

Los indicadores de gestión, tienen la finalidad de guiar y controlar el desempeño objetivo y de comportamiento que se requiere para lograr las estrategias organizacionales. Para medir el desempeño, se necesita evaluarlo a través de indicadores diseñados para tal fin; los cuales deben ayudar a la gerencia para determinar cuán efectiva y eficiente ha sido el logro de los objetivos, y por ende, en el cumplimiento de las metas.

En cuanto a la información requerida para evaluar la gestión, Rivas (2010), señala lo siguiente:

La medición de indicadores de gestión ésta condicionada por la capacidad de la organización de generar la información necesaria y de elaborar los indicadores, con niveles adecuados de calidad de información que será necesario procesar para evaluar la gestión. En este sentido puede ser útil elaborar un catastro con la información disponible en el servicio, distinguiendo aquélla que es posible generar en forma relativamente sencilla, de las que requerirá de un trabajo específico para su obtención. (p. 26)

Por otro lado, el éxito de cualquier empresa sea pública, privada, industrial, comercial o de servicios, depende fundamentalmente de las correctas adquisiciones que realice, ya que las compras demandan conocimiento y experiencia en el área, así como habilidad, capacidad, inteligencia, empeño e ingenio por parte de los ejecutivos de la empresa para lograr negociaciones óptimas y en condiciones favorables para la misma, ya que las compras son trascendentales para su permanencia en el mercado y su consolidación definitiva.

Ravelo (2004), señala:

Los indicadores de gestión conforman una herramienta que permite a los directivos... mantener una evaluación permanente de los resultados de todas sus operaciones financieras y no financieras, logrando un aumento de la eficiencia, es por ello que el objetivo fundamental del indicador de gestión radica en permitirle al usuario de la

información, es decir... tomar decisiones de manera oportuna y acertada a pesar de no manejarse concretamente esa información... (p.18)

Por consiguiente, la aplicación de indicadores de gestión, permiten evaluar de manera objetiva los diferentes procesos realizados en las empresas a fin de detectar aquellos susceptibles de mejora y plantear su rediseño, permitiendo el mejoramiento continuo, es decir, aplicar acciones que incrementen los resultados de rentabilidad de la empresa, basándose en variables que son apreciadas por el mercado, como calidad y servicio, entre otras, generando una ventaja competitiva para la empresa en relación a otras organizaciones en su mercado.

Con base en lo anterior, poco se relacionan los indicadores y el control de gestión con las políticas organizacionales. Rodríguez (2014), en una investigación sobre el sector universitario, refiere que:

Los indicadores de gestión, no solo deben verse como medidas de control o monitoreo para velar por el cumplimiento de los objetivos planteados por las universidades, guiadas por su misión y visión; existe una visión más amplia. Los resultados de ellos permiten la revisión de las políticas vigentes y en función de sus resultados modificarlos o formular nuevas políticas. (p. 42).

Lo anterior implica que la gerencia en su dinamismo, debe utilizar como insumo los resultados de las políticas y planes puestos en práctica por la institución. Al respecto Cabezas, Cabrita y Serey (2005) comentan:

El desarrollo de indicadores como criterios para la formulación de políticas, planificación, toma de decisiones y evaluación de la calidad de las instituciones de educación superior, está asociado a un cambio importante en la metodología empleada tradicionalmente para evaluar la educación superior ya que en lugar del énfasis en los insumos (inputs) es decir, el costo por estudiante, selectividad en la admisión de estudiantes, calidad de los profesores, biblioteca, planta física y otros recursos, la atención se centra ahora en demostrar los logros alcanzados por los estudiantes como consecuencia de los nuevos recursos puestos a la disposición de la institución. (p.41)

En otro contexto, toda organización, independiente de su orientación, productiva o de manufactura, comercial o financiera, requiere de ejercer control en el desempeño de sus miembros y de la empresa en general, en términos de la planificación y ejecución de planes de desarrollo en las áreas de calidad, competitividad y productividad, verificando que se cumplan de manera eficiente y eficaz, las actividades necesarias para mantener un adecuado control de los ingresos, costos y gastos operacionales a fin de asegurar la mayor rentabilidad posible.

En tal sentido, la mayoría de las empresas e incluso algunas organizaciones gubernamentales poseen un departamento de compras o departamento de adquisiciones como parte de sus operaciones diarias que generalmente depende de los responsables de finanzas o administración. La compra, es aquella operación que involucra todo el proceso de ubicación de proveedor o fuentes de abastecimiento, adquisición de materiales a través de negociaciones de precios y condiciones de pago con el proveedor elegido y la recepción de las mercaderías correspondientes para controlar y garantizar el suministro de la adquisición.

Por otra parte, las empresas necesitan materias prima, materiales, máquinas, equipos, servicios, y un sin número de insumos que provienen del ambiente exterior, por ello, es importante que el departamento de compras aplique indicadores de controles de gestión que mejoren la eficiencia y eficacia en las adquisiciones y contrataciones con terceros, el proceso de compras en cualquier empresa ya sea medianas o grandes, privadas o públicas, debe establecer actividades de control, que son políticas y procedimientos que ayudan asegurar que se estén llevando a cabo las directivas administrativas..

A su vez, los controles que se implantan en los procesos de compras ayudan mantener a las empresas en la dirección de sus objetivos de rentabilidad y en la consecución de su misión así como para minimizar las deficiencias en los procesos. Cabe destacar, que el control interno administrativo es el plan de organización que adopta cada empresa, con sus correspondientes procedimientos y métodos operacionales y contables, para ayudar, mediante el establecimiento de un medio adecuado, el logro de los objetivos administrativos, una actividad particular de control puede ayudar a satisfacer los objetivos de la entidad en más de una categoría.

En ese sentido, la aplicación de indicadores de gestión que permitan controlar el desempeño de la organización en todos sus procesos, en el caso de estudio en el departamento de compras, ya que juegan un papel importante pues permiten medir con eficiencia y efectividad cómo se realizan la adquisición de bienes, servicios y obras, manteniendo un adecuado control de los costos, con el propósito de mejorar la productividad de la empresa y con ella la rentabilidad esperada.

En la Venezuela de hoy, una eficiente gestión se ha convertido en un objetivo vital para todas las empresas, dada la larga crisis económica que viene afectándola, con una economía que parece estancada, con altos índices inflacionarios y un estricto control de cambios que limita mantener un proceso adecuado en la gestión de los procesos de las empresas, en especial a la hora de adquirir bienes y servicios.

En consecuencia, las empresas deben mejorar la calidad de su gestión implementando indicadores de control de gestión, en función de la eficiencia, la eficacia y la efectividad; que le permitan evaluar y controlar el desempeño de sus empleados y, por ende, el de la organización, en busca de la mejora continua de sus procesos de trabajo, manteniendo altos niveles de productividad que les permitan mantenerse en el mercado y asegurar su supervivencia. Para ello, deben vencer una serie de dificultades que se presentan día a día, resolver las variaciones que van

surgiendo en los diferentes procesos de compras, reduciendo los costos y elevando los niveles estándares de actuación.

Dentro de este contexto, se presenta el caso de la empresa del sector público, nacional del café, S.A, ubicada en Guacara estado Carabobo en Venezuela, específicamente en el departamento de compras, la cual tiene la responsabilidad de adquisición de bienes, servicios u obras, en él se presentan algunas debilidades una de ellas es la ausencia de indicadores de gestión en el proceso de adquisiciones de bienes, servicios u obras, esta debilidad afecta el proceso de compras y en consecuencia al control interno ya que la ausencia de indicadores de gestión no permiten medir el desempeño o los resultados administrativos en el mencionado departamento.

Por otra parte, según información obtenida, del departamento de auditoría interna, que es la encargada de supervisar, examinar y evaluar la efectividad y la calidad del desempeño en la realización de las actividades en la empresa nacional del café S.A, ubicada en Guacara estado Carabobo, los encargados de la auditoría interna han hecho ciertas observaciones con respecto a las debilidades encontradas en el proceso de adquisiciones de bienes servicios u obras del departamento de compras.

Al respecto de estas debilidades, se puede decir que existe falta de normas y procedimientos en el proceso de compras, ausencia de diagrama de procesos, carencia de manuales de funciones, así como también falta de alternativas de solución y mejoramiento continuo, inexistencia de indicadores de gestión, inadecuado registro y flujo de la información, incorrecta planeación a largo, mediano y corto plazo de las compras.

Esta problemática, trae como consecuencias, actividades y procesos fuera de control, descontrol en las compras, mal manejo del inventario, reprocesos en las actividades, ineficiencia, falta de control, creando incertidumbre en las tomas de decisiones.

De acuerdo a lo antes señalado, la investigación tiene como objeto principal, proponer indicadores de control de gestión para el mejoramiento continuo del departamento de compras, en la empresa nacional del café, S.A, municipio Guácara estado Carabobo en Venezuela. Con el fin de mejorar el funcionamiento de un departamento relacionado con dos o más datos significativos y observar la situación actual con los objetivos planteados.

MÉTODO

La investigación va dirigida a proponer indicadores de control de gestión para el mejoramiento continuo del departamento de compras, en la empresa nacional del café, S.A, municipio Guácara estado Carabobo en Venezuela. La investigación, fue presentada bajo la modalidad de proyecto factible, y el diseño fue de tipo descriptivo- de campo.

A demás, la población y muestra que se utilizó en la investigación, estuvo conformada por 30 empleados. Mientras que la muestra estuvo conformada por (06) personas, los elementos son

escogidos con base a la opinión del investigador y se desconoce la probabilidad que tiene cada elemento de ser elegido para la muestra. Este tipo de muestreo es conocido también como muestreo intencionado, puesto que se seleccionaron a los trabajadores con más experiencia y conocimientos en el área de compras se evidencia cierto interés de captar una muestra característica mediante la incorporación de grupos regulares del entorno a estudiar.

A su vez, la técnica utilizada fue la encuesta. A efectos del estudio la encuesta permitió a los empleados que conforman la muestra dar su opinión libremente, constituyendo un valioso aporte en la investigación, la misma tendrá lugar mediante un cuestionario escrito.

En cuanto al instrumento, a fin de analizar la recolección de información y dar respuesta a los objetivos planteados, se seleccionó el cuestionario. En este sentido, se aplicó un cuestionario a la muestra seleccionada conformado por trece (13) ítems y compuesto por una escala de Likert en donde (S) Siempre; (CS) Casi Siempre; (AV) A Veces; (CN) Casi Nunca y (N) Nunca (ver anexo A). El cuestionario, fue validado por el juicio de dos (02) expertos. En cuanto a la confiabilidad es importante resaltar que por tratarse de un cuestionario con preguntas cerradas policotómicas o con varias opciones de respuestas, de tipo Likert, se utilizó el coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach. Los resultados de la fórmula arrojaron un índice de confiabilidad de 0.98, siendo una confiabilidad muy alta.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Una vez aplicado el instrumento para obtener la información esta dio como resultado que el 70% de la población en estudio consideran que existen algunas debilidades, siendo una de ellas la ausencia de indicadores de gestión en el proceso de adquisiciones de bienes, servicios u obras, esta debilidad afecta el proceso de compras y en consecuencia al control interno ya que la ausencia de indicadores de gestión no permiten medir el desempeño o los resultados administrativos en el mencionado departamento.

De igual manera señalaron que no existen normas y procedimientos en el proceso de compras, carencia de manuales de funciones, así como también falta de alternativas de solución y mejoramiento continuo, inexistencia de indicadores de gestión, inadecuado registro y flujo de la información, incorrecta planeación a largo, mediano y corto plazo de las compras.

De acuerdo a los resultados obtenidos es importante señalar que los indicadores de gestión son utilizados en todas las empresas como un medidor, busca mejorar el funcionamiento de un departamento relacionado con dos o más datos significativos y observar la situación actual con los objetivos planteados. Sirve para cumplir con el logro de los resultados y/o establecer acciones concretas para realizar trabajos programados y planificados.

La finalidad de los indicadores de gestión en las organizaciones es guiar y controlar el desempeño para el correcto funcionamiento de las empresas logrando la eficiencia y eficacia en las

operaciones, con la finalidad de medir la desviación o la falla en los procesos, donde se tomara acciones correctivas según sea el caso.

Razón por la cual a la empresa nacional de café se le propone establecer indicadores de control de gestión para el mejoramiento continuo en el departamento de compras de dicha empresa.

Esto con el propósito de detectar desviaciones o fallas, obtener mejoras en los resultados impulsando el control en la gestión, ofreciendo una serie de medidas que garanticen las mejoras en el proceso de adquisición de bienes, servicios u obras del departamento de compras, y corregir los controles que se estén realizando inadecuadamente.

Propuesta de indicadores de control de gestión para el mejoramiento continuo del Departamento de Compras, en la empresa del Café

La propuesta se desarrolla en tres partes:

I Parte: Mejoramiento del proceso de adquisición de bienes, servicios y obra del departamento de compras de la empresa nacional del café, S.A. a través de los indicadores de control de gestión Para ejecutar cualquier tipo de mejora se deben cumplir las siguientes fases:

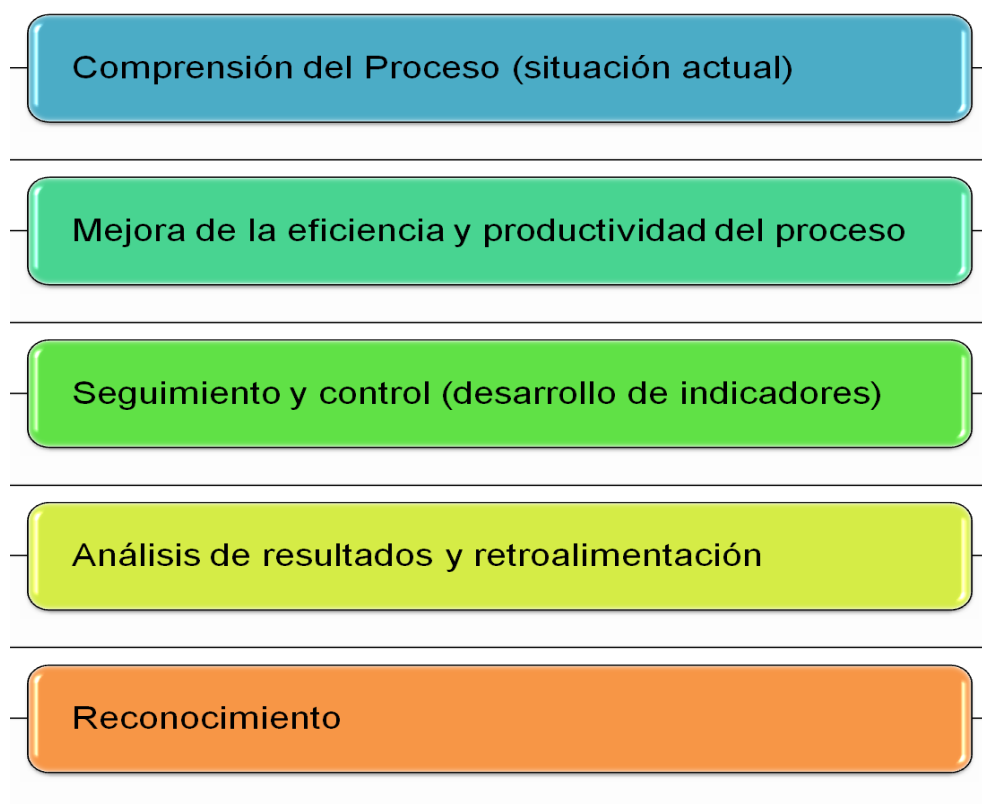


Figura 1. Indicadores de control de gestión.

II Parte. Políticas. Consiste en plantear las políticas a seguir en el proceso de adquisición de bienes, servicios y obras de la empresa nacional del café, S.A. la misma, será de aplicación inmediata y obligatoria a partir de la fecha de publicación de la misma, razón por la cual los procedimientos existentes deberán ser revisados y ajustados a los lineamientos dados.

III Parte. Indicadores de control de gestión necesarios para el mejoramiento del proceso de compras, a partir de sus debilidades y causas

En esta parte, se describe los indicadores que se consideraron necesarios para el mejoramiento del proceso de compras, a partir de sus debilidades y causas.

IV Parte. Indicadores de Gestión para el Seguimiento del Proceso de Compras

A continuación se establecen los aspectos relevantes para el control y seguimiento de las actividades en el departamento de compras

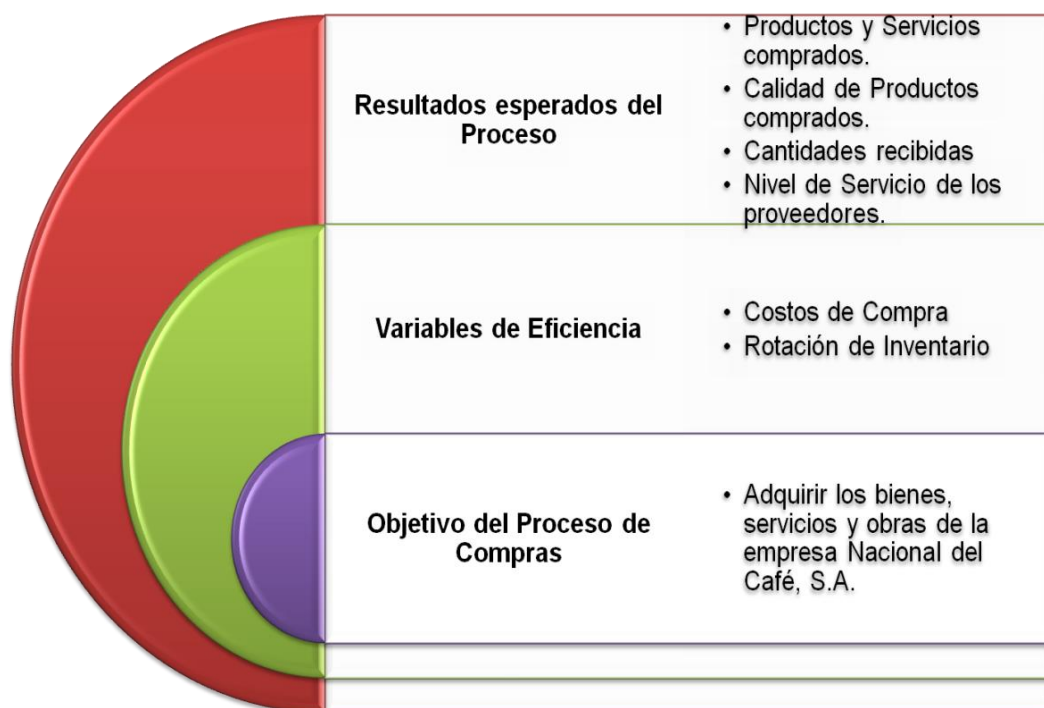


Figura 2. Aspectos relevantes para el control y seguimiento de las actividades en el departamento de compras.

CONCLUSIONES

La empresa nacional del café, S.A., se encuentra en la necesidad de proponer indicadores de control en la empresa nacional del café, S.A, municipio Guácara estado Carabobo en Venezuela, propuestos en la investigación proporcionará a la gerencia una valiosa herramienta que servirá de soporte para la toma de decisiones en forma oportuna, contribuirá con la mejora continua de los procesos del departamento de compra y ayudará al despliegue de las políticas y desenvolvimiento de los planes operativos.

Cabe destacar, que gestión es un conjunto de decisiones y acciones requeridas para hacer que la empresa cumpla su propósito formal, de acuerdo a su misión en el contexto y bajo la guía de una planificación de sus esfuerzos, en este caso de estudio el mejoramiento continuo de la gestión del departamento de compras, en tal sentido, comprende el proceso de técnicas, conocimientos y recursos, para llevar a cabo la solución de tareas eficientemente.

De acuerdo a todo lo señalado anteriormente es pertinente presentar las siguientes recomendaciones:

Implementar las mejoras aquí propuesta en el capítulo anterior sobre la propuesta de indicadores de control de gestión para el mejoramiento continuo del departamento de compras de la empresa nacional del café, S.A. municipio Guácara estado Carabobo, para obtener un mayor grado de planificación, visualización de metas y alcance de las mismas

A la empresa nacional del café, S.A., motivar al personal del departamento de compra a cumplir con sus funciones eficientemente y cumplir con las políticas y procedimientos a fin de buscar el mejoramiento en el proceso de la adquisición de bienes, servicios y obras para la empresa nacional del café, S.A.

A través de indicadores de control de gestión, impulsar la eficiencia, la eficacia y productividad de las actividades década una de las actividades en el proceso del departamento de compras.

De igual manera, reorientar las políticas y estrategias con respecto a la gestión del proceso de compras.

Al verificar la eficacia de la relación que existe entre los procesos de selección para la adquisición de bienes, servicios y obras, se recomienda garantizar las acciones correctivas y llevar su seguimiento.

Se recomienda que al establecer la transparencia de la relación que existe entre los procesos de selección para la adquisición de bienes, servicios y obras de la empresa y el nivel de información.

Lograr el máximo de metas trazadas con el mínimo de recursos, es decir aplicar la eficiencia.

REFERENCIAS

- Cabezas, Cabrita y Serey (2005). Algunas consideraciones sobre indicadores de gestión en la educación superior venezolana. Fuente: <http://saber.ula.ve/> (consultado: el 15/12/2019)
- Gamboa, S. (2004). Diferencias y Similitudes en la Aplicación del Concepto de Mejoramiento Continuo en el Sector Empresarial Japonés y Estadounidense. Departamento de Industrial. Pontifica Universidad Javeriana. Colombia
- Lledó, J. (2013). Técnicas duras de management para tiempos de crisis. CEU: Madrid
- Lorino, P. (2002). *El Control de Gestión Estratégico: La Gestión por Actividades*. Barcelona: Editores Boixareu Marcombo, S.A.
- Ravelo, N. (2004) Sistema de control de gestión aplicable para una eficiente administración de los recursos económicos y financieros en la Universidad de Carabobo. Valencia. Venezuela
- Rivas, E. (2010). *Manual de Formulación de Indicadores*. Madrid-España. Editorial Bruño
- Rodríguez, M. (2014). *Indicadores de gestión en la gerencia estratégica universitaria*. Maracaibo. No. 27 (año 9); Edición Exclusiva Universidad de Carabobo

Currículo de Autores

Gregoria Nava

Licenciada en Administración, egresada de la Universidad del Zulia, Venezuela.
Magister en Gerencia Financiera de la Universidad del Zulia, Venezuela.

Jennifer Medina

Licenciada en Contaduría Pública, egresada de la Universidad de Carabobo, Venezuela.

José Emiliano Aguilar

Licenciada en Contaduría Pública, egresada de la Universidad de Carabobo, Venezuela.

Marlín Ocando

Licenciada en Economía, egresada de la Universidad del Zulia, Venezuela. Magister en Gerencia Financiera de la Universidad del Zulia, Venezuela.

Michelle Perozo

Licenciada en Educación, egresada de la Universidad Alonso de Ojeda, Venezuela.
Magister en Gerencia de Recursos Humanos Universidad Nacional Experimental "Rafael María Baralt", Venezuela. Coordinadora Administrativa del IPASME, Cabimas, Edo Zulia, Venezuela.

Violiber Arambulet

Licenciada en Contaduría Pública, egresada de la Universidad de Carabobo, Venezuela.

Enfoque y Alcance

MISIÓN

Es una revista científica de excelencia académica que tiene como misión aportar al avance del conocimiento científico y técnico de la Administración y sus áreas conexas, mediante la divulgación de artículos de investigación inéditos y relevantes para el entorno académico y empresarial de Ecuador y otros países.

ALCANCE

La revista ÑEQUE es una publicación científica enfocada en difundir trabajos originales de investigación, que abordan desde un plano novedoso el desarrollo organizacional y su nexos con la gestión de talento humano, que son útiles para docentes, estudiantes y profesionales de las ciencias sociales, administrativas y empresariales. Por otro lado, pretende estimular a profesionistas del área, a la producción de obras útiles y de alta calidad, para Ecuador y el resto del mundo, que repercutan en el desarrollo empresarial.

La revista *Ñeque* es una publicación periódica de aparición cuatrimestral, en español, arbitrada por pares bajo el sistema a doble ciego; es una revista de acceso abierto. El público está constituido por académicos e investigadores pertenecientes a las principales universidades de Ecuador y la región latinoamericana quienes transforman el campo organizacional a través de la ciencia e innovación científica. Los artículos recibidos por *Ñeque* serán revisados, arbitrados y aceptados, según los resultados arrojados por la evaluación para su posterior edición y publicación buscando posicionarse como una revista de referencia obligatoria para la comunidad científica administrativa, por ello, el equipo editorial del CIDE, acentúa el rigor en la selección y evaluación de los trabajos a difundir, y presentar un contenido de alta calidad científica.

Políticas de sección

La revista pone a disposición de los lectores las siguientes secciones, las cuales se describen a continuación:

- **Editorial:** Análisis o juicio efectuado por un experto, sobre los temas relacionados con la pertinencia e identidad de la revista. Debe contribuir desde la opinión o argumentación con temas de artículos de investigación a ser publicados en esa edición. El diseño de su estructura se basa en una introducción, desarrollo y conclusión. No debe superar las cinco páginas.

- **Investigación.** Artículos originales producto de investigaciones realizadas previamente. Bajo este rubro, los trabajos deberán contemplar criterios como el diseño pertinente de la investigación, la congruencia teórica y metodológica, el rigor en el manejo de la información y los métodos, la veracidad de los hallazgos o de los resultados, la discusión de resultados, conclusiones, limitaciones del estudio y, en su caso, prospectiva. La extensión de los textos deberá máximo de 6000 palabras, incluidas gráficas, notas y referencias. Las páginas deberán ir numeradas y estar escritas a espacio y medio.
- **Artículos de revisión.** El artículo de revisión se trata de un estudio detallado, selectivo y crítico que integra la información esencial en una perspectiva unitaria y de conjunto. Es un tipo de artículo científico que sin ser original recopila la información más relevante de un tema específico. Su finalidad es examinar la bibliografía publicada y situarla en cierta perspectiva. Debe describir la metodología que se empleará para el análisis o sistematización de la información, criterios de inclusión y exclusión, entre otras. Este artículo no debe de exceder de 6000 palabras, incluidas gráficas, notas y referencias. Las páginas deberán ir numeradas y estar escritas a espacio y medio.
- **Reseñas de libros.** Deberán aproximarse de manera crítica a las ideas, argumentos y temáticas de libros especializados. Su extensión no deberá exceder las tres mil palabras, calculadas con el contador de Word, incluidas gráficas, notas y referencias. Las páginas irán numeradas, con interlínea de espacio y medio.
- **Reseña de revistas.** Se referirán revistas nacionales o internacionales cuya temática sea de interés para la comunidad científica. Deben estructurarse con: Título, resumen en inglés y español, descripción del área temática, tipo de artículo y periodicidad, editorial, Institución, país, localización. Máximo 2 páginas.
- **Reseña de tesis y trabajos de grado.** Se referirán trabajos de investigadores de las universidades. Deben estructurarse con: Título, autor (es), resumen del trabajo de investigación en español inglés (abstract) con las palabras claves, tipo de tesis (Doctoral, Maestría), tutor, departamento, universidad, fecha de aprobación. Máximo 2 páginas.
- **Reseña de páginas web, blogs y otros documentos electrónicos:** se referirán a trabajos o referencias de trabajos publicados en Internet que sean de interés para el campo académico e investigativo. Deben estructurarse en: título, autor (es) de la revisión, breve información sobre el contenido, especificación de dirección(es) electrónicas y los aportes que justifican dicha referencia. Máximo 4 páginas.
- **Eventos.** Los docentes e investigadores que asistan a eventos académicos nacionales o internacionales divulgarán las ponencias, conferencias, foros, simposios entre otras actividades

que se hayan sido presentadas o por presentar en un evento. El archivo debe ir estructurado de la siguiente manera: objetivos, resultados, conclusiones y propuestas generados en los mismos. Deben señalar datos de identificación: nombre del evento, lugar, fecha y objetivos. También forman parte de esta sección, la promoción y difusión de Jornadas, Congresos, Reuniones y Conferencias nacionales e internacionales de interés para los lectores. Máximo tres cuartillas.

Proceso de evaluación por pares

El tiempo estimado desde la aceptación del trabajo por los evaluadores hasta la publicación se estima de tres (3) meses. La Revista *Ñeque* del CIDE, se reserva el derecho de sugerir modificaciones formales a los artículos que sean aceptados para su publicación. Todos los textos enviados deben regirse por las Normas APA *para la presentación de artículos*.

Este sistema de control de calidad se desarrolla durante todo el proceso editorial de la revista en formato digital, de la siguiente manera:

Inicia con el proceso de recepción de las propuestas de artículos que realiza el (los) autor (es). Seguidamente, el artículo es evaluado de forma rigurosa por el Comité Editorial previendo que posea los parámetros de estructura claridad de los objetivos, coherencia de las ideas, pertinencia de la metodología, solidez de los resultados y discusión, conclusiones y referencias, en función de garantizar la pertinencia, originalidad del aportes, rigurosidad científica y la ética en el proceso editorial, reservándose el comité el derecho de remitir a expertos en la temática planteada.

Posteriormente, se asignarán dos pares externos a la institución editora, nacionales o internacionales, como evaluadores del artículo bajo la modalidad doble ciego, y en caso de presentarse desacuerdo en los conceptos, se asignará un tercer par evaluador para dirimir los desacuerdos; son ellos quienes realizarán observaciones y emitirán una dictamen en términos de: (a) Aceptado para publicación, (b) Pendiente de publicación, o (c) No se acepta para publicación.

Finalmente, el artículo es publicado en el número correspondiente al que se encuentre estructurado en función de temas actuales y pertinentes. Es por ello, que la propuesta de artículos es ingresada a nuestro sistema respondiendo a los parámetros establecidos por el Comité Editorial.

En el proceso de arbitraje se tienen en cuenta los siguientes criterios:

1. Cumplimiento de las normas del manual de Publicaciones de la American Psychological Association (APA).
2. Pertinencia de la temática con el área de cobertura de lo publicado en la Revista *Ñeque*.

3. Aporte de nuevos conocimientos teóricos y prácticos sobre la temática trabajada.
4. Rigurosidad y objetividad con la temática abordada.
5. Uso adecuado, claro y coherente del idioma escrito.
6. Actualización y vigencia del respaldo referencial informado (cinco últimos años).

Normas de entrega

El autor deberá descargar del sitio web de la revista el formato de envío de artículo, llenar y adjuntar a su contribución el formato único que integra la siguiente información:

- Solicitud de evaluación del artículo. La declaración de autoría individual o colectiva (en caso de trabajos realizados por más de un autor); cada autor o coautor debe certificar que ha contribuido directamente a la elaboración intelectual del trabajo y que lo aprueba para ser evaluado por pares a ciegas y, en su caso, publicado. Declaración de que el original que se entrega es inédito y no está en proceso de evaluación en ninguna otra publicación. Datos: nombre, grado académico, institución donde labora, domicilio, teléfono, correo electrónico. (Carta de Compromiso).
- Currículo resumido del autor que no exceda de 5 líneas, en el formato proporcionado por la revista.
- El trabajo y los documentos solicitados arriba se enviarán a la dirección electrónica: **editor@revistaneque.org**
- Los trabajos deberán presentarse en tamaño carta, con la fuente Arial de tamaño 12 puntos, a una columna, y en mayúsculas y minúsculas.
- El título deberá ser en trilingüe (español, inglés y portugués) y no podrá exceder las 15 palabras.
- Toda contribución deberá ir acompañada de un resumen en español que no exceda de 150 palabras, con sus traducciones en inglés (abstract) y portugués (resumo).
- Las palabras clave se presentarán en orden alfabético, máximo cinco (5) palabras con sus correspondientes traducciones en inglés key words y en portugués palabras-chave (recordando que son términos).
- Todos los trabajos deberán tener conclusiones.
- Los elementos gráficos (Tablas, gráficos o figura) irán numerados en orden de aparición y en el lugar idóneo del cuerpo del texto con sus respectivas fuentes al pie y sus programas originales. Con referencia a las tablas estas no deben ser insertadas como una imagen.
- Las fotografías deberán tener mínimo 300 dpi de resolución y 140 mm de ancho.

- Se evitarán las notas al pie, a menos de que sean absolutamente indispensables para aclarar algo que no pueda insertarse en el cuerpo del texto. La referencia de toda cita textual, idea o paráfrasis se añadirá al final de la misma, entre paréntesis, de acuerdo con los lineamientos de la American Psychological Association (APA).
- La lista de referencias bibliográficas también deberá estructurarse según las normas de la APA y cuidando que todos los términos (&, In, New York, etcétera) estén en español (y, En, Nueva York, etcétera)
- Todo artículo de revista digital deberá llevar el DOI correspondiente, y a los textos tomados de páginas web modificables se les añadirá la fecha de recuperación. A continuación se ofrecen algunos ejemplos.

Libro

Skinner, B. F. (1971). *Beyond freedom and dignity*. Nueva York, N. Y.: Knopf.

Ayala de Garay, M. T., y Schvartzman, M. (1987). *El joven dividido: La educación y los límites de la conciencia cívica*. Asunción, pa: Centro Interdisciplinario de Derecho Social y Economía Política (CIDSEP).

Capítulo de libro

Helwig, C. C. (1995). *Social context in social cognition: Psychological harm and civil liberties*. En M. Killen y D. Hart (Eds.), *Morality in everyday life: Developmental perspectives* (pp. 166-200). Cambridge, ru: Cambridge University Press.

Artículo de revista

Gozálvez, V. (2011). *Educación para la ciudadanía democrática en la cultura digital*. *Revista Científica de Educomunicación* 36(18), 131-138.

Artículo de revista digital

Williams, J., Mark G., y Kabat-Zinn, J. (2011) *Mindfulness: Diverse perspectives on its meaning, origins, and multiple applications at the intersection of science and dharma*. *Contemporary Buddhism* 12(1), 1-18. Doi: 10.1080/14639947.2011.564811

Fuentes electrónicas

Sistema Regional de Evaluación y Desarrollo de Competencias Ciudadanas (2010). Sistema Regional de Evaluación y Desarrollo de Competencias Ciudadanas. Recuperado de: http://www.sredecc.org/imagenes/que_es/documentos/SREDECC_febrero_2010.pdf
Ceragem. (n. d.). Support FAQ. Recuperado el 27 de julio de 2014, de: <http://basic.ceragem.com/customer/customer04.asp>

Frecuencia de publicación

Ñeque, es una revista cuatrimestral que se publica en los períodos: enero-abril, mayo-agosto y septiembre-diciembre.

Política de acceso abierto

La Revista de Investigación en Ciencias Administrativas y Sociales "*Ñeque*", en su misión de divulgar la investigación y apoyar el conocimiento y discusión en los campos de interés proporciona acceso libre, inmediato e irrestricto a su contenido de manera libre mediante la distribución de ejemplares digitales. Los investigadores pueden leer, descargar, guardar, copiar y distribuir, imprimir, usar, buscar o referenciar el texto completo o parcial de los artículos o de la totalidad de la Revista, promoviendo el intercambio del conocimiento global.

La Revista de Investigación en Ciencias Administrativas y Sociales "*Ñeque*", se acoge a una licencia Creative Commons (CC) de Atribución – No comercial – Compartir igual, 4.0 Internacional: "El material creado puede ser distribuido, copiado y exhibido por terceros si se muestra en los créditos. No se puede obtener ningún beneficio comercial y las obras derivadas tienen que estar bajo los mismos términos de licencia que el trabajo original".

Para más información: <http://co.creativecommons.org/tipos-de-licencias/> Las licencias CC se basan en el principio de la libertad creativa con fines académicos, científicos, culturales. Las licencias CC complementan el derecho de autor sin oponerse a este.

Derechos de autor

Al enviar los artículos para su evaluación, los autores aceptan que transfieren los derechos de publicación a la Revista de Investigación en Ciencias Administrativas y Sociales "*Ñeque*", para su publicación en cualquier medio. Con el fin de aumentar su visibilidad, los documentos se envían a bases de datos y sistemas de indización, así mismo pueden ser consultados en la página web de la

Revista: <http://www.revistaneque.org> Por último, la Revista se acoge en todo lo que concierne a los derechos de autor, al reglamento de propiedad intelectual del Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador, el cual se encuentra en la siguiente dirección: <https://www.cidecuador.com>.

Principios éticos y buenas prácticas

Los artículos publicados en la Revista de Investigación en Ciencias Administrativas y Sociales "*Ñeque*", son sometidos al cumplimiento de los principios éticos contenidos en las diferentes declaraciones y legislaciones sobre propiedad intelectual y derechos de autor específicos del país donde se realizaron el estudio. Por tal motivo los investigadores o autores de los artículos aceptados para publicar y que presentan resultados de investigaciones, deben descargar y firmar la declaración de originalidad, de cesión de derechos y de cumplimiento total de los principios éticos y las legislaciones específicas.

Antiplagio

Todos los artículos sometidos a revisión en la Revista *Ñeque* son inspeccionados por una disciplinada política antiplagio que vela por la originalidad de los artículos. Para ello se utilizan distintos servicios especiales que analizan los textos en busca de coincidencias gramaticales y ortotipográficas, lo que garantiza que los trabajos sean inéditos y que cumplan con los estándares de calidad editorial que avalen producción científica propia. Los servicios contratados en la actualidad con los de Turnitin.

La revista *Ñeque* como publicación que busca excelencia a nivel internacional, se inspira en el código ético del Comité de Ética de Publicaciones (COPE), dirigido a editores, revisores y autores.

RESPONSABILIDADES DE LOS AUTORES

Los autores de los artículos enviados a *Ñeque* certifican que el trabajo es original e inédito, que no contiene partes de otros autores ni de trabajos ya publicados por los autores. Además, confirman la autenticidad de los datos y que no han sido alterados.

- El autor no debe publicar artículos en los que se repitan los mismos resultados en más de una revista científica u otra publicación académica o de otro carácter. La propuesta simultánea a múltiples revistas científicas de un mismo trabajo es considerada éticamente incorrecta y reprobable.

- El autor debe suministrar siempre la correcta indicación de las fuentes y aportes a los que se hace mención en el artículo.
- Los autores garantizan la inclusión de las personas que han contribuido de manera científica e intelectual en la conceptualización y la planificación del trabajo como en la interpretación de los resultados y en la redacción del mismo. Al mismo tiempo se jerarquiza el orden de aparición de los autores de acuerdo a su nivel de responsabilidad e implicación.
- En caso de que el Consejo Editorial lo considere apropiado, los autores de los artículos deben poner a disposición también las fuentes o datos en los que se basa la investigación, que puede conservarse durante un período razonable de tiempo después de la publicación y posiblemente hacerse accesible.
- Todos los autores están obligados a declarar explícitamente que no hay conflictos de intereses que puedan haber influido en los resultados obtenidos o las interpretaciones propuestas. Los autores también deben indicar cualquier financiación de agencias y/o de proyectos de los que surge el artículo de la investigación.
- Cuando un autor identifica un error en su artículo, deberá inmediatamente informar a los editores de la revista y proporcionar toda la información necesaria para realizar las correcciones pertinentes. - La responsabilidad del contenido de los artículos publicados en la Revista *Ñeque* es exclusiva de los autores.

COMPROMISOS DE LOS REVISORES

La revisión por pares es un procedimiento que ayuda a los editores para tomar decisiones sobre los artículos propuestos y también permite al autor mejorar la calidad de los artículos enviados para su publicación. Los revisores asumen el compromiso de realizar una revisión crítica, honesta, constructiva y sin sesgo, tanto de la calidad científica como de la calidad literaria del escrito en el campo de sus conocimientos y habilidades.

- El revisor que no se sienta competente en la temática a revisar o que no pueda terminar la evaluación en el tiempo programado, deberá notificar de inmediato a los editores. Los revisores se comprometen a evaluar los trabajos en el menor tiempo posible para respetar los plazos de entrega, dado que en *Ñeque* los límites de custodia de los manuscritos en espera son limitados e inflexibles por respeto a los autores y sus trabajos.
- Cada manuscrito asignado debe ser considerado como confidencial. Por lo tanto, estos textos no se deben discutir con otras personas sin el consentimiento expreso de los editores. Impugnables.

- La revisión por pares debe realizarse de manera objetiva. Los revisores están obligados a dar razones suficientes para cada una de sus valoraciones, utilizando siempre la plantilla de revisión. Los revisores entregarán un informe crítico completo con referencias adecuadas según protocolo de revisiones de *Ñeque* y las normativas públicas para los revisores; especialmente si se propone que el trabajo sea rechazado. Están obligados a advertir a los editores si partes sustanciales del trabajo ya han sido publicadas o están bajo revisión para otra publicación.
- Los revisores se comprometen a indicar con precisión las referencias bibliográficas de obras fundamentales posiblemente olvidadas por el autor. El revisor también debe informar a los editores de cualquier similitud o solapamientos del manuscrito con otros trabajos publicados.
- Para garantizar que el proceso de revisión sea lo más objetivo, imparcial y transparente posible, la identidad de los autores se suprime antes de ser enviados los trabajos a revisión por pares. Si se da el caso de que por alguna razón se ha visto comprometida la identidad de los autores, sus filiaciones institucionales o algún otro dato que ponga en riesgo la anonimidad del documento, el revisor debe notificar de inmediato a los editores.

Autoarchivo

Una vez se disponga del documento en pdf editado, el autoarchivo se deposita en los sistemas de información: Open Journal System (OJS) y Repositorio del Centro de Estudios Transdisciplinarios Bolivia.

Lista de comprobación para la preparación de envíos

Como parte del proceso de envío, los autores/as están obligados a comprobar que su envío cumpla todos los elementos que se muestran a continuación. Se devolverán a los autores/as aquellos envíos que no cumplan estas directrices.

- El archivo de envío estará en formato Microsoft Word.
- Siempre que sea posible, se proporcionan direcciones URL para las referencias.
- El texto tiene interlineado doble; 12 puntos de tamaño de fuente; se utiliza cursiva en lugar de subrayado (excepto en las direcciones URL); y todas las ilustraciones, figuras y tablas se encuentran colocadas en los lugares del texto apropiados (no al final).
- El texto se adhiere a los requisitos estilísticos y referenciales resumidos en las Directrices del autor, que aparecen en el enlace "Acerca de la revista".
- Se debe adjuntar, en un documento diferente, una página de presentación con los nombres de los autores, su filiación académica y los datos del autor de contacto.

- Se debe registrar en el sistema OJS todos los metadatos de cada uno de los autores del artículo (nombres completos, código ORCID, datos de contacto, formación académica, índice H, entre otros).

Aviso de derechos de autor/a

Al enviar los artículos para su evaluación, los autores aceptan que transfieren los derechos de publicación a la Revista de Investigación en Ciencias Administrativas y Sociales “*Ñeque*”, para su publicación en cualquier medio. Con el fin de aumentar su visibilidad, los documentos se envían a bases de datos y sistemas de indización, así mismo pueden ser consultados en la página web de la Revista: <http://www.revistaneque.org> Por último, la Revista se acoge en todo lo que concierne a los derechos de autor, al reglamento de propiedad intelectual del Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador, el cual se encuentra en la siguiente dirección: <https://www.cidecuador.com>

Declaración de privacidad

Los nombres y las direcciones de correo electrónico introducidos en esta revista se usarán exclusivamente para los fines establecidos en ella y no se proporcionarán a terceros o para su uso con otros fines. Además, la Revista *Ñeque* no se hace responsable por las opiniones de juicios emitidos por los autores y resultados de sus investigaciones.



Neque
Revista de Investigación
en Ciencias Administrativas y Sociales

ISSN: 2631-2883

VOLUMEN 3 - NÚMERO 6

MAYO - AGOSTO 2020

