PENSAMIENTO GERENCIAL

UNIVERSIDAD DE SUCRE

REVISTA DIGITAL

VOL 2- Num 9 - 2021

UNIVERSIDAD DE SUCRE
INCLUYENTE, INTEGRADA Y PARTICIPATIVA

LA ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL
UN COMPROMISO DE TODOS

ISSN
ISSN 2346-3384

Derechos Reservados

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta revista, por cualquier medio, sin la autorización previa y escrita de la Universidad de Sucre.

Las ideas expresadas en los artículos son responsabilidad exclusiva de sus autores y no comprometen a la institución editora.

Esta publicación está protegida por las normas internacionales sobre propiedad intelectual.

ISSN: 2346-3384

© Universidad de Sucre
Pensamiento Gerencial – Revista Digital
Sincelejo, Colombia

Para fines académicos o de investigación, se permite la citación parcial del contenido, siempre y cuando se indique la fuente y no se altere el sentido original del documento.

Resumen

Este compendio de investigaciones analiza diversos aspectos fundamentales del desarrollo económico y empresarial en América Latina, con énfasis en los contextos de Ecuador, Colombia y Venezuela. El primer capítulo reflexiona sobre la relación entre crecimiento económico, teoría económica y el rol del Estado, abordando las tensiones entre liberalización de mercados y sostenibilidad fiscal, especialmente en el caso ecuatoriano y su política monetaria condicionada por la dolarización.

El segundo capítulo examina la evolución histórica de las empresas de transporte terrestre en Sincelejo, Colombia, entre 1950 y 1970. Mediante fuentes notariales, se reconstruye cómo estas empresas surgieron en respuesta a necesidades locales de movilidad, estableciendo estructuras societarias de corta duración y bajos capitales iniciales, muchas veces complementadas con otras actividades económicas.

En el tercer capítulo se profundiza en el papel del análisis financiero como herramienta clave para la gestión empresarial. Se explica cómo la comprensión del valor del dinero en el tiempo, la gestión de riesgos y la toma de decisiones estratégicas son esenciales para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad de las organizaciones en entornos económicos complejos.

El cuarto capítulo utiliza el modelo de Solow-Swan ampliado para analizar los determinantes del crecimiento económico en Venezuela entre 1954 y 2019. A través de modelos econométricos, se identifican factores como capital humano, productividad total de los factores y capital físico como impulsores de la variabilidad en las tasas de crecimiento nacional.

Finalmente, el quinto capítulo expone cómo la gerencia sustentable puede convertirse en una ventaja competitiva para el sector manufacturero en Machala, Ecuador. Se demuestra que factores organizacionales, liderazgo y compromiso ambiental explican en gran parte la competitividad empresarial.

Índice general

1 Capitulo 1 **1**

2 Capitulo 2 **9**

3 Capitulo 3 **22**

4 Capitulo 4 **32**

5 Capitulo 5 **46**

1 Capitulo 1

ECONOMIC GROWTH, ECONOMIC THEORY AND STATE ECUADOR CASE

Autor(es):
John Alexander Campuzano Vásquez[1]
Alberto Gregorio Castellano Montiel[2]

RESUMEN

El presente ensayo tiene cono finalizar analizar en contexto teórico la relación entre Crecimiento Económico, la Teoría económica y el Estado, en este sentido, en las últimas tres décadas se discute entre los economistas a nivel mundial sí es mejor, más, o menos Estado, si el crecimiento y los beneficios sociales de tener un Estado de bienestar pueden conseguirse sin la disciplina fiscal y monetaria que vigilan los organismos multilaterales de crédito, si se puede evitar la angustia de tener déficits presupuestarios mayores a los porcentajes establecidos en el marco legal de cada país, o si la cantidad de dinero en circulación puede motivar el consumo.

Palabras clave: Crecimiento Económico, Estado, Teoría Económica.

ABSTRACT

The present essay has to end by analyzing in a theoretical context the relationship between Economic Growth, Economic Theory and the State, in this sense, in the last three decades there has been a debate among economists worldwide whether it is better, more, or less State, if the growth and social benefits of having a welfare state can be achieved without the fiscal and monetary discipline monitored by multilateral credit organizations, if the anguish of having budget deficits greater than the percentages established in the legal framework of each country can be avoided country, or if the amount of money in circulation can motivate consumption.

Keywords: Economic Growth, State, Economic Theory.

[1] Doctor (C) en Ciencias Económicas de la Universidad del Zulia, magíster en Administración de Empresas, Magíster en Docencia Universitaria e Investigación, Coordinador del Grupo de Investigación en Desarrollo Económico y Territorial, Coordinador del Semillero de Investigación en Territorio y Gestión de Organizaciones de la Universidad Técnica de Machala –Ecuador. Profesor titular de la Carrera de Economía y Finanzas. E-mail: jcampuzano@utmachala.edu.ec ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3901-3197

[2] Doctor en Ciencias Económicas. Magister en Gerencia de Empresas, mención Gerencia Financiera. Economista (Universidad del Zulia, Venezuela). Profesor de Planta Universidad de Sucre (Colombia) Miembro del Grupo de Investigación OIKOS. Coordinador del Semillero de Investigación Análisis de la Economía Colombiana. Individuo de número de la Academia de Ciencias Económicas del Estado Zulia (miembro de su directiva 2017-2019 y 2019-2021). E-mail. alberto.castellano@unisucre.edu.co ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0824-3202

INTRODUCCIÓN

La reducción de los niveles de pobreza parece que supera con creces las realidades y estudios de las principales variables macroeconómicas, indicando que el libre mercado no es necesario, o no debe ser una obsesión en las economías que tienen una mirada denominada progresista.

Ciertamente, la economía es una ciencia humana que estudia el comportamiento del ser humano en su interacción con el mundo (Fernández, 2014). Y en la historia de esta ciencia se han dado muchos aportes teóricos valiosos desde la visión liberal, pudiendo mencionar a François Quesnay economista francés, uno de los primeros liberales, según él, la agricultura era la única actividad realmente productiva y esta debía ejercerse con total libertad (de precios, de empresa, de cultivo, etc.), al economista francés Vincent de Gournay, quien señalaba que las actividades comerciales e industriales debían desarrollarse en libertad. Sin poder dejar de mencionar a Adam Smith, Mises y Hayek. Una visión denostada en muchas ocasiones por los seguidores de Keynes, para quienes los postulados de la teoría clásica que dominó los círculos académicos hasta la Gran Crisis del Capitalismo en los años treinta, no podían justificar la existencia de altas tasas de desempleo involuntario. La tasa de desocupación de la fuerza de trabajo de los Estados Unidos pasó de 3.2 en 1929 a 24.9 en 1933 (Blanchard & Pérez, 2000).

Marco Teórico

Discusión de la Literatura

Ante la presencia prolongada de la crisis y del paro, las críticas a la no-intervención estatal en la economía se multiplicaron. Como para Keynes la causa de la depresión se encontraba en la insuficiencia de demanda efectiva, sus recomendaciones de intervención estatal se expresaban en políticas macroeconómicas expansivas orientadas a elevar el nivel de demanda agregada y, por tanto, la producción y el empleo. Los efectos en precios de estas políticas aplicadas en la década de los 30 y durante la recuperación europea de postguerra, no fueron significativos. El fenómeno de la inflación recién aparece como problema y tema de preocupación teórica a fines de los 50 y comienzos de los 60. La tasa promedio de inflación anual en los Estados Unidos fue de 1.4% durante 1953-1960, 2.6% durante 1961-1969 y 8% en al período 1970- 1981 (Jiménez, 1999).

Y es cuando aparece la inflación como un problema no esporádico, que se analiza si esta se debe a la recurrente intervención del Estado y si debe limitarse su presencia, ante ello, surgen varias escuelas económicas opuestas al intervencionismo estatal en las actividades productivas dentro de un mercado. Entre ellas el monetarismo, cuyo apogeo de los años 60's, desplazó muchos paradigmas keynesianos, y es también conocida como escuela de Chicago, pues su fundador y principal representante, fue un profesor de Economía de la Universidad de Chicago y posteriormente ganador del Premio Nobel, Milton Friedman.

Gana terreno como alternativa a la escuela keynesiana (Friedman sobre todo critica que su aproximación no tiene suficientemente en cuenta la estanflación y otros procesos inflacionarios) y se basa principalmente en el concepto de que los mercados libres son intrínsecamente estables. Para esta aproximación, la oferta monetaria es un factor clave para el sistema económico y es la política económica la que tiene un rol clave en la fluctuación de dicha oferta.

La teoría monetarista propone una relación directa entre el dinero y los precios. El dinero sirve como variable de la política monetaria, y el banco central puede crear o destruir el dinero para lograr la estabilidad de precios. Las teorías de Friedman son sobre todo liberales. Buscan que el mercado pueda funcionar sin trabas o distorsiones exógenas, como pueden ser el intervencionismo estatal (déficit público) o los monopolios, o sindicatos; una constante en Latinoamérica desde mediados de los años 70’s un poco por la puesta en escena de la revolución cubana y las teorías Marxistas ejecutadas desde el sindicalismo y otros grupos de poder, al monetarismo se le atribuye que ha estado presente en procesos antidemocráticos (dictaduras en gran parte de las grandes naciones del continente sudamericano), nada más falso cuando el mismo Friedman señala: lo peligroso de imponer el esquema bajo condiciones militares, "ya que es perfectamente posible aplicarlo bajo un régimen de democracia".

La inflación se produce porque hay más dinero circulando del que está respaldado. Así, existe para él, una tasa natural de crecimiento del país, así como del volumen del dinero. La función del gobierno, a través de sus bancos centrales, deberá ser mantener el crecimiento de la oferta monetaria acorde a una tasa natural, según la economía, lo que exige disciplina fiscal, algo que en los gobiernos populistas no es bien visto.

Es muy importante dejar claro el contexto específico en el cual pueden llevarse a cabo las postulaciones del Monetarismo. Debe primar el mercado por sobre la intervención estatal en los distintos roles sociales y económicos de un país, respetando el derecho de propiedad individual. Los seguidores de la corriente monetarista asignan al dinero un papel fundamental en la oferta monetaria. Estos sostienen que la oferta monetaria es importante en los movimientos a corto y mediano plazo respecto a la producción de un país, así como en la formulación del nivel de los precios en el mediano y largo plazo.

A su vez, sostienen los siguientes principios:

- El mercado produce la mejor asignación de recursos. Ningún funcionario público podría obtener otro resultado que no sea una distorsión o la ineficiencia en dicha asignación de recursos escasos.

- La inestabilidad en los precios afecta la eficiencia en la asignación de recursos.

- La economía será estable en tanto las intervenciones de los gobiernos sea nula.

- Sólo reglas monetarias permanentes y estables hacen una economía estable.

Las diversas explicaciones acerca del papel desempeñado por el dinero dentro de una economía capitalista o de una economía monetaria de producción, parten de la identificación de un tipo de relación que mantiene con los precios. La existencia o no existencia de la influencia que el dinero puede ejercer en el conjunto de las variables económicas reales se analiza a partir de la naturaleza de la explicación que se da a esa relación; determinados directa o indirectamente por la cantidad de dinero o por el mercado monetario, los precios aparecen, en gran parte de la literatura económica, como resultado de papel desempeñado por el dinero en la esfera real de la economía.

En ese sentido, la relación precio–dinero implica la capacidad que tiene una unidad monetaria o de dinero para adquirir una determinada cantidad de bienes o servicios dentro de un mercado; es decir, el valor o poder de compra del dinero cuya variación estará indudablemente relacionada con la modificación de los precios de estos bienes o servicios. Es en este punto que la demanda de dinero se relaciona con la riqueza en la forma de posesión de bienes, acciones y otros activos financieros.

El origen del monetarismo requiere considerar los aportes de la escuela de Salamanca, que se indican muy cuidadosamente con Márquez & Silva (2008) al señalar que Martín de Azpilcueta (1493-1586) controvirtió la tesis aristotélica sobre la esterilidad del dinero y expuso la teoría cuantitativa del dinero una década antes de que lo hiciera Jean Bodino (1530-1596). Con Diego de Covarrubias (1512-1577), alumno de Azpilcueta y redactor de los decretos del Concilio de Trento, las teorías de la Escuela de Salamanca se convirtieron en una doctrina oficial de la Iglesia y parte del derecho canónico.

David Hume, otra figura importante del monetarismo quien sostiene en su ensayo “Of Money” que «si consideramos todo un reino, es evidente que la mayor o menor abundancia de dinero no tiene importancia, ya que los precios de los productos básicos son siempre proporcionales a la abundancia de dinero»; en base a esta afirmación podemos mencionar que hay una relación directa entre los precios y la oferta de dinero.

Otra personalidad que contribuyó de manera importante a esta teoría fue Irving Fisher con su obra "Mathematical Investigations in the Theory for Value and Prices” el cual contiene la teoría del equilibrio económico de León Walras donde explica de lo particular a lo general el comportamiento de la producción, el consumo y el precio en una economía.

Además, Fisher expuso la ecuación de cambio en su libro “The Purchasing Power of Money”.

$MsV=PT$ donde Ms es la oferta de dinero, V la circulación del dinero, P el precio y T el número total de transacciones en un año.

Con esta ecuación Fisher sostuvo que la proporcionalidad que existe entre los aumentos en la cantidad de dinero (Ms) y los aumentos en los precios (P). Sotelo, Unamuno, Cáceres y Freire (2003) indica que Fisher estableció la relación entre la inflación real y la esperada y sus interacciones con los tipos de interés nominales y la demanda de saldos reales. $Md=f(Y,i)$ donde Md es la

demanda de saldos reales, Y la renta real e "i" el tipo de interés nominal. Con esta formulación Fisher determina que el tipo de interés nominal depende del tipo de interés real y de la tasa de inflación esperada.

El Monetarismo sostiene que la oferta monetaria es el principal factor que determina las variaciones a corto plazo y a largo plazo de la renta, y por lo tanto el desarrollo de la economía. Asimismo, indica que la política fiscal no es relevante y centran su atención en la velocidad de circulación del dinero, basando en la ecuación cuantitativa.

Los monetaristas defienden la Teoría Cuantitativa del Dinero, y destacan el motivo de las transacciones. Los individuos demandan dinero fundamentalmente porque desean comprar bienes y servicios en el presente y en un futuro inmediato, pues suele transcurrir un tiempo entre la recepción del dinero por ingresos y rentas, y la posibilidad de realizar comprar o pago de cuentas.

La demanda de dinero para hacer frente a los pagos se incrementará cuando la renta aumenta. Algo similar ocurre por el dinero demandado por las empresas, las cantidades demandadas de dinero para pagar a sus empleados y proveedores dependen del volumen de sus operaciones. Por lo tanto, la demanda de dinero, está íntimamente relacionada con el nivel agregado del producto nacional. A mayor producción la gente necesitará una mayor cantidad de dinero para poder adquirir bienes y servicios producidos, aumentando las transacciones, y para ellos se requiere más dinero circulante. En caso de no existir más cantidad de dinero, la misma moneda tendrá que ser utilizada más veces para realizar las transacciones.

Según Sotelo, Unamuno, Cáceres y Freire (2003), la inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno monetario y por tanto si el gobierno quiere controlar la inflación debe limitar el crecimiento de la oferta monetaria. Con estos antecedentes, adentrarse en el funcionamiento de la economía ecuatoriana antes de enero del 2000, y la secuela de permanentes déficits fiscales y de una inestabilidad en precios permitirá entender como el mal manejo monetario y fiscal, llevó a diciembre de 1999 a disparar la tasa de inflación a cerca de un 90%.

Inflación y dolarización

El inicio de reformas estructurales en los países de América Latina durante el siglo pasado son parte del análisis anterior a las crisis sistémicas, Barbara Stallings & Wilson Peres (2000) las concentran en un número de cinco reformas básicas que prevalecieron en toda la región, reconociendo al mismo tiempo que podrían añadirse otras a la lista general y que algunas reformas complementarias fueron bastante importantes en ciertos países. Las cinco reformas son las siguientes: la liberalización de las importaciones, la liberalización del sistema financiero nacional, la apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos, la privatización y la reforma tributaria. El elemento común a todas ellas fue una mayor dependencia de los mecanismos de mercado, tanto a nivel nacional como internacional, para lo cual no se prepararon muchos países producto de estructuras diseñadas para mantener un Estado obeso y altamente ineficiente en la provisión de servicios.

Una excelente explicación de las antecedentes de la crisis latinoamericana la realiza Paramio (1999), al referirse que los gobernantes difícilmente asumen reformas de alto riesgo cuando se necesitan (por su impopularidad y sus posibles costes electorales) en la medida en que posean alternativas: ésta es la base del conocido razonamiento de Gourevitch (1986) sobre los momentos de crisis aguda como determinantes de cambios de larga duración en el modelo económico y social.

De hecho, los empresarios y los políticos tienden a mantener el status quo cuando este garantiza la rentabilidad, dejando de lado necesidad de emprender reformas en la producción y en la estructura tecnológica que la sustenta. Los cambios, más bien, solo se esperan cuando se toca fondo o la crisis económica se desborda. La crisis de la deuda en América Latina confirma esto, las reformas de segunda generación capaces de afrontar el problema de la deuda externa no se dieron a tiempo (Paramio, 1999).

La deuda externa y los ajustes obligados desde el Fondo Monetario Internacional, planteaban grandes desafíos a los gobiernos y a los partidos políticos, quienes calculaban los votos que se perderían al tomar medidas de alto costo social. Sin embargo, la búsqueda de la estabilidad de las variables macroeconómicas podría traer luego cierta estabilidad en cuanto a la capacidad de los gobiernos de poder diseñar una burocracia altamente eficiente, que no era el caso para Latinoamérica.

En otra parte del mundo durante la siguiente década, comenzaban a aparecer modelos llamados como milagros de crecimiento y estabilidad en Asia, ejemplos de aplicación temprana del paradigma neoliberal, contrapuestas desde todo punto de vista a la industrialización sustitutiva de importaciones propia de América Latina, era posible crecer y a la vez, defender el papel activo de las burocracias públicas en el diseño y fomento de políticas industriales para el caso asiático, no así para América.

A partir de julio de 1997, con la crisis de las economías asiáticas desencadenada por la devaluación del baht thailandés, y luego con la crisis financiera en Rusia del 17 de agosto de 1998 (también llamado "efecto vodka"). Con la consiguiente caída en los precios mundiales de los commodities, los países que dependían fuertemente de la exportación de materias primas estuvieron entre los más severamente perjudicados (el petróleo, el gas natural, los metales y la madera conformaban más del 80% de las exportaciones rusas, dejando al país vulnerable a las oscilaciones de los precios mundiales. El petróleo era, además, el recurso que mayores ingresos fiscales generaba al gobierno ruso)., crisis dada en el contexto de una desaceleración económica mundial

En buena medida por el contagio de las expectativas negativas de los inversores a otros mercados emergentes de la región, Brasil y Argentina sufrieron serios golpes en sus economías por una no clara política cambiaria que respondiera a los problemas mundiales derivados de Rusia y de otros mercados asiáticos, repitiendo medidas como elevar los tipos de interés que terminaban estrangulando el manejo de la deuda pública interna y elevando el riesgo de incumplimiento a inversores extranjeros, lo que terminaría provocando una fuga de capitales, historia conocida en los mercados latinoamericanos.

Ya en 1995 el efecto tequila había tenido un impacto decisivo en Argentina, el contagio de la economía brasileña al ser el mayor socio comercial en Sudamérica y con la presencia de la convertibilidad se hizo casi imposible mantener un tipo de cambio estable, lo que termino minando la confianza que daba el modelo monetario, generando una percepción de lo que sucedería después en otros países de la región, y de lo que ya había sucedido en México tras la devaluación del peso con la que se abrió el sexenio de Zedillo.

En este contexto se podría pensar que las condiciones políticas favorecerían especialmente la aparición de nuevos gobiernos con programas de reformas de segunda generación. Las crisis posteriores a la primera oleada de reformas llevarían a un replanteamiento del modelo de controles cambiarios, y, siendo imposible volver atrás, la agenda política debería girar sobre los cambios necesarios para corregir las consecuencias negativas de las primeras reformas, tanto las derivadas de las circunstancias y restricciones bajo las que éstas se habían introducido como las asociadas a la evolución posterior del contexto económico internacional; y también, por decirlo así, las consecuencias inesperadas del éxito de las reformas

En el año 2000, la inflación del Ecuador alcanzó su valor más alto desde su retorno a la democracia año de 1980, con lo cual el aumento de los precios de los bienes y servicios como siempre terminó afectando a los sectores sociales más pobres de la población, las razones se esgrimen con mucha facilidad, inflación alta es igual a reducción del poder adquisitivo, por ende, el consumo, a la demanda agregada y al ingreso nacional, creando inestabilidad económica. Ante la imposibilidad de contener la escala de precios por el alto porcentaje de traspaso de activos de sucres a dólares (dolarización informal), la estrategia de asumir la dolarización se convirtió en la mejor arma para frenar precios y la especulación monetaria.

Para Arévalo (2014, p. 121) siguiendo a Mishkin (2008) «la dolarización constituye también, en la teoría y en la práctica, una solución radical para los países que enfrentan problemas en el sector externo y dentro de la balanza de pagos, dado que la misma constituye una variante de un programa o meta de régimen de tipo de cambio fijo». Lo que, en moneda nacional, desató los permanentes ataques al tipo de cambio, desbordando el accionar del Banco Central al punto de no poder controlarlo.

Otra de las ventajas de la dolarización en Ecuador ha sido la mejora de la competitividad externa, aunque sigue en debate si el no poder devaluar cuando los países vecinos usan su política cambiaria es una camisa de fuerza. O si la fuerte vinculación por el uso de la moneda norteamericana transmite sus auges y crisis propias de los ciclos económicos de este poderoso país.

En cuanto a la gestión específica de la política monetaria en Ecuador que puede explicar la cuasi renuncia a su uso una vez dolarizados, es el uso de la cantidad de dinero como objetivo intermedio, y de la base monetaria como variable instrumental; ambos manejados sin la

independencia necesaria por parte del Banco Central, con leyes monetarias altamente influenciadas por los gobiernos de turno que hacían imposible cumplir los objetivos anunciados en materia de tasas de interés y tipo de cambio, de modo que se garantice la credibilidad de la política.

La política fiscal dedicada a ser activista a corto plazo, no reconocía la limitación que supone su dependencia de la política monetaria, a través de la financiación de los déficits públicos permanentes y de su impacto sobre los tipos de interés (efecto de expulsión o crowding out).

RESULTADOS

La investigación presenta una reflexión sobre las reformas estructurales implementadas en América Latina durante el siglo pasado, identificando cinco reformas básicas que se extendieron por toda la región: liberalización de importaciones, liberalización del sistema financiero, apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos, privatización y reforma tributaria. Estas reformas buscaban una mayor dependencia de los mecanismos de mercado, tanto a nivel nacional como internacional, lo que se enfrentó con la falta de preparación de muchos países debido a la existencia de estructuras diseñadas para mantener un Estado obeso e ineficiente en la provisión de servicios.

Con lo anteriormente señalado, vale reflexionar si la política monetaria del Banco de Central del Ecuador ha sido la gran culpable de tener una economía dolarizada, renunciando a los diversos instrumentos que otorga la política monetaria por su dedicación casi total al control de la inflación y de las tasas de interés, y a la vez permitiendo financiar los déficits fiscales de los gobiernos de turno en busca de mejorar la tasa de crecimiento de la economía a lo largo de la última década del siglo pasado. La investigación argumenta que los gobernantes rara vez asumen reformas de alto riesgo cuando tienen alternativas viables, y que empresarios y políticos tienden a mantener el status quo cuando este garantiza la rentabilidad, dejando de lado la necesidad de emprender reformas en la producción y en la estructura tecnológica que la sustenta. La crisis de la deuda en América Latina confirmó esto, ya que las reformas de segunda generación capaces de afrontar el problema de la deuda externa no se dieron a tiempo.

Se establece una comparación con los modelos de crecimiento y estabilidad en Asia, donde era posible crecer y a la vez defender el papel activo de las burocracias públicas en el diseño y fomento de políticas industriales. En cambio, para América Latina, la búsqueda de la estabilidad de las variables macroeconómicas podría traer luego cierta estabilidad en cuanto a la capacidad de los gobiernos de poder diseñar una burocracia altamente eficiente, que no era el caso.

La investigación también menciona la crisis financiera mundial de finales de los años 90 y principios de los 2000, donde la crisis de las economías asiáticas desencadenó una caída en los precios mundiales de los commodities, afectando a los países que dependían fuertemente de la exportación de materias primas. Brasil y Argentina sufrieron serios golpes en sus economías por una no clara política cambiaria que respondiera a los problemas mundiales derivados de Rusia y de otros mercados asiáticos, repitiendo medidas como elevar los tipos de interés que terminaban estrangulando el manejo de la deuda pública interna y elevando el riesgo de incumplimiento a inversores extranjeros, lo que terminaría provocando una fuga de capitales.

En resumen, la investigación muestra cómo la falta de preparación de muchos países de América Latina, la dependencia de los mecanismos de mercado, la resistencia de empresarios y políticos al cambio y las crisis financieras mundiales han afectado la implementación de reformas estructurales en la región, y cómo las economías de América Latina han sufrido por la falta de una burocracia altamente eficiente y por la dependencia de la exportación de materias primas.

CONCLUSIONES

Con lo anteriormente señalado, vale reflexionar si la política monetaria del Banco de Central del Ecuador ha sido la gran culpable de tener una economía dolarizada, renunciando a los diversos instrumentos que otorga la política monetaria por su dedicación casi total al control de la inflación y de las tasas de interés, y a la vez permitiendo financiar los déficits fiscales de los gobiernos de turno en busca de mejorar la tasa de crecimiento de la economía a lo largo de la última década del siglo pasado.

Llamará a discusión el papel de independencia que deben tener los Bancos Centrales cuando se tiene moneda propia, pero en el caso del Ecuador, es necesario replantear su nuevo rol sabiendo que en una economía dolarizada pierden el manejo de política monetaria activa y el control de la oferta monetaria, siendo necesario que

el Banco Central compre las divisas para aplicar la política monetaria, la misma que se basa en la propia dinámica de crecimiento que pueda alcanzar un país vía competitividad productiva con un manejo fiscal sano y en consonancia con los objetivos de crecimiento económico.

BIBLIOGRAFÍA

Argandoña, A. (1990). El monetarismo en España (Vol. 3, pp. 1–21). Vol. 3, pp. 1–21. Barcelona: IESE Business School.

Arévalo, G. (2014). Ecuador: economía y política de la revolución ciudadana, evaluación preliminar. Apuntes Del Cenes, 33(58), 109. https://doi.org/10.19053/22565779.3104

Barbara S, & Wilson P. (2000). Crecimiento, empleo y equidad: El impacto de las reformas económicas en América Latina y El Caribe. Retrieved from https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1651/S33898S782E_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Blanchard, O., & Pérez, D. (2000). Macroeconomía: Teoría y política económica con aplicaciones a América Latina (Primera). Buenos Aires: Pearson Prentice Hall.

Gourevitch P. (1986) Politics in Hard Times, Comparative Responses to International Economic Crises

Fernández, R. (2014). El Monetarismo: teoría e historia. UDEA. https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004

Jiménez, F. (1999). Keynesianismo , Monetarismo Y Nueva Macroeconomía " Clásica " (PUCP, ed.). Lima.

Márquez, Y., & Silva, J. (2008). Pensamiento Económico. con énfasis en Pensamiento Económico Público. Retrieved from http://www.esap.edu.co/portal/wp-content/uploads/2015/08/3_pensamiento_economico.pdf

Sotelo, J., Unamuno, J. De, Cáceres, j. I. y Freire, m. T. (2003) Teorías y modelo macroeconómicos, Madrid, ESIC, 356 pp.

Paramio, L. (1999). Las dimensiones políticas de las reformas económicas en América Latina. In Unidad de Políticas Comparadas (Vol. 99–06). Retrieved from http://digital.csic.es/handle/10261/1552

2 Capitulo 2

LAND TRANSPORT COMPANIES AND COMPLEMENTARY BUSINESSES IN SINCELEJO, 1950 – 1970

Autor(es):
Aylin Patricia Pertuz Martínez[1]
John Arturo Buelvas Parra[2]
Álvaro Enrique Santamaría Escobar[3]

RESUMEN

Este artículo tiene como finalidad interpretar el desarrollo de las empresas de transportes y empresas de negocios complementarios en la ciudad de Sincelejo entre los años de 1950 a 1970. La investigación fue de enfoque cualitativo, de tipo descriptivo y de diseño documental. Las fuentes fueron primarias. La unidad de análisis fueron las empresas del sector transporte y sus negocios relacionados; la unidad metodológica correspondió a los protocolos notariales de la ciudad de Sincelejo. En los años cincuenta y sesenta la ciudad de Sincelejo contó con un grupo de empresas que facilitó el transporte de pasajeros al interior de la ciudad como con pueblos circunvecinos, así como de carga. Fueron pocas las empresas que superaron un capital inicial de $120.000. En algunos casos, el negocio del transporte estaba unido a una actividad económica principal por parte de la sociedad. Generalmente se conformaban para un periodo de tiempo no superior a diez años. Característica del sector fue la asociación entre personas para la constitución de sociedades.

Palabras clave: empresas de transporte, sociedades, empresarios, Sincelejo.

ABSTRACT

The purpose of this article is to interpret the development of transport companies and complementary business companies in the city of Sincelejo between the years of 1950 and 1970. The research was of a qualitative approach, descriptive and documentary design. The sources were primary. The unit of analysis was the companies of the transport sector and its related businesses; the methodological unit corresponded to the notarial protocols of the city of Sincelejo. In the fifties and sixties, the city of Sincelejo had a group of companies that facilitated the transport of passengers within the city and with neighboring towns, as well as cargo. Few companies exceeded an initial capital of $120,000. In some cases, the transport business was linked to a main economic activity on the part of the company. Generally they were formed for a period of time not exceeding ten years. Characteristic of the sector was the association between people for the constitution of companies.

Keywords: transport companies, Sincelejo, companies, businessmen.

[1] Doctora en Ciencias Sociales. Universidad de Sucre, Colombia. Correo electrónico: aylin.pertuz@unisucre.edu.co Orcid: https://orcid.org/0000-0002-2414-336X
[2]Administrador de Empresas y Abogado. Especialista en finanzas, Mg. En Gestión de Organizaciones. Dr. En Ciencias Sociales mención Gerencia. Docente de Planta de la Universidad de Sucre. Correo: john.buelvas@unisucre.edu.co Orcid: https://orcid.org/0000-0003-1894-3712
[3] Doctor en Ciencias Sociales. Universidad de Sucre, Colombia. Correo electrónico: alvaro.santamaria@unisucre.edu.co. https://orcid.org/0000-0002-7710-5973

INTRODUCCIÓN

Esta Esta investigación expone el desarrollo de las empresas de transporte y negocios relacionados en la ciudad de Sincelejo (Colombia) en las décadas del cincuenta y sesenta del siglo XX. El objetivo general es interpretar la historia empresarial de las empresas de transportes y de negocios complementarios en la ciudad de Sincelejo en el periodo señalado. Los objetivos específicos son: identificar los negocios del sector transporte terrestre en la ciudad de Sincelejo y su desarrollo en el periodo; identificar a los empresarios del sector; describir la conformación de las sociedades y su capital.

La historia empresarial persigue, mediante los recursos con los que se cuente, reconstruir los sucesos empresariales que se hayan dado en el transcurso del tiempo. Se investiga los acontecimientos empresariales porque dichos sucesos están integrados a una sociedad, y son investigados en cuanto al tiempo, porque al ser hechos sociales transcurren, cambian, se movilizan, perseveran y se mantienen. (Roncancio, 2016). Para Dávila (1992, p.10) "la historia empresarial es aquella disciplina que explora el pasado del actuar empresarial, es decir, es evolución de las empresas y empresarios, centrándose en temáticas como el poder, el empresario como conformante de la élite empresarial, su relación con facciones de la burguesía, su papel en el país político y económico, y, en general, el papel del empresario como actor económico del país o región".

La historia empresarial se dedica al estudio de los sucesos empresariales en el tiempo. Del empresariado pueden estudiarse los procesos económicos y sociales que se relacionan con los orígenes, la estructura de un sector; las estrategias, la evolución, el desempeño; los empresarios, los grupos económicos; los gremios empresariales, entre otros. (Roncancio, 2016)

La empresa se concibe como una entidad que tiene la finalidad de poner en marcha una actividad económica de manera organizada, para lo cual cuenta con un grupo de personas que realizan un trabajo con base en su cualificación, todo ello para lograr utilidades (Andrade (1997), como se citó en Julio (2020). Dentro de sus decisiones la RAE (2023), la definen como un "unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos".

Un sector empresarial lo constituyen las empresas de transporte, entendiéndose el transporte como la movilización de personas y productos. El transporte de personas se denomina transporte de pasajeros y el de productos se denomina de carga. El transporte urbano se refiere a los desplazamientos de las personas y de los productos al interior de una ciudad (Kruger, 1993; Ferraz y Torres, 2001; Rojas, 2005, como se citó en Dangong, Francois, Monteoliva, Rojas, 2011). El transporte urbano se clasifica de tres formas: el privado o individual en el que los desplazamientos se realizan en un vehículo particular; el público, colectivo o masivo, el que se presenta un desplazamiento en forma simultánea de grandes volúmenes de pasajeros por distintos corredores de alta demanda; y el semipúblico, en el que los desplazamientos se realizan en vehículos de carácter intermedio entre los dos anteriores, caso típico son las van. (Kruger, 1993; Ferraz y Torres, 2001; Rojas, 2005, como se citó en Dangong, Francois, Monteoliva, Rojas, 2011). Según el Ministerio del Transporte (2005) el transporte intermunicipal de pasajeros es el transporte por carretera que es ofrecido en condiciones de "libertad de acceso, calidad y seguridad de los pasajeros sujeto a una contraprestación económica" (p.31). En el país, puede ser llevado por una empresa de transporte o por empresas propietarias de vehículos que requieren estar vinculadas a una empresa de transporte para ofrecer el servicio.

Respecto a las sociedades, la sociedad comercial es una de las modalidades de lo que se denomina "derecho de asociación" que está consagrado en la Constitución Política de Colombia de 1991. Una sociedad comercial posee tres elementos: un acuerdo de voluntades en el que unas personas se obligan a seguir un estatuto; presentan cierta permanencia; un objetivo común relacionado con el lucro para los asociados. (Velázquez (2004) como se citó en Espinosa (2009). Las sociedades pueden clasificarse según distintos criterios. De acuerdo con la tipificación del Código de Comercio, las formas societarias comunes son: sociedad colectiva, sociedad en comandita, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima. (Espinosa, 2009)

En la sociedad colectiva, los socios deben ser como mínimo dos, responden frente a terceros de manera solidaria, subsidiaria e ilimitada por las obligaciones que ha contraído la sociedad, el capital se conforma con los aportes de los socios el cual se divide en partes de interés; la razón social utiliza los términos de "hermanos", "hijos", "y compañía". La sociedad en comandita puede ser simple o por acciones; existen dos clases de socios que

son los socios gestores y los socios comanditarios; la razón social utiliza los términos sociedad en comandita – S en C -, o sociedad en comandita por acciones - SCA -; la sociedad en comandita por acciones requiere de cinco accionistas para su constitución y funcionamiento. En la sociedad limitada la responsabilidad de los socios está limitada al monto de lo aportado; el número máximo de socios es de veinticinco; en la razón social debe figurar la expresión "Limitada" o "Ltda". La sociedad anónima no puede funcionar con menos de cinco accionistas; la responsabilidad de los accionistas se ajusta al monto de sus aportes; en la razón social debe especificarse el término "sociedad anónima" o "S.A". (Espinosa, 2009)

El concepto de empresario proviene desde el siglo XVIII. En este siglo Cantillón (1996) diferenciaba al empresario capitalista del emprendedor. El empresario es el que tiene como soporte su capital y es el propietario, fabricante o comerciante, mientras que el emprendedor es quien trabaja solo o depende de su propio trabajo. Por su parte, el empresario, es para Schumpeter (1996) como se citó en Gaviria (2006) aquel que introduce en el mercado diferencias fundamentales que pueden expresarse en: nuevos productos, nuevos métodos de producción, nuevos mercados, nuevas materias primas, nuevos tipos de organización. También se concibe como el agente que descubre y explota las oportunidades que permiten el tránsito desde el "desequilibrio hasta el equilibrio" (Hayek (1937) como se citó en Primo y Turizo (2016).

METODOLOGÍA.

La investigación fue cualitativa. El enfoque cualitativo se "centra en la comprensión de una realidad considerada desde sus aspectos particulares como fruto de un proceso histórico de construcción y a vista a partir de la lógica y el sentir de sus protagonistas" (Quintana, 2006). El tipo de investigación fue descriptivo, considerada como aquella que tiene el objetivo de obtener la precisión y caracterización de un evento de estudio en un contexto especial (Hurtado, 2012). El diseño fue documental. Este es aquel en el que el investigador utiliza documentos diversos como fuente para la recolección de los datos, de tal manera que le permita responder el interrogante de investigación (Hurtado, 2012). Las fuentes fueron primarias y correspondieron a los protocolos de la Notaria primera y Notaría Segunda de Sincelejo.

DESARROLLO

Las Empresas De Transporte Terrestre De Pasajeros

El Departamento de Sucre fue creado en el año 1966 y la ciudad de Sincelejo se convirtió en su capital. Con anterioridad, la región pertenecía al Departamento de Bolívar, igual que el actual departamento de Córdoba. Para el año 1964, lo que hoy es el departamento, contaba con 312.588 habitantes (Censos Nacionales de Población, como se citó en Murad, 2003). Las actividades empresariales que impulsaron el desarrollo económico en la década del cincuenta y sesenta del siglo XX lo constituyeron la ganadería y el comercio. En el sector comercio se destacaron sociedades y empresarios particulares en distintas ramas y en el sector servicios desarrollaron su actividad empresarial sociedades y negocios en el campo de la educación, salud, talleres de reparación, entretenimiento, tipografía y el transporte. (Pertuz, 2015)

En el caso del sector transportes, una de las empresas fue la sociedad Transportes Chasoco Ltda, la cual se constituyó en 1951 por Jorge Chagüi, Jorge Anaya, Néstor Anaya y José Gómez. En 1958 se retiró de la sociedad Jorge Chagüi, quien retiró de su aporte, por valor de $6.200, la suma de $3.000 (mitad de un bus que aportó en compañía de Jorge Anaya). La sociedad continuó con dicho vehículo como aporte de Jorge Anaya. Así, el aporte de Chagüi quedó en $3.200 y el de Jorge A. se elevó a $6.000, según escritura 339 de 1958 de la Notaría Primera.

En 1959 se retiró de la sociedad Jorge Anaya Martínez a quien se le devolvió su aporte de $6.000. Jorge Chagüi retiró la suma de $3.000, quedando en la sociedad con un interés social de $200. Como nuevo socio ingresó Dolly Vallejo de Gómez con un aporte de $3.000. Jorge Gómez aumentó su capital hasta llevarlo a $9.100. Néstor Anaya Villareal se retiró de la sociedad con una suma de $100. Por lo tanto, el capital de la firma quedó así según escritura 414 de 1959 de la Notaría Primera.

Gómez Álzate	:	**$ 9.100**
Dolly Vallejo	:	**$ 3.000**
Jorge Chagüi	:	**$ 200**

La sociedad Transportes González Ltda, se creó en 1955 por Nicanor González y Carmen M. de González. En 1959 se retiró de la sociedad Nicanor González, quien recibió en pago los tres buses que aportó, así como sus utilidades. Ingresó a la sociedad Amber González Márquez quien fue designado administrador. El capital quedó en $10.000 y el término de existencia se amplió a cinco años más, como lo expresa la escritura 233 de 1959 de la Notaría Segunda.

En 1962 se retiró de la sociedad Amber M. González Márquez y entró nuevamente a la sociedad Nicanor González Tapia, quedando como gerente. Dos años después, se amplió el plazo de existencia hasta 1974, según escritura 362 de 1964 de la Notaría Segunda. Su capital era de $140.000 y contaba con 3 buses, 2 camiones, un jeep. De acuerdo con la escritura 1.007 de 1964 de la Notaría Segunda. En 1966 se aumentó el capital a $140.000, de los cuales Nicanor González aportó $70.000 y Carmen Márquez $70.000.

La empresa contaba con los siguientes elementos para sus operaciones:

Bienes de Transportes González	
Cantidad	**Bienes**
1	Bus modelo 54 con 43 puestos
1	Camión marca Ford, modelo 52
1	Camión modelo 56
1	Bus modelo 54 de 36 puestos
1	Jeep modelo 55
1	Escritorio, máquina de escribir, archivador metálico

Cuadro 1. Activos Transportes González.

Se designó como gerente a Nicanor González y en sus faltas podía ser remplazado por Carmen M. con las mismas facultades, de acuerdo con la escritura 423 de 1966 de la Notaría Segunda.

En 1959 se constituyó Transportes Damonarpa Ltda. por José Navarro, Miguel Dale, Sili Padilla y Emiro Montes, con la denominación inicial de Transportes Libertad Ltda. En 1959 elevaron el capital a $16.000 y su duración se amplió hasta 1965, de acuerdo con la escritura 237 de la Notaría Segunda.

Posteriormente, Manuel Dale se retiró de la sociedad con su respectivo aporte de $4.000 y sus utilidades, por tal razón, no continuó como administrador de la sociedad. Ingresó, entonces, Carina Padillla Gómez con un aporte de $4.000 y se nombró como administrador por un año a Emiro Támara. Pero, en lo concerniente a la venta de vehículos, éste debía tener el consentimiento de los socios según lo establecido en la escritura 273 de 1959 de la Notaría Segunda.

Transportes Torcoroma, se creó en 1957 con esta razón social por José Gómez Alzate y su esposa Dolly Vallejo, con cédula de Puerto Berrío. La empresa contaba con un Station Wagon marca International, modelo 1954 con capacidad para 13 pasajeros, un bus marca Ford, modelo 1952 con capacidad de 18 pasajeros y una caja para caudales de 30 arrobas. En 1957 aumentaron su capital a $17.500, gracias a un nuevo aporte de José Gómez, según la escritura 63 de 1957 de la Notaría Segunda. En 1958 se retiró Dolly Vallejo, y en su remplazo ingresó Jorge Támara Contreras con un aporte de $500, quedando el capital en $10.000. Para la fecha la empresa sólo contaba con un bus, enseres y una caja de caudales. Para 1959 se retiró José Gómez Álzate, quien retiró su aporte de $9.600, por lo cual la firma sólo quedó con $500. Más tarde se retiró Jorge Támara y entró como nuevo socio Leonel Vallejo Castro, entregando $5.000 (un bus de 25 pasajeros) y nuevamente la señora Dolly Vallejo con $4.600 en efectivo. El término de la firma se estableció hasta 1966. La gerencia estuvo en manos de Leonel Vallejo, como lo establece la escritura 20 de 1962 de la Notaría Segunda.

La Sociedad Transportadora Expreso San Nicolás Limitada., fue una empresa conformada en 1964 por Leonel Vallejo y Manuel Dales Murillo para "explotar el ramo del transporte por carretera…; el establecimiento en forma directa o por cooperativa formada por los propietarios de vehículos y conductores afiliados en la empresa, mediante el pago de acciones para tal fin, de bomba de gasolina, estaciones para el lavado y el engrase de vehículos, almacenes de repuestos y representaciones…" con un capital de $120.000, de los cuales Leonel Vallejo aportó $100.000. En 1965 se retiró Leonel Vallejo y entró a la firma José Gómez Alzate con un capital de $30.000 (2 buses de unos 53 pasajeros c/u). Manuel Dales contaba con 2 buses. El capital total fue de $49.000, según escritura 734 de 1965 de la Notaría Segunda.

Leonel Vallejo también fue gerente de Transportes Torcoroma, como se anotó anteriormente.

En 1964 se fundó Expreso Sincelejo Ltda., por Antonio Valdelamar, Pedro Sierra, Armando Porras, Rodrigo Monterroza y Mario Lara, para dedicarse al transporte terrestre de pasajeros, carga y encomiendas, con un capital de $63.000, representados en un camión Willys, un carro modelo 61, un automóvil y un camión Ford. Su tiempo de existencia se estableció en cinco años y como primer gerente se designó a Antonio Valdelamar. según

escritura 217 de 1964 de la Notaría Segunda. Posteriormente, ingresaron a la sociedad Rafael Sierra y Guido Buelvas, y se retiraron Rodrigo Monterroza y Armando Pomas, de acuerdo con la escritura 672 de 1964 de la Notaría Segunda.

Marco Tulio González C. & Cía. Ltda., se constituyó en 1964 por Marco González y Campo Elías Novoa, para "la explotación y venta de gasolina, aceites y repuestos automotores…", con una duración de 10 años y un capital de $70.000, según la escritura 269 de 1964 de la Notaría Primera.

En el año 1961 se creó la sociedad Zuluaga & Arrázola Ltda., por José María Zuluaga, mayor de 50 años, y Emiro Arrázola, para la compra y venta de abarrotes, víveres y licores, transporte terrestre, agencias, representaciones y distribución de mercancías en general, con un aporte de José Zuluaga por $400.800,23. Emiro se constituyó en socio industrial.

El activo de la sociedad estaba conformado de la siguiente forma:

Mercancías en inventario:	**$ 348.400**
Muebles y enseres	**$ 2.400**
Vehículos (dos camiones)	**$ 50.000**

Emiro Arrázola tenía autonomía hasta contratos de $100.000, cifras superiores requería de la autorización del socio capitalista. En cuanto a las utilidades, Emiro recibiría el 25% y no asumiría las pérdidas de la empresa, tampoco recibiría prestaciones sociales puesto que era socio y no empleado, de acuerdo a la escritura 357 de 1961 de la Notaría Segunda.

Al poco tiempo de duración esta sociedad se disolvió por mutuo acuerdo, culminando con un activo de $467.680.81 y un pasivo de $26.820,11. Las utilidades del negocio fueron de $40.054,47. Don José tomó $30.040,85, según escritura 666 de 1961 de la Notaría Segunda. La declaración de renta del año gravable de 1961 mostró la siguiente información del estado de los negocios:

Estado de resultados Zuluaga & Arrázola, 1961

Ventas brutas		$2.504.503,05
(-) Costo de mercancías		2.495.206,84
Utilidades brutas		69.296,21
Otra venta bruta:		
Utilidad negocio del transporte		12.567,20
Total, venta bruta		81.863,41
Deducciones:		
Sueldos	19.094,00	
Intereses pagados	248,54	
Impuestos (distintos al		
De renta y Complementarios	1.414,70	
Arrendamiento local	7.500	
Otros jornales	780	
Prestaciones sociales		
Por liquidación del negocio	3.479,92	
Honorarios	500	
Gastos varios	8.521,78	
Total, de las deducciones		41.808,91
Renta líquida		40.054,47
Renta líquida gravable		40.054,47

Tabla 1. Estado de resultados de la sociedad Zuluaga & Arrazola en 1961

En 1962 Don José presentó denuncia contra su exsocio por retención indebida de la minuta de liquidación de la sociedad que ya pertenecía al archivo de la Notaría, según escritura 24 de 1962 de Notaría Segunda.

En 1964, el empresario José María Zuluaga inició su proceso de división de la sociedad conyugal, la cual registró los siguientes bienes:

Activo Bruto Social	**:**	**$3.658.477,00**
Pasivo total	**:**	**$1.362.821,93**

Le correspondió a José María Zuluaga la mitad de 19 propiedades entre casas, lotes y fincas; mercancías por $68.887,79, vehículos, maquinaria (1 máquina de pilanza de arroz con su motor, 1 máquina limpiadora y clasificadora de arroz, 1 piladora de arroz por valor de $68.263,64), acciones en el Banco del Comercio, Acerías Paz del Río, Banco de la Costa, Empresa de Energía Eléctrica de Sincelejo, Banco Popular, Banco Ganadero, Fábrica de Galletas Noel; semovientes, entre otros. Todo por valor de $1.147.812,94.

Don José quedó obligado al pago del pasivo por $1.362.821,93, entre los cuales estaban deudas a la familia, así como los proveedores Distribuidora Águila, S. A., Barbur Hermanos de Cartagena, Prada Hermanos, La Suprema, Inversiones Mancini, Feris & Cía., Licorera Colombiana, J. M. Sarabia e Hijos, Darío Sarmiento & Cía., Laboratorios Sahye, Zuluaga & Cía. Ltda., y Zuluaga & Roldan Ltda, de acuerdo con la escritura 522 de 1964 de la Notaría Primera. Como se evidencia, el transporte terrestre hizo parte del portafolio de esta empresa generando utilidades para la misma. El empresario poseía inversiones no sólo en la ciudad de

Sincelejo sino en empresas regionales y nacionales en el país.

La empresa Empresa Cooperativa Especializada de Transportes Torcoroma Ltda., fue una sociedad proveniente de la sociedad Transportes Torcoroma Ltda. En 1962 se retiró nuevamente Dolly Vallejo, quien recibió su aporte. José Gómez Alzate aportó a la sociedad $40.584,27 derivado de las utilidades adquiridas por él en sus ejercicios comerciales en los años 1955 a 1961. Sus utilidades de 1961 comprendieron los beneficios recibidos por la sociedad Gasolinera San Nicolás que fue liquidada. Por lo tanto, el capital ingresado a la empresa por este socio fue de $41.084,27, para un capital total de $46.084,27. José Gómez se desempeñó como gerente, de acuerdo a la escritura 20 de 1962 de la Notaría Segunda. La existencia de la sociedad se prorrogó hasta 1970.

En 1962 afrontó algunas dificultades entre la gerencia y algunos conductores por el estilo autoritario del gerente de ese momento. (El Cenit, 1962)

En 1964 varios pequeños empresarios independientes del transporte compraron a José Gómez Álzate, Leonel Vallejo y Manuel Dales Murillo, su interés social. Dado que la sociedad no podía seguir funcionado bajo la figura de Responsabilidad Limitada, los compradores resolvieron en el año 1965 constituir una Cooperativa.

El Consejo Provisional de Administración se conformó de la siguiente manera:

Gerente principal:	**Luis Fernando Redondo**
Gerente Suplente:	**Arturo Stanford**
Auditor principal:	**Manuel Alvis Betin**
Auditor suplente:	**Hernando Fadul**
Tesorero principal:	**Luis Carlos Tovío**
Tesorero suplente:	**Miguel Pérez**

La duración de la cooperativa fue de término indefinido, según consta en la escritura 41 de 1965 de la Notaría Segunda. Se nombró gerente provisional a Luis Fernández Redondo.

Socios Empresa Cooperativa Especializada de Transportes Torcoroma Ltda.			
Socio	**Ciudad**	**Certificado suscrito ($)**	**Bien aportado**
Manuel Alvis	Chinú	71.000	1 camión Ford
Segundo lozano	Chinú	$41.000	1 bus Ford
Juan Sarmiento	Chinú	26.000	1 Willys
Aura de A. Castillo	Sincelejo	40.000	1 bus Ford
Miguel Naranjo	Chinú	1.000	
Jorge Castillo	Chinú	5.000	
Hernando Fadul	Chinú	5.000	
Arturo Stanford	Chinú	5.000	
Julio Figueroa	Chinú	1.000	
Eduardo Madera	Chinú	40.000	1 bus
Silvio Álvarez	Chinú	40.000	1 bus
Carlos Tobíos	Chinú	1.000	
Luis Olmos	Sincelejo	1.000	
Víctor Callejas	Chinú	1.000	
Rubén Marcilia		1.000	
Nel Figueroa	Chinú	1.000	
Miguel Pérez	Chinú	1.000	
Octavio Castillo	Chinú	1.000	
Claudio Naranjo	Chinú	1.000	
Roque Guevara	Chinú	1.000	
Marcos Figueroa	Sahagún	1.000	
Rafael Ordosgoitia	Chinú	1.000	
Pedro Hernández	Sincelejo	1.000	
Adalberto Carrascal	Sahagún	1.000	
Eduardo Tous	Sahagún	1.000	
José Ordosgoitia	Chinú	2.000	

Cuadro 2. Socios fundadores Cooperativa de Transportes Torcoroma.

En este año se elevó el capital a $130.000 y su existencia se prorrogó hasta 1970, de acuerdo con la escritura 648 de 1964 de la Notaría Segunda.

Su gerente para 1967 fue Miguel Támara Sierra y el tesorero, Luis Carlos Tobío (Acta Nº 3 del 3 de abril de 1966). En 1967 fueron elegidos miembros del Consejo de Administración Manuel Alviz Bettin (Presidente), Adalberto Carrascal (vicepresidente), Luis Tobío (Tesorero). También fueron nombrados como miembros de este órgano: Hernando Fadul y Juan Sarmiento.

Según informe del gerente, el contador no estaba cumpliendo a cabalidad sus funciones, y, por lo tanto, la contabilidad se hallaba atrasada, razón por la cual, no se había podido enviar a la Superintendencia Nacional de Cooperativas el informe trimestral exigido en los estatutos. Debido esta circunstancia se decidió remplazar al contador, nombrándose a Julio Martínez Montes (Acta Nº 9 del 4 de abril de 1967), según la escritura 369 de 1967 de la Notaría Segunda.

En 1969 se reformaron los estatutos para cambiar la razón social de la firma, para buscar la capitalización de la empresa, lograr una mayor vinculación de los socios a sus labores cooperativas y autorizar al Consejo de Administración para hacerse socio del Instituto Nacional de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo. La nueva denominación de la empresa fue entonces: Cooperativa Especializada de Transportadores TORCOROMA Limitada de Sincelejo, de acuerdo con la escritura 200 de 1969 de la Notaría Segunda.

LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE CARGA

La empresa de transporte de carga Transportadora Ganadera Ltda., se constituyó en 1959 por Octavio Otero, Alfredo Vergara V. y Guillermo Dajud, con un capital de $40.000, con la finalidad de explotar negocio de transporte terrestre de carga, especialmente transporte de ganado, para ello Octavio O. y Alfredo V. aportaron un camión modelo 59, y Guillermo D. entregó su industria, según escritura 472 de 1959 de Notaría Primera.

En 1961 se retiró Octavio Otero retirando su aporte de $20.000 (camión modelo 1959) y entró a la sociedad Guillermo Dajud, con un aporte igual al anterior. Guillermo se desempeñaba a la fecha como gerente, cargo en el cual siguió, de acuerdo a la escritura 62 de 1961 de la Notaría Primera.

En 1964 se retiró Alicia Dajud Vda. de Manotas, con su respetivo aporte y utilidades, quedando como socios José y Octavio Castillo Díaz Granados y Guillermo Dajud Castillo, acrecentándose el capital a $135.000, de los cuales Rafael y Octavio aportaron $50.000 cada uno, según escritura 23 de 1965 de la Notaría Segunda Los socios decidieron en 1966 tomar las decisiones empresariales por mayoría absoluta de los votos correspondientes a sus respectivas cuotas, los balances se efectuarían cada seis meses y respecto a las utilidades, Guillermo Dajud recibiría el 60%. Se redujo el capital a $85.000 por retiro del socio José Castillo. Guillermo Dajud poseía $35.000 y Octavio Castillo $50.000, según escritura 693 de 1966 de Notaría Segunda. La firma contaba con tres vehículos para desarrollar su actividad económica, de acuerdo con la escritura 387 de 1966 de la Notaría Segunda.

La empresa Flota de Transportes Ganadera de Sincelejo se conformó en 1961 por Plinio Díaz Herrera y Luis Galindo Garay con un capital de $10.000 (camión Ford modelo 1960 y un camión Chevrolet modelo 56), para el transporte de ganado, mercancías, pasajeros y cargas, con un término de cinco años, según escritura 54 de 1961 de la Notaría Segunda.

LAS EMPRESAS DE PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

Una empresa que se creó antes de la década del cincuenta fue Gasolinera Mecha Ltda. Se organizó en 1943 por Moisés Mebarak Spath, y Alberto Mebarak S. En 1958, con un capital de $195.678,43 prorrogaron la existencia de la sociedad hasta 1978, siendo el socio mayoritario Moisés M. De 1945 a 1958 el capital se incrementó en $134.328,90, de acuerdo con la escritura 53 de 1958 de Notaría Primera. En 1958 Moisés M. vendió a la sociedad un inmueble en la Calle Nariño por $40.000, incrementándose el patrimonio de la misma, según la escritura 389 de 1958 de Notaría Primera.

En 1957 Alberto Mebarak y Moisés Mebarak recibieron un préstamo de Shell Colombia, S. A., domiciliada en Bogotá, por valor de $120.000, el cual sería pagado por mensualidades de $5.000 en dos años, con un interés de 0.01 sobre cada galón de gasolina que la Shell vendió a la empresa hasta completar 900.000. Como garantía, hipotecó la estación Nª 13 ubicada en el corregimiento California (La Ye). La empresa también poseía la Estación de Servicio Nº 10 la cual estaba ubicada en Planeta Rica, según la escritura 20 de 1959 de la Notaría Primera.

Nuevamente, en 1958 la firma hipotecó bienes por la suma de $70.000 a la Shell Colombia, S. A., más $3.500 de interés por 15 meses a partir de 1959 en 14 cuotas mensuales de $5.000 y una de $3.500. Para garantizar el pago, hipotecó un inmueble situado en Chinú (Córdoba), constituida por tres casas, una de ellas llamada “Estación Mecha Nº 3”, según escritura 183 de 1958 (cancelada según escritura 5.292 de 1959 de la Notaría Primera). Si existiese incumplimiento la multa sería de $25.000 adicionales. En 1959 arrendó un local para funcionamiento de la gasolinera en la Calle Real en Sincelejo, por un término de cinco años, es decir, hasta 1964, por $150 pagaderos por anualidades anticipadas. El arrendador autorizó a la gasolinera para hacer las mejoras del caso.

Para 1960, la sociedad contaba con un capital de $195.678,43 y no poseía pasivos. En la liquidación de la firma, le correspondió a Moisés $102.839,22 y a Alberto $92.839,21. A este socio se le adjudicaron los siguientes bienes: un “solar” ubicado en el barrio El Zumbado, una huerta localizada en el barrio Las Peñitas, un “solar” en la población de Planeta Rica (actualmente municipio de Córdoba), los camiones, equipos y enseres, las acciones del Banco Popular, de la Empresa de Energía Eléctrica de Sincelejo, las cédulas de la Sociedad Colombiana de Capitalización, S. A., y los créditos a favor de la sociedad incluyendo bancos, según escritura 344 de 1960 de Notaría Primera. Como puede observarse dentro de los

activos de la sociedad están incorporados bienes de los socios e inversiones en otras empresas, lo que muestra una diversificación de sus acciones empresariales.

El empresario Moisés Isaac Mebarak Spath, nació en Cartagena, hijo de Isaac Mebarak y Labibe Spath. En primeras nupcias se casó con Carmen María Chadid, de la cual quedó viudo y más adelante, en 1949, a los 45 años de edad, se casó en la población de San Jacinto con Ismenia Carolina Racini, quien era natural de Chalán. De estos matrimonios no tuvo hijos, como tampoco extramatrimonialmente. En su segundo matrimonio adoptó una niña de nombre Ismenia Ligia María. En 1959, a sus 55 años hizo su testamento dejando como herederas a su esposa y a su hija, pero ambas tenían que dar una pensión mensual de $500 para su hermano "legítimo" Juan Emilio Mebarak Spath quien estaba internado en una entidad de salud en Bogotá.

Los aportes de la sociedad conyugal estaban representados en las sociedades Gasolinera Mecha Ltda., y Mebarak & Cía. Ltda., de acuerdo a la escritura 43 de 1959 de Notaría Primera, lo cual era común en la ciudad. Para el año gravable de 1959 Moisés Mebarak y su señora hicieron la siguiente declaración de su patrimonio, según escritura 124 de 1962 de Notaría Primera:

Renta y patrimonio Moisés Mebarak y Señora, 1959

	Patrimonio	Impuesto
Activo patrimonial	1.112.019,70	
(–) PASIVO	738.015,67	
Patrimonio líquido	374.004,03	
Patrimonio gravable	374.004,03	
Resta	----------	
Bruta	- ----------	
Renta líquida	- ----------	
Renta gravable	- ----------	
Exceso de utilidades	-	
Total a cargo del contribuyente		2.153,04
Patrimonio:		
Capital en industrias Polares Ltda.	47.000,00	
Capital en Gasolinera Mecha Ltda.	102.839,22	
Otros activos	902.180,48	
Suma	1.112.019,70	

Tabla 2. Renta y patrimonio Moisés Mebarak y Señora, año gravable 1959

En 1961 el Banco Central Hipotecario canceló la hipoteca de Ismenia Racini Vda de Mebarak, según escritura 319 de 1961 de la Notaría Primera.

En 1962 Ismenia R. de Mebarak, residente en San Jacinto Bolívar, dio apertura al juicio sucesorio de su extinto esposo Moisés Mebarak Spath, quien murió de una "bronolinguina" el 11 de Septiembre de 1960 a los 56 años de edad en los Ángeles (Estados Unidos). En este año Ismenia hipotecó al Banco de Colombia una casa, recibida en herencia de su esposo Moisés Mebarak, como garantía hasta por $70.000, según la escritura 261 de 1952 de la Notaría Primera. Después vendió a José Bitar una casa por $150.000, según la escritura 368 de 1962 de la Notaría Primera, y dio en dación de pago una propiedad en Tolú a Gloria Mejía vda de García, Según la escritura 410 de 1962 de la Notaría Primera.

Reencauchadora Italiana Ltda., fue fundada en 1955 por Pierangelo Gotta O., Néstor Valero y Misael Reyes Solano, quienes la disolvieron en 1958, sin haber terminado su tiempo de existencia. Pierangelo G. recibió $15.000, Néstor $4.000, Misael R. $11.000, de acuerdo a la escritura 109 de 1958 de la Notaría Segunda.

Nuevamente se conformó en 1958 con los socios Erlinda Fadul Barachi, Misael Reyes Solano, y Néstor M. Velero, para dedicarse al reencauche de llantas, con una duración de dos años y un capital de $40.000, de los cuales Erlinda aportó la mayor suma ($20.000), según escritura 11 de 1958 de Notaría Segunda.

En 1959 vendió a Industria Cauchera Hércules Ltda., de la ciudad de Cartagena, la maquinaria que hacía parte de su objeto social por un precio de $30.000, pagando inicialmente $12.000 y el resto a seis meses.

Esta maquinaria constaba de: una máquina Bacon XI Completa, 4 máquinas matriz 600-X 16, una matriz 750X-16, un compresor, un batidor de cemento (eléctrico), un motor sobre trípode para limpiar caucho, un raspador de llantas con un motor eléctrico de 3HP, un pegabandas, una caja vulcanizadora de llantas, una plancha rectangular de vulcanizar, un abridor de llantas de mano, varios rines, una caldera de vapor, un tanque de depósito y otros elementos, de acuerdo a la escritura 469 de 1959 de notará Segunda.

En 1959 Lubrigás Ltda. por Julio Vargas Romero, procedente de Cartagena, y su esposa Carmen Payares de Vargas con un capital de $40.000, para explotar "el negocio de combustibles, lubricantes, y todo lo relacionado con automotores y otros negocios", en un período de 10 años, tal como quedó establecido en la escritura 366 de 1959 de la Notaría Segunda.

Una empresa regularizada en 1959 fue Gasolinera San Nicolás, sociedad que funcionó de hecho para el negocio de trasporte y venta de combustible, conformada por José Gómez Alzate y Dolly Vallejo C., para desarrollar el negocio de transporte automotor, venta, distribución y establecimiento de surtidores de combustible para automotores, grasas, lubricantes y repuestos de los mismos, con una duración de siete años y un capital de $31.545,18. Como puede observarse esta empresa manejó dos líneas de servicios que se complementaron.

Dolly Vallejo transfirió a la sociedad el inmueble El Bongo, salida a Sampués con una extensión de tres cabuyas, según escritura 22 de 1959 de Notaría Segunda. Es de anotar, que la cabuya corresponde a 100 pasos de 84 cms en línea recta de una persona adulta.

Una empresa muy reconocida en Sincelejo fue el Taller Ford, de la sociedad García & Samudio. La empresa tenía personal cualificado por la Ford Motor Company para la prestación del servicio de mecánica, latonería, soldadura eléctrica y autógena, lavado y engrase. El taller otorgaba garantía por sus trabajos. Entre sus clientes tuvo a entidades del sector público. Así, por ejemplo, en el primer quinquenio de los cincuenta vendió un automóvil Mercury Monterrey a la Alcaldía de Sincelejo en $13.200 (Gaceta Departamental de Bolívar, 1947). En 1957, solicitó, con base en el Acuerdo Nº 41 del 5 de abril de 1956 del Concejo Municipal de Sincelejo, la exoneración del impuesto municipal de industria, el cual le fue otorgado por cinco años, según escritura 305 de 1957 de la Notaría Segunda.

La empresa Servicio Automotriz Bolívar Ltda., fue una sociedad constituida en 1962 en Bogotá y reformada en 1965 en Sincelejo. La sociedad tomó un crédito con Jorge Rumié por $50.000 para lo cual le hipotecó un torno, una rectificadora de cigüeñales, una escaladora de cojinetes de biela, una rectificadora de válvulas y otros elementos, según la escritura 122 de 1968 de la Notaría Segunda. Ricardo Hernández Falla fue su representante legal.

Por su parte, el Centro Diesel Ltda., se fundó en 1964 por Arturo Álvaro Vergara Fernández y Alfredo De la Hoz, con base en la Ley 124 de 1937 y demás disposiciones del Código de Comercio Terrestre, con un capital de $50.000 aportado por Arturo Vergara. El aporte de Alfredo D. la H. consistió en sus conocimientos técnicos. El objeto del negocio fue la reparación de máquinas que usaran el sistema diesel, al igual que la venta de repuestos de dichas máquinas. Alfredo D. la H. estaría al servicio permanente de las operaciones, incluso a domicilio, y no podía realizar trabajos independientes. En caso dado que la sociedad fallase, Alfredo D. la H. no podría desarrollar esta actividad en la ciudad de Sincelejo por espacio de un año, en forma particular o como empleado de otra empresa. El tiempo de la sociedad se estipuló en 20 años. Las utilidades se distribuirían por mitad, de acuerdo con la escritura 48 de 1964 de la Notaría Primera.

En 1966 ingresó como socio Roque Vergara Fernández con una contribución de $50.000, quedando el capital social en $100.000. El socio Alfredo De la Hoz continuó siendo socio industrial, de acuerdo con la escritura 427 de 1966 de la Notaría Segunda.

Nuevamente volvió a conformarse en el año 1968 con los socios Arturo Vergara, Alfredo De La hoz y Roque Vergara Fernández, con un capital de $100.000. En la repartición de utilidades, Alfredo de la hoz recibiría el 50%, según la escritura 436 de 1968 de la Notaría Segunda.

La sociedad Remotor Ltda., fue una empresa creada en 1969 por los hermanos Miguel Rodríguez Carrascal, Armando Carrascal y Carmen Rodríguez de Monterroza, con un capital de $60.000, de los cuales Carmen R. aportó $30.000. Su duración se estipuló hasta 1989, y su objeto social fue la compra y venta de toda clase de repuestos, accesorios y elementos propios de la industria de automotores; distribución y ventas de mercancías nacionales que tengan relación con el renglón automotores y maquinaria en general, al igual que artículos electrodomésticos, según la escritura 10 de 1970 de la Notaría Primera.

En el sector solidario, la Cooperativa de Distribución de Repuestos de los Choferes Profesionales de Sincelejo Limitada., se fundó en 1964 según Resolución Nº 03 de la Superintendencia Nacional de Cooperativas. El acta de constitución fue firmada por 35 socios y su primer gerente fue Liborio Díaz. Su finalidad: "comprar toda clase de repuestos de automotores y venderlos a los afiliados; comprar lubricantes y combustible para suministrarlos a los afiliados; prestar a sus afiliados servicio de mantenimiento de vehículos". Capital inicial: $1.506, según la escritura 563 de 1964 de la Notaría Segunda.

La Estación de Servicio Shell Nº 4., ya estaba ubicada en la ciudad en el año 1969. En Este año, la Shell Colombia S.A vendió a Eduardo García Hernández la Estación de Servicio Shell Nº 4 ubicada en al Barrio La Peñitas. Esta estación la había adquirido a la sociedad Gasolinera Mecha Limitada en el año 1959 (Escritura Nº 5.292 del 15 de septiembre de 1959). El precio de venta fue de $350.000.

Antonio García Hernández almacenaría, anunciaría y vendería en forma exclusiva los productos combustibles

y lubricantes suministrados por Shell Colombia S.A por el término de 2 años. El precio del arrendamiento fue de $1.000 que la Shell pagaría al comprador por mensualidades vencidas por espacio de 36 meses. Finalizado este tiempo el comprador seguiría vendiendo los productos de la firma Shell por los 10 años pactados.

El siguiente era el inventario de la Estación Nº 4:

Inventario Estación Shell No 4		
Muebles	**Construcciones**	**Equipos es instalaciones de la estación**
Un escritorio metálico y una silla de madera	Un edificio para oficina, lavado para automotores y engrase de vehículos, un apartamento para la administración, una bodega, una enramada de madera y zinc en el patio aledaño para reparación de automotores y un tanque de cemento para recolectar agua.	6 surtidores, 2 tanques, 5 tanques subterráneos, una bomba engrasadora, una bomba lavadora, un compresor, un gabinete para aceites, una torre para aire, una bomba lavadora, un tanque cilíndrico, un aviso mural Shell, dos lámparas de isla sencilla, 2 lámpara de patio, un aparato telefónico, un contador eléctrico, instalaciones eléctricas

Cuadro 3. Inventario Estación Shell No 4, según escritura 394 de 1969 de la Notaría Segunda.

UNA EMPRESA DE TRANSPORTE AÉREO

Aunque este artículo tiene como delimitación las empresas de transporte terrestre de pasajeros y de carga, se expone, aun así, el nacimiento de la sociedad Aerosucre Limitada. Esta empresa fue creada en 1969 por Arturo Vergara Hernández, Jaime Correa Gutiérrez (proveniente de Puerto Salgar y residente en Sincelejo) con un capital de $400.000, para dedicarse al transporte aéreo de pasajeros con una duración de 10 años, según la escritura 601 de 1969 de la Notaría Segunda.

Un año después celebraron un contrato de arrendamiento con el Fondo Aeronáutico Nacional para la administración del aeropuerto del Municipio de Sincelejo, que poseía una extensión superficiaria de 19 has colindante con un predio de Rogelio A. Támara & Cía. La empresa se comprometió a mantener los linderos del aeropuerto despejados y a permitir el uso de las aeronaves debidamente autorizadas. Por este uso podían fijar y cobrar tarifas, con la aprobación previa del Departamento Administrativo de Aeronáutica Civil. El valor del arrendamiento fue de $1.500 y la duración del contrato se dio por dos años, el cual podía ser prorrogado, según la escritura 91 de 1970 de la Notaría Segunda.

CONCLUSIONES

Las empresas de transporte en la ciudad de Sincelejo en los años cincuenta y sesenta del siglo XX dieron respuesta, en la medida de sus posibilidades, a las necesidades de movilización de las personas de un lugar a otro, ya sea al interior de la ciudad o con ciudades vecinas, así como del suministro de mercancías en el caso de las empresas de carga, en este último caso estuvieron dedicadas al transporte de ganado. No se observó empresas con un solo propietario, generalmente se constituyeron sociedades, utilizando la figura de la sociedad de responsabilidad limitada, principalmente. En el periodo de tiempo no se evidenció la conformación de sociedades anónimas. El capital de las empresas fue bajo, reflejándose en sus activos. En algunos casos, las empresas eran diversificadas, en otros casos, el transporte de pasajeros o carga era la única línea de negocios.

Dentro de las empresas con mayor capital estuvieron: Transportes González Ltda., Sociedad Transportadora Expreso San Nicolás Ltda., y la Cooperativa Especializada de Transportes Torcoroma Ltda. Esta última, se modificó societariamente, creció en su capital y nuevos socios. Empresarios destacados fueron: Leonel Vallejo, Manuel Dales, Nicanor González y José Gómez Alzate. En el caso de las empresas de productos complementarios, la familia García y Samudio, así como Moisés y Alberto Mebarak, fueron empresarios que constituyeron empresas muy reconocidas por parte de la comunidad sincelejana.

Los empresarios fueron personas oriundas de la ciudad, de otras regiones o descendientes de migrantes extranjeros. En ellos está presente un espíritu asociativo, aunque se dieron algunas disoluciones de sociedades. Ciertos empresarios fueron socios en distintas empresas como José Gómez Alzate y Dolly Vallejo. Fueron empresarios que aprovecharon las nuevas oportunidades y abrieron nuevos mercados.

2 Capitulo 2

BIBLIOGRAFÍA

Cantillon, R. (1996). Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general. FCE.

Dangong, C., Jolly, J., Monteoliva, A. y Rojas, F. (2011). Algunas reflexiones sobre la movilidad en Colombia desde la perspectiva del desarrollo humano. Pap. Polít. 16 (2), 485-514

Dávila, C. (1992). Historia empresarial de Colombia: Estudios, problemas y perspectivas. Monografía seriada 20. Universidad de los Andes.

Espinosa, L. (2009). Teoría general de las sociedades comerciales. Tercera edición. Universidad Sergio Arboleda. https://repository.usergioarboleda.edu.co/bitstream/handle/11232/1484/Teori%CC%81a%20General%20de%20las%20Sociedades%20Comerciales.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gaviria, J. (2006). De empresas y empresarios: reflexión en torno al sentido y significado de estos conceptos desde la etimología y teoría económica. Semestre Económico, 9 (17), pp. 127-137. https://www.redalyc.org/pdf/1650/165013668004.pdf

Hurtado, J. (2012). Metodología de la investigación. Guía para la comprensión holística de la ciencia. Cuarta edición. Quirón, CIEA Sypal

Julio, P. (2020). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES, 4(16), pp. 272-283. https://www.redalyc.org/journal/6219/621965988007/html/

Ministerio del Transporte (2005). Caracterización del transporte en Colombia del transporte en Colombia. Diagnóstico y proyectos de transporte e infraestructura. file:///C:/Users/Ailin%20Pertuz/Downloads/Caracterizacion_Transporte_Colombia-1.pdf

Pertuz, A. (2015). Historia empresarial de Sincelejo, años 1951 – 1970. Pensamiento Gerencial, 3. https://revistas.unisucre.edu.co/index.php/rpg/article/view/151/177

Primo, W., y Turizo, H. (2016). Emprendedor y empresario: una construcción desde la dinámica del pensamiento económico. Inquietud Empresarial. 16 (1), 13-52. https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inquietud_empresarial/article/view/7625/5872

Quintana, A. (2006). Metodología de investigación cualitativa. Psicología. Tópicos de actualidad. UNMSN

Real Academia Española, RAE (2023). Diccionario de la lengua Española. https://dle.rae.es/empresa

Roncancio, C. (2016). La historia empresarial: elementos conceptuales, teoría, metodología e incidencias en la formación del administrador de empresas (Monografía, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia). https://repositorio.uptc.edu.co/bitstream/handle/001/1854/TGT-648.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ARCHIVO HISTORICO Y PRENSA

Periódico El Cenit del 18 de febrero de 1962.

Gaceta Departamental de Bolívar, 1947

PROTOCOLOS NOTARIALES

N.S. Escritura Nº 63 del 15 de febrero de 1957.

N.P. Escritura Nº 53 del 11 de febrero de 1958.

N.S. Escritura Nº 11 del 22 de marzo de 1958.

N.P. Escritura Nº 389 del 18 de septiembre de 1958.

N.S. Escritura Nº 109 del 22 de marzo de 1958.

N.P. Escritura Nº 183 del 20 de mayo de 1958. Cancelada Nº 5.292 del 15 de septiembre de 1959, N.P. de Bogotá, adscrita a la Escritura Nº 257 del 21 de junio de 1957 de la N.P de Sincelejo.

N.P. Escritura Nº 414 del 29 de octubre de 1959.

N.S. Escritura Nº 469 del 26 de septiembre de 1959.

N.P. Escritura Nº 20 de enero 28 de 1959.

N.P. Escritura Nº 472 del 7 de diciembre de 1959.

N.P. Escritura Nº 339 del 25 de agosto de 1958.

N.S. Escritura Nº 233 del 20 de mayo de 1959.

N.S. Escritura Nº 366 del 1 de agosto de 1959.

N.S. Escritura Nº 22 del 23 de enero de 1959.

N.P. Escritura Nº 344 del 4 de julio de 1960.

N.P. Escritura Nº 62 del 14 de marzo de 1961.

N.S. Escritura Nº 666 del 16 de diciembre de 1961

N.S. Escritura Nº 54 del 16 de febrero de 1961.

N.P. Escritura Nº 319 del 20 de septiembre de 1961.

N.S. Escritura Nº 357 del 27 de Julio de 1961.

N.P Escritura Nº 97 del 27 de marzo de 1962.

N.S. Escritura Nº 20 del 17 de enero de 1962.

N.S. Escritura Nº 24 de marzo de 1962.

N.P. Escritura Nº 124 del 6 de abril de 1962.

N.S. Escritura Nº 20 del 17 de enero de 1962.

N.P. Escritura Nº 261 del 5 de julio de 1962. Cancelada por la Nº 368 del 14 de septiembre de 1962.

N.P. Escritura Nº 368 del 14 de septiembre de 1962.

N.P. Escritura Nº 410 del 20 de octubre de 1962.

N.P. Escritura Nº 410 del 20 de octubre de 1962

N.P. Escritura Nº 261 del 5 de Julio de 1962. Cancelada por la Nº 368 del 14 de septiembre de 1962.

N.P. Escritura Nº 368 del 14 de septiembre de 1962.

N.S Escritura Nº 176 del 25 de marzo de 1963.

N.S. Escritura Nº 362 del 18 de mayo de 1964.

N.S. Escritura Nº 1.007 del 30 de diciembre de 1964.

N.S. Escritura Nº 217 del 3 de abril de 1964.

N.S. Escritura Nº 672 del 12 de septiembre de 1964.

N.P. Escritura Nº 269 del 28 de julio de 1964

N.P. Escritura Nº 522 del 28 de diciembre de 1964.

N.P Escritura Nº 48 del 20 de febrero de 1964.

N.S. Escritura Nº 563 del 29 de julio de 1964.

N.S. Escritura Nº 648 del 3 de septiembre de 1964.

N.S. Escritura Nº 563 del 29 de Julio de 1964.

N.S. Escritura Nº 734 del 17 de noviembre de 1965.

N.S. Escritura Nº 41 del 3 de febrero de 1965.

N.S. Escritura Nº 423 del 4 de julio de 1966.

N.S Escritura Nº 427 del 7 de julio de 1966. Sociedad constituida por la Escritura Nº 48 de 20 de febrero de 1964.

N.S. Escritura Nº 387 del 21 de junio de 1966.

N.S. Escritura Nº 369 del 15 de junio de 1967.

N.S. Escritura Nº 436 del 18 de mayo de 1968.

N.S. Escritura Nº 122 del 16 de febrero de 1968.

N.S. Escritura Nº 394 del 4 de junio de 1969.

N.S. Escritura Nº 601 del 9 de agosto de 1969.

N.S. Escritura Nº 200 del 28 de marzo de 1969.

N.P. Escritura Nº 10 del 13 de enero de 1970.

N.S. Escritura Nº 91 del 12 de febrero de 1970.

3 Capitulo 3

3 GESTIÓN FINANCIERA ¿ÉXITO O FRACASO DE UNA ORGANIZACIÓN?

FINANCIAL MANAGEMENT: SUCCESS OR FAILURE OF AN ORGANIZATION?

Autor(es):
Juan Luis Zabala Causil[1]
Lohana Mora Ramírez[2]
María José Weber Iguaran[3]
Paula Andrea Villalba Ramírez[4]

RESUMEN

El análisis financiero juega un papel fundamental en las organizaciones, debido a que por medio de este se evalúa e identifica la situación actual de la empresa, ofreciendo una visión retrospectiva que facilita la identificación de áreas de mejora interna. A través de este proceso, se establecen y ejecutan acciones correctivas cuando es necesario y les facilita a las organizaciones realizar una proyección hacia el futuro, anticipando y mitigando riesgos financieros potenciales. Para llevar a cabo un análisis financiero efectivo, es esencial comprender las finanzas y la relación del dinero a través del tiempo ya que estos tres elementos son dependientes; por un lado, las finanzas se encargan del manejo y transferencia de recursos entre individuos, empresas y gobiernos facilitando así cualquier actividad económica, mientras que el valor del dinero en el tiempo está asociado a variables macroeconómicas como la inflación y el proceso de devaluación. El objetivo de este artículo es determinar cómo el análisis financiero ayuda a evaluar el crecimiento económico de una organización. Se llega a la conclusión de que el análisis financiero es una herramienta clave para llevar una eficiente gestión financiera gracias a la completa evaluación y análisis de la información económica real de las organizaciones.

Palabras clave: Análisis financiero, Valor del Dinero, Finanzas, El Tiempo.

ABSTRACT

Financial analysis plays a fundamental role in organizations because it evaluates and identifies the company's current situation, offering a retrospective view that facilitates the identification of areas for internal improvement. Through this process, corrective actions are established and executed when necessary, and it helps organizations project into the future, anticipating and mitigating potential financial risks. To carry out effective financial analysis, it is essential to understand finance and the relationship between money over time, since these three elements are interrelated. On the one hand, finance is responsible for the management and transfer of resources between individuals, companies, and governments, thus facilitating any economic activity, while the value of money over time is associated with macroeconomic variables such as inflation and devaluation. The objective of this article is to determine how financial analysis helps evaluate an organization's economic growth. The conclusion is that financial analysis is a key tool for efficient financial management thanks to the comprehensive evaluation and analysis of organizations' real economic information.

Keywords: Financial Analysis, Value of Money, Finance, Time.

[1] juanluis_zabala@hotmail.com - https://orcid.org/0009-0007-8816-5510
[2] Lohanamora87@gmail.com - https://orcid.org/0009-0004-1622-4786
[3] Webermaria125@gmail.com - https://orcid.org/0009-0003-4467-3944
[4] pvillalbaramirez@gmail.com - https://orcid.org/0009-0000-8869-6871

3 Capítulo 3

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la volatilidad de la economía y la búsqueda de capital en la sociedad han generado una gran incertidumbre en cuanto al manejo que podemos darle a nuestro dinero, debido a que a nivel global el dinero representa no solo una condición financiera, sino que también determina un estatus social y político, por lo cual se considera que entre mejor sea las finanzas de una nación mejor será la calidad de vida de sus habitantes, por consiguiente, el hablar de dinero es un tema que no solo le corresponde a los banqueros, economistas y analistas, sino que por el contrario todos en la sociedad debemos tener conocimiento sobre el buen manejo de las finanzas.

A nivel global los diferentes sectores de la economía reflejan el arduo esfuerzo de su producción y el aporte financiero representa un crecimiento en la riqueza general de la nación, por esto se considera que el análisis financiero y el valor del dinero en el tiempo desempeñan un rol de suma importancia ya que permite reforzar aquellos aspectos económicos en donde es necesario hacerlo y tomar medidas correctivas para los sectores en donde la economía no crece de la forma deseada, en estos casos se hace necesario implementar un mayor desarrollo económico por lo cual es fundamental emplear mejores estrategias de análisis financiero y de esta manera ayudar a crecer y expandir el mercado actual.

Cuando hablamos de análisis financiero a nivel organizacional es fundamental comprender que este no solo se limita netamente a aspectos administrativos y económicos, sino que por el contrario desempeña un papel relevante en toda su estructura. Es así como el análisis financiero nos permite conocer la situación presente de la empresa tomando como referencia los datos recopilados y su trayectoria a través del tiempo, facilitando así una proyección hacia el futuro evitando en la medida de lo posible el margen de error.

Ahora bien, actualmente las organizaciones se encuentran inmersas en un entorno dinámico y volátil, el cual está influenciado por diversos factores como la interdisciplinariedad, el uso de las nuevas tecnologías y la globalización, siendo la adaptación a este último una pieza clave para su desarrollo y crecimiento, en este contexto ¿Cómo el análisis financiero ayuda a interpretar, evaluar y direccionar el crecimiento económico de una organización?

De esta manera el presente artículo tiene como finalidad principal determinar cómo el análisis financiero ayuda a interpretar y evaluar el crecimiento económico de una organización, para ello es necesario en primera instancia analizar el concepto y aplicación de las finanzas en el ámbito empresarial, evaluar el rol que desempeña el valor del dinero en el tiempo y como se refleja este en las finanzas de una organización y finalmente explicar la importancia del análisis financiero para el desarrollo y crecimiento económico de una organización.

Finalmente, este trabajo está dirigido a estudiantes de economía, administración de empresas, negocios y finanzas, así como a profesionales que inician o cursan una carrera en el ámbito financiero, sin dejar a un lado a ese gran porcentaje de emprendedores y pequeños empresarios que quieren conocer más sobre estos temas, proporcionando así las herramientas básicas para comprender conceptos claves como el valor del dinero en el tiempo y su impacto en decisiones financieras futuras.

MARCO TEÓRICO

La Función Financiera

La función financiera está íntimamente relacionada con la economía y la contabilidad, su importancia depende en gran medida del tamaño de la empresa. Esta se centra principalmente en dos funciones opuestas y complementarias, en primer lugar, la función de inversión que es la encargada de designar recursos financieros para la adquisición de nuevos activos, ampliación del local o bien, para introducir nuevos productos en el mercado, y en segundo lugar, la función de financiamiento, a través de la cual se evalúa la capacidad que tiene la empresa para financiar estas actividades o si es necesario acudir a fuentes externas de financiamiento (Córdoba Padilla, 2014), por otro lado, de acuerdo con Gitman (2003) la función financiera se desarrolla en un departamento separado vinculado directamente de las finanzas con el presidente o a través del director financiero. (Gitman, 2003)

De acuerdo con lo anterior, la función financiera es una herramienta fundamental en todas las organizaciones por medio de la cual el administrador financiero dirige, controla y administra los recursos financieros de tal forma que su uso esté alineado con los objetivos generales de la empresa. A su vez evalúa si los activos de la empresa fueron financiados por medio de fuentes externas o internas.

Análisis financiero.

El análisis financiero es el conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y las perspectivas de la empresa. El fin fundamental del análisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito de la empresa. (Córdoba Padilla, 2014). Del mismo modo, Baena Toro (2014) establece que el análisis financiero es un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos y cuantitativos, y de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole con ello una adecuada toma de decisión.

Es así como, el análisis financiero es la forma en la cual se analiza y se administra los activos de una empresa, es decir como han sido financiados. Además, proporcionan información para los interesados como inversionistas, clientes internos y externos, accionistas y entidades gubernamentales, que ayuda a identificar si una empresa esta generando utilidades o perdidas, de que actividades económicas provienen y así tomar decisiones financieras eficientes.

Finanzas.

Según Gitman (2007) las finanzas son el arte y la ciencia de administrar el dinero, estas se ocupan del proceso de las instituciones, de los mercados y de los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos con el fin de maximizar las utilidades. Por otro lado, Córdoba (2014) establece que las finanzas se refieren a todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz. Según Bodie, Zvi y Merton, Roberto C. (2003). "Las finanzas estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo, por lo tanto, estas se tratan de las condiciones y la oportunidad con que se consigue el capital, de los usos de éste, y los retornos que un inversionista obtiene de sus inversiones", p.208

Dicho lo anterior podemos decir que las finanzas se encargan de la administración y toma de decisiones financieras que ayudaran en la maximización de utilidades y la mejora de la rentabilidad en cualquier organización, identificando así los recursos que aportan valor para la empresa o aquellas situaciones económicas que se deben cambiar, eliminar o mejorar para el correcto funcionamiento de cualquier empresa.

Objetivos financieros de una organización (Maximización de utilidades de los accionistas).

De acuerdo con (Gitman, 2003) “El objetivo de la empresa y, por consiguiente, el de todos los administradores y empleados, es maximizar la riqueza de los propietarios para quien se esta trabajando. La riqueza de los propietarios corporativos se mide por el precio de las acciones, que a su vez se basa en la oportunidad de los rendimientos (flujos de efectivo), su magnitud y su riesgo.” (Pág. 13). Por otra parte, (Block y otros, 2013) establece que “es posible enfocar la meta general de la empresa si decimos que el administrador financiero debe tratar de maximizar la riqueza de los accionistas de la empresa logrando que la compañía alcance el valor más alto posible. Maximizar la riqueza de los accionistas no es una tarea sencilla, porque el administrador financiero

no puede controlar directamente el precio de las acciones de la compañía, sino que solo puede actuar de modo congruente con los deseos de los accionistas" (pág. 12).

De esta forma podemos analizar que la maximización de utilidades de los accionistas es un claro objetivo financiero de toda organización, su cumplimiento recae en las estrategias y procesos que el administrador financiero decide emplear para lograr el máximo valor posible para la empresa, aunque no puede controlar todos los factores que intervienen en este proceso, si puede contrarrestar las barreras que se presenten.

Herramientas y técnicas de las finanzas.

Las herramientas y técnicas financieras nos ayudan a evaluar la situación económica y financiera de una empresa, proyectos o inversiones permitiendo a los analistas financieros identificar el rendimiento, rentabilidad o cualquier riesgo que afecte a la empresa, son sistemas, aplicaciones o software que nos ayudan a gestionar, controlar y mejorar los recursos de las empresas, estas pueden tener varias funciones desde la contabilidad y la administración para una mejor planificación estratégica. De acuerdo con Armijos et al (2020), "actualmente, las consideradas herramientas de gestión financiera se han transformado en herramientas estratégicas responsables de facilitar el conseguir los objetivos en organización es como las relacionadas al sector de la Economía Popular y Solidaria o por sus siglas SEPS". Estas herramientas y técnicas pueden ser como las tarjetas empresariales que ayuda a la empresa a gestionar sus gastos, también está el software de contabilidad y esta ayuda a las empresas a llevar un registro de todas sus transacciones, otra puede ser la gestión de presupuesto estas son necesarias para un manejo óptimo de las finanzas también se pueden encontrar la gestión de nómina, el monitoreo de gasto entre otros.

Estas herramientas y técnicas son importantes para tener un mejor control y eficiencia ayudando a mejorar las tomas de decisiones reduciendo riesgos ayudando a la empresa a tener una mejor gestión de sus gastos así evitando problemas de liquidez, evaluando los cambios financieros como las ventas, costo o tasas de interés etc. que puedan afectar el rendimiento de la empresa.

Como ya se ha mencionado la función financiera engloba todo lo relacionado con la gestión y el análisis de los recursos financieros (ingresos, gastos, inversión y financiación) de una organización "con la finalidad de garantizar su estabilidad financiera a largo plazo" (Seonline, 2024), esta función contribuye de manera significativa a la toma de decisiones estratégicas para mejorar la rentabilidad, adelantarse a las posibles crisis financieras y en caso de que ya existan buscar alternativas eficientes para mitigar su impacto y salir de esta.

Función financiera en la toma de decisiones estratégicas.

En la actualidad debido a los constantes cambios tecnológicos, económicos, sociales y culturales producto de la globalización y a la fuerte competencia, las empresas se enfrentan a diversos desafíos en términos operacionales, estratégicos y de productividad para subsistir y posicionarse en el mercado, apareciendo en este contexto la función financiera como una herramienta fundamental e indispensable para ayudarlas a gestionar sus recursos, maximizar su valor en el mercado, y por ende, orientarlas al éxito por medio de la toma de decisiones estratégicas lo cual determinará "la dirección que tomará la empresa en el futuro" (Finhabits, 2024).

En este contexto la función financiera es indispensable en todos los procesos que se llevan a cabo dentro de la organización y sus acciones deben estar orientadas a la toma de decisiones estratégicas, es decir, que "deben estar relacionadas con la estrategia y medios financieros que sean necesarios para sostener la operatividad de la organización propiciando al mismo tiempo el margen de utilidad para los accionistas" (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017). Es por esta razón que las empresas deben hacer uso eficiente de las herramientas financieras para llevar a cabo su funcionamiento ya que esto les permitirá tener un panorama más amplio sobre la situación en la que se encuentra y en los aspectos que deben hacer más énfasis, y de esta manera, "pueden tener un mejor control y proyección de sus finanzas en un entorno más complejo y así mismo, llevar una administración adecuada de los ingresos y gastos de las organizaciones" (UTEL, 2019).

En este sentido, aparece la toma de decisiones como un proceso que se encuentra inmerso en toda organización a nivel operativo, táctico y estratégico. Es importante mencionar que las organizaciones para tomar decisiones estratégicas "se apoyan en herramientas como los estados financieros, los indicadores financieros, los modelos financieros y el análisis financiero" (Seonline, 2024), en este proceso se involucran todas las perspectivas e intereses de los accionistas, por lo tanto, la gestión financiera tiene como uno de sus principales objetos "hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones

financieras y generar oportunidades de inversión para la organización" (Córdova, 2020).

Por otro lado, las organizaciones generalmente presentan grandes dificultades para su crecimiento y desarrollo sostenible, una de estas dificultades es producto del manejo inadecuado que le dan a la información financiera, es por ello que es clave analizar esta información para tomar las mejores decisiones no solo de inversión sino también de sostenibilidad.

Ahora bien, como es de saberse para que una empresa independientemente del sector económico en el que se encuentre pueda realizar sus actividades operacionales debe realizar una designación de recursos humanos, tecnológicos, materiales y financieros para cada uno de los departamentos de la empresa, y de esta manera "la función financiera permite realizar dicha designación de manera eficiente y en el caso que sea necesario asignarse adicionales. (Admin, 2023), garantizando así una operación adecuada de la empresa.

Otro aspecto importante del que se encarga la función financiera es la evaluación de rentabilidad de proyectos la cual está destinada a observar los factores involucrados en su realización. Sin ella, una entidad comercial no tiene la información necesaria, para tomar una decisión fundada sobre los alcances y riesgos de un proyecto. Cuando se realiza de forma adecuada esta evaluación la empresa puede tomar una decisión acertada de forma eficiente, segura y rentable.

De acuerdo con lo anterior es importante destacar que la función financiera juega un papel clave al momento de la gestión de los riesgos financieros en el contexto en el que se encuentre todo ello por medio de los indicadores financieros, de acuerdo con Gerencie (2017) establece que estos ofrecen una perspectiva amplia de la situación financiera de la empresa, y que, además, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad, todos los interesados incluyendo personas internas y externas a la organización tendrán información concisa y en tiempo real sobre la situación en la que se encuentra la empresa, en este punto se pueden presentar tres escenarios y en cada uno de estos el enfoque de la

decisión tomada va a estar orientada a un resultado diferente:

1. La empresa se encuentre financieramente estable, en este punto las decisiones estarán orientadas a expandir el mercado, a través de nuevas inversiones ya sea en nuevos productos o en el fortalecimiento de la empresa.

2. La empresa se encuentre en un nivel de alerta, las decisiones se orientan hacia la identificación de las áreas a mejorar y creación de un plan de contingencia.

3. La empresa se encuentre en quiebra, las decisiones estarán enfocadas en identificar la manera más adecuada para liquidar sus deudas y reestructurarse, como por ejemplo reducir inventarios o bien, emparejar plazos de ventas y compras.

De esta manera, es evidente que la función financiera, tiene un alcance muy amplio en las organizaciones y dependiendo del uso que se le de y del nivel de las decisiones que se tomen va a depender en gran medida su crecimiento no solo en el mercado, sino también a nivel de rentabilidad, liquidez y solvencia.

Principales desafíos financieros que enfrentan las empresas.

El constante dinamismo del entorno que rodea a los mercados suele ser cada vez más volátil e inestable lo cual hace que las empresas opten por estar en una constante evolución con el fin de sobrellevar los diferentes retos que les propone dicho mercado, mientras buscan mantener y establecer un equilibrio entre el adecuado funcionamiento de la organización y un margen de utilidades propicio.

Como bien sabemos dentro de las empresas es necesario realizar revisiones periódicas y detalladas para asegurarnos de la efectiva gestión de los recursos financieros, por ejemplo, el conocido "cierre financiero" es una herramienta que le proporciona información contable a las organizaciones para así hacer más efectivos sus procesos financieros, tomar decisiones corporativas razonables y también es de ayuda para los inversionistas y accionistas.

Ahora bien, podemos mencionar y desarrollar algunos desafíos que las empresas enfrentan en el mercado actual:

En primer lugar, la optimización de procesos se refiere aquellas operaciones financieras complejas que pueden derivarse de procesos ineficientes o ineficaces, a menudo implican la introducción manual de datos y la falta de estandarización, los cuales pueden ralentizar los informes y análisis financieros de la empresa, lo que deja a la organización esperando insights que podrían ayudar a mejorar el rendimiento financiero. (Gagliordi, 2023), dicho de otra forma en este mundo tan modernizado es imposible no resaltar el papel que emplea la ciencia y las nuevas tecnologías en las organizaciones, por lo cual desarrollar dentro de estas nuevos modelos y técnicas como; tecnología de punta, software de automatización,

aperturas de mercados inexplorados o usos de nuevas materias primas, que permiten no solo lograr una mayor eficiencia en la cadena de producción, sino que también disminuyen los tiempos de fabricación al momento que se logra una penetración de mercado mucho más rápida y amplia, lo cual genera una reducción de costos y un mayor margen de ganancia para la empresa.

En segundo lugar, la reducción de costos también ha sido un desafío que la gran mayoría de las empresas por no decir todas busca mitigar. La reducción de costos se plantea como una estrategia para alcanzar la competitividad. (Rojas Lopez, Valencia Corrales, & Cuartas Parra, 2017), lo que quiere decir que esta no solo es un proceso que implica la parte operativa de la organización, sino que además tiene una relación directa con los aspectos financieros de la misma debido a que una adecuada implementación de estrategias de disminución de costos genera un aumento en los beneficios de la organización tanto financieros como operativos. Para entender mejor los resultados que genera la implementación de esta estrategia, se puede mencionar la famosa empresa de tecnologías Dell y la manera en cómo revolucionó la industria en los años 90 debido a que establecieron un sistema de ventas directos, es decir, la fábrica de computadoras en este caso no distribuía sus productos a diversos puntos de venta sino que los vendía al consumidor final eliminando intermediarios, lo cual favoreció la rotación de inventario generando así una disminución en el costo de almacenamiento.

En tercer lugar podemos mencionar que la falta de planificación financiera también es uno de los desafíos más comunes que enfrentan las empresas, por lo cual es necesario que las empresas empleen un sistema de gestión que les permita estar alertas ante cualquier riesgo financiero que se presente en el mercado, es decir, que es fundamental desarrollar un sistema financiero que permita una gestión adecuada de los recursos con los que cuenta una organización y además se debe integrar una planificación idónea que permita la corrección de posibles fallas, y así tener planes de contingencia que faciliten la resolución de problemas financieros que puedan surgir en el desarrollo de la organización.

Papel de las finanzas en la sostenibilidad empresarial.

Por su parte, la gestión financiera no se debe ver solo desde la perspectiva de generación de beneficios económicos para los agentes internos de la empresa (accionistas, inversionistas o socios), ya que en la actualidad su enfoque es muy amplio hasta el punto de abarcar a la sociedad y al medio ambiente, entrando en juego el concepto de sostenibilidad empresarial.

En este contexto la sostenibilidad empresarial se refiere a que tan capaz es una empresa de satisfacer las necesidades que hoy en día tiene sin comprometer el bienestar de las generaciones futuras. Dicho en otras palabras, la sostenibilidad de la empresa en el tiempo está orientada al largo plazo y en la creación de valor para los miembros tanto externos como internos de la misma. Financieramente hablando, esto se obtiene a través de la maximización de beneficios tanto económicos como éticos de la organización para garantizar la estabilidad financiera y la rentabilidad empresarial, no obstante, en un mercado tan cambiante y donde cada vez más surgen nuevas necesidades las empresas necesitaran mayores recursos para poder satisfacer este importante factor.

La sostenibilidad empresarial surge con la necesidad de limitar el impacto de las actividades económicas de las organizaciones en el medio ambiente y en la sociedad, está ha sido vista por muchas organizaciones como una oportunidad de negocios y por ende sostenibilidad a largo plazo, ya que las empresas que han optado por adaptarse a este cambio crean una imagen corporativa positiva frente a su público en sus diferentes niveles (objetivo, actual y potencial)

Por ejemplo, el grupo Nutresa ha sido una de las organizaciones que empezó a adoptar este enfoque lo que le ha permitido aumentar su participación en el mercado, "su estrategia de sostenibilidad está compuesta por tres enfoques: Preservación del planeta; cooperando con las personas, los aliados y la sociedad; e inspirando el desarrollo, el crecimiento y la innovación" (Calle, 2024), esto le ha permitido aumentar sus ventas y con ello su liquidez, solvencia y rentabilidad.

El motivo de lo anterior según Gil Lafuente, A. M., & Barcellos Paula, L. (2011) es porque en la actualidad cada día son más las personas que se interesan por el impacto ambiental y social que generan las diversas actividades económicas empresariales y con la adopción de estas medidas las empresas suelen ganarse la confianza de los consumidores y los grupos de interés lo que fortalece su reputación y con ello se abren nuevas oportunidades de mercado. De igual forma, Rodríguez T., D. K. (2024) establece que además de la percepción positiva que obtienen las empresas también logran reducir costos operativos al optimizar el uso de recursos, disminuir el desperdicio e impulsar la innovación y la competencia.

Ahora bien, la sostenibilidad empresarial se integra con las finanzas por medio de las finanzas sostenibles, Laporta, A. (2024) las define como el conjunto de prácticas financieras que buscan equilibrar los beneficios económicos con el impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

De acuerdo con Laporta, A. (2024) para su integración exitosa en la empresa se debe realizar:

1. Evaluación y planificación: Evaluar el impacto social y ambiental es la pieza clave para empezar a desarrollar estrategias financieras que incluyan la rentabilidad y la sostenibilidad a largo plazo.

2. Inversión responsable: Orientar el patrimonio de la empresa en la inversión de proyectos que favorezcan a la sociedad y al medio ambiente.

3. Informes de responsabilidad: Por medio de estos la empresa transmite información transparente sobre el impacto que está generando su actividad operativa en el exterior.

4. Educación y formación: es fundamental que la organización integre las prácticas sostenibles con los clientes externos e internos

Innegablemente las finanzas en cuanto al aspecto de sostenibilidad desempeñan un papel clave, ya que permiten que una organización pueda mantener sus objetivos empresariales a través del tiempo haciendo uso adecuado de sus recursos y manteniendo un nivel óptimo frente a sus competidores. En este sentido, organización que pase por desapercibida las necesidades del mercado en general probablemente reduzca su tiempo de permanencia en el mismo, sin importar el sector al que pertenezca.

DISCUSIÓN

La función financiera en la toma de decisiones estratégicas juega un papel fundamental, ya que sigue un proceso estructurado que parte desde la recopilación rigurosa de la información financiera de un periodo determinado, el análisis de esta información por medio de métodos e indicadores financieros que arrojan resultados sobre la rentabilidad, la capacidad de endeudamiento y la forma en la cual está constituido los recursos de la organización, luego con base a los resultados obtenidos se toman decisiones estratégicas las cuales van enfocadas a solventar los problemas que se identifiquen o en su defecto si la empresa se encuentra financieramente estable, estás estrategias van enfocada a mejorar la productividad, la rentabilidad e impulsar su participación en el mercado, aumentar sus ventas e ingresos y con ello su patrimonio y valor.

Ahora bien, es importante mencionar que cuando se presenta una falla en alguno de estos pasos se va a generar una inconsistencia en los demás, por ejemplo, si la información recopilada se encuentra alterada o bien no está bien estructurada en términos monetarios es imposible conocer con certeza la forma en la cual se encuentra estructurada las deudas o capital de la empresa, es decir, es imposible realizar un análisis que arroje información valiosa, por otro lado, cuando está información cumple con todos los requerimientos y ha sido recopilada con rigurosidad los resultados van a ser positivos para la toma de decisiones. Es por ello que se llega a la conclusión de que la función financiera es la base de toda organización y de su manejo depende el éxito o el fracaso de la misma.

Por su parte, la sostenibilidad empresarial es un concepto amplio que no solo se refiere a la permanencia o supervivencia de las empresas en el tiempo, sino también a tres dimensiones importantes para el desarrollo y éxito de las organizaciones, las cuales tienen incidencia de manera directa o indirecta con el entorno tanto interno como externo de la organización.

Dicho lo anterior, la dimensión económica es la encargada de supervisar y dar seguimiento al proceso de generación de utilidades en la organización, para así garantizar la rentabilidad de la empresa no solo a largo plazo, también a corto y mediano plazo. En lo que a dimensión social se refiere, las empresas buscan reducir o incluso mitigar cualquier acción que perjudique a las personas o sociedad en general mediante la implementación de procesos laborales justos e iguales y, por último, la dimensión ambiental que se centra en disminuir cualquier proceso, practica o actividad que deteriore el medio ambiental en el que se desarrolla o desenvuelve la organización.

Para nadie es un secreto que las organizaciones se encuentran inmersas en contextos cambiantes y dinámicos por ello es común que se hable de los diferentes desafíos que una empresa debe afrontar para asegurar no solo su productividad sino además su propia supervivencia, ya que se deben integrar aspectos culturales, sociales, ambientales y económicos. Cabe destacar que dichos desafíos también pueden verse como oportunidades que algunas organizaciones aprovechan para crecer, adaptarse y evolucionar. Así pues, es claro que todas las empresas sin importar su tamaño, estructura o el sector económico al que pertenezcan estarán sujetas

a retos internos y externos que deben ser superados para permitir su crecimiento y estabilidad en el mercado

3 Capitulo 3

CONCLUSIONES

Es importante mencionar que las finanzas y su papel en toda la estructura organizacional permiten una gestión adecuada de los recursos, brindando a las empresas beneficios no solo económicos, sino además sociales y culturales que permiten su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo, por lo cual su importancia recae en todos los aspectos que conforman una organización y su impacto se refleja tanto interna como externamente. Por eso al hablar de función financiera no se puede limitar su uso a los estados financieros de una empresa ya que su influencia es notoria en toda la organización como conjunto, es así como se puede determinar que hacer un manejo adecuado de las finanzas de la empresa puede proporcionar un margen mayor de garantía en cuanto al éxito que está puede lograr en el mercado y a través del tiempo.

De esta manera, conocer a detalle acerca del análisis financiero le facilitara a la organización y todos sus miembros identificar los aspectos económicos que brindan información relevante respecto al funcionamiento de esta, además, es una guía elemental para saber dónde se encuentra la organización actualmente y tomar decisiones que marcaran el futuro de la misma. Un correcto análisis financiero es indispensable para asegurar la rentabilidad de la empresa y por ende su permanencia en el mercado, es decir, es una herramienta que ayuda a conocer acerca de la salud financiera de la organización y a prevenir posibles crisis o estados de quiebra. Es bueno recalcar que una adecuada gestión financiera es una gran ventaja incluso para las empresas relativamente nuevas, debido a que pueden guiarlas a alcanzar su punto óptimo de forma más eficiente y efectiva.

Finalmente, una de las estrategias que una empresa puede desarrollar financieramente para mantener una buena trayectoria en el mercado es la expansión de su mercado actual y la innovación de sus procesos que requieren necesariamente una inversión de capital y que puede garantizar a mediano o largo plazo unos beneficios económicos y sociales para dicha organización. Por lo cual al hablar de sostenibilidad en el tiempo es imposible no hacer una referencia directa con las finanzas que posee una organización y como está emplea sus recursos económicos para mantenerse vigente en el tiempo, alcanzando sus metas y desarrollando cada vez más su objeto social.

BIBLIOGRAFÍA

Admin. (2023, 27 marzo). Función financiera empresarial ¿Cuáles son sus objetivos? - Maestrías Online. Maestrías Online. https://ceupe.com.ar/blog/funcion-financiera-empresarial-cuales-son-sus-objetivos/

Baena Toro, D. (2014). Análisi financiero Enfoque y proyecciones (2a ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Block , S., Hirt, G., & Danielsen, B. (2013). Fundamentos de administración financiera. (14a ED ed.). McGraw-hill.

Cabrera-Bravo, C. C., Fuentes-Zurita, M. P., & Cerezo-Segovia, G. W. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. Dominio De Las Ciencias, 3(4), 220–231. https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.4.oct.220-232

Clasificación de los métodos de análisis financiero | Gerencie.com. (2017). https://www.gerencie.com/clasificacion-de-los-metodos-de-analisis-financiero.html#:~:text=Los%20m%C3%A9todos%20de%20an%C3%A1lisis%20financi

Cordova, M. M. (febrero de 2020). repositorio.ulasamericas.edu.pe. Obtenido de

http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1091/CORDOVA%20MARC

HAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Córdoba Padilla, M. (2014). Análisis financiero (1a ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Finhabits. (2024, 16 abril). ¿Cuáles son los 3 tipos de decisiones de gestión financiera? Finhabits. https://finhabits.com/es/cuales-son-los-3-tipos-de-decisiones-de-gestion-financiera/

Gagliordi, N. (2023, 27 noviembre). Top 14 Financial Management Challenges for Businesses. https://www.oracle.com/co/erp/financials/financial-management-challenges/

Gitman, L. (2003). Principios de administración financiera (10a ED ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.

GIL LAFUENTE, A. M., & BARCELLOS PAULA, L. (2011). Los desafíos para la sostenibilidad empresarial en el siglo XXI. Revista Galega de Economía, 20(2), 1-22.

Joselyn Xiomara Armijos Solórzano. (2020). Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria Dialnet. https://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=5035716

Laporta, A. (2024, marzo 26). Finanzas sostenibles: qué son y cómo integrarlas en una empresa. APD España; APD. https://www.apd.es/finanzas-sostenibles/

Rodríguez T., D. K. (2024, septiembre 3). Las compañías sostenibles son más eficientes y rentables, lo revela un índice. Portafolio. https://www.portafolio.co/sostenibilidad/empresas-que-abordan-la-sostenibilidad-estarian-siendo-mas-eficientes-y-rentables-612580

Rojas Lopez, M. D., Valencia Corrales, M. E., & Cuartas Parra, D. (2017). Optimización racional de costos. Revista Espacios, 1-2.

Seonline. (2024, 25 octubre). Importancia de las finanzas en una empresa. QLU. https://qlu.ac.pa/importancia-finanzas-empresa/

Seo, H. (2024, 16 julio). Gestión de riesgos financieros: Guía práctica para empresas. Heinsohn. https://www.heinsohn.co/blog/gestion-de-riesgos-financieros/#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20de%20riesgos%20financieros,cumplimiento%20de%20los%20requisitos%20reglamentarios.

Utel, A. (2023, 10 marzo). ¿Por qué es importante la Gestión Financiera en las empresas? BLOG | Utel. https://utel.mx/blog/estudia-en-linea/por-que-es-importante-la-gestion-financiera-en-las-empresas/

4 Capitulo 4

4 ANÁLISIS DE LA DINÁMICA DE LOS DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE VENEZUELA EN EL PERIODO 1954 – 2019

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF THE DETERMINANTS OF ECONOMIC GROWTH IN VENEZUELA IN THE PERIOD 1954 – 2019

Autor(es):
José Chalán Cachimuel[1]
Alberto Gregorio Castellano Montiel [2]

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo investigativo es analizar y describir los factores claves de los determinantes del crecimiento económico y sus componentes del país Venezuela en el periodo comprendido entre 1954 – 2019. Para la investigación se empleará la aplicación del modelo de Solow - Swan y los modelos de contabilidad de crecimiento de Solow – Swam ampliado. Este trabajo busca establecer una metodología que permita medir los determinantes de crecimiento económico y los factores que pueden influir en la productividad total, y el crecimiento económico del país. La investigación abarca una descripción del análisis y los resultados en datos cuantitativos, estos insumos se han recopilado en los datos de Penn world tables o (PTW en sus siglas en inglés) periodo 1954 - 2019, y fuentes secundarias y además este estudio cuenta con los datos reales de Banco Central de Venezuela, este proceso se realiza bajo la aplicación del paquete econométrico Eviews 12.0. El principal resultado de este estudio muestra que la tasa de crecimiento económico en Venezuela en el período de estudio creció a una tasa promedio de 2.82% (Periodo de 1954 – 2019), y en su punto más bajo de crecimiento con -2.06%, como se conoce fue en el periodo de profunda crisis económica, política y social de Venezuela en el periodo (2015 – 2019), y la tasa de crecimiento en su punto más alto con una tasa promedio de 3.59% creció en el periodo de (1985 – 1994).

Palabras clave: PIB real, Venezuela, crecimiento económico, productividad total de factores, Capital Social.

ABSTRACT

The objective of this research work is to analyze and describe the key factors of the determinants of economic growth and its components of the country Venezuela in the period between 1954 - 2019. For the research, the application of the Solow - Swan model and the expanded Solow - Swam growth accounting models will be used. This work seeks to establish a methodology that allows measuring the determinants of economic growth and the factors that can influence total productivity, and the economic growth of the country. The research covers a description of the analysis and the results in

[1] Cursando doctorado en Ciencias Económicas Universidad del Zulia Venezuela. Magister en Desarrollo Sostenible, Especialista en gestión de microfinanzas Por la Universidad Andina Simón Bolívar Ing. Administracion. Ecuador email jchalan@ucm.es
[2] Doctor en Ciencias Económicas. Magister en Gerencia de Empresas, mención Gerencia Financiera. Economista (Universidad del Zulia, Venezuela). Profesor de Planta Universidad de Sucre (Colombia) Miembro del Grupo de Investigación OIKOS. Coordinador del Semillero de Investigación Análisis de la Economía Colombiana. Individuo de número de la Academia de Ciencias Económicas del Estado Zulia (miembro de su directiva 2017-2019 y 2019-2021). E-mail. alberto.castellano@unisucre.edu.co ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0824-3202

quantitative data, these inputs have been collected in the Penn world tables data or (PTW in its acronym in English) period 1954 - 2019, and secondary sources. In addition, this study has real data from the Central Bank of Venezuela, this process is carried out under the application of the econometric package Eviews 12.0. The main result of this study shows that the economic growth rate in Venezuela in the study period grew at an average rate of 2.82% (Period of 1954 - 2019), and at its lowest point of growth with -2.06%, as is known was in the period of deep economic, political and social crisis in Venezuela in the period (2015 - 2019), and the growth rate at its highest point with an average rate of 3.59% grew in the period of (1985 - 1994).

Keywords: Real GDP, Venezuela, economic growth, total factor productivity, capital stock.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años los expertos e investigadores en la materia económica y macro económica se han centrado en conocer cuáles son los factores que determinan en el crecimiento económico de un país. Estudiando los trabajos investigativos de Mankiw, se ha notado que la contribución del factor capital humano al crecimiento económico ha sido el centro de muchos estudios, porque en distintas teorías se conoce que los factores productivos fuertes contribuyen en gran magnitud al crecimiento económico de un país.

El autor Solow en su trabajo (1957), incorpora a la teoría clásica al cálculo del crecimiento una forma de residual de Productividad total de factores (PTF), y la medición de esta se han mantenido hasta la actualidad vigentes como objeto de investigación y de futuros estudios, y el propósito de éste ha sido de determinar el desempeño en el crecimiento económico de los países. Por esta razón, el objetivo del presente artículo fue examinar la productividad total de los factores en el área de América del Sur, una subregión de gran relevancia en el desarrollo del continente americano en su conjunto, durante el intervalo de 1950 a 2014, utilizando el modelo Solow-Swan ampliado, de acuerdo con la sugerencia de Mankiw y otros (1992).

El siguiente documento fue elaborado con la finalidad de realizar un análisis de la dinámica de crecimiento económico de Venezuela en el período 1954 - 2019. En Venezuela, a partir de la década de 1950, hubo un importante avance en la industrialización de su economía lo que le permitió pasar del último lugar al primer lugar en términos de producto industrial entre los países con un tamaño de mercado y un PIB relativamente mediano para la generalidad de América Latina. Sin embargo, en la década de los noventa empezó un proceso acelerado de desindustrialización (Miranda, 2017).

Este artículo se compone como primera parte en una revisión exhaustiva de literatura, seguidamente se desarrolló el modelo econométrico a utilizar para este caso de estudio, posterior a ello se desarrolló las ecuaciones y los modelos para determinar los factores claves que inciden en el crecimiento económico y finalmente se presenta las conclusiones y reflexiones de la investigación.

REVISIÓN LITERARIA

Teorías del Crecimiento Económico

Con la finalidad de comprender a los autores como Robert Merton Solow y Trevor W. Swan presentan modelos de crecimiento económico que ajustan las teorías de Harrod-Domar y la economía neoclásica. En sus modelos, destacan la importancia del capital y cómo el crecimiento se ve afectado por el aumento de la población y el residuo tecnológico. Buscan explicar la acumulación de conocimiento como un factor externo accesible a todos los países, promoviendo un comportamiento equilibrado y sin distorsiones (Enríquez P. I., 2016).

Los autores Solow y Swan fomentan en sus modelos económicos como un atributo principal al factor capital humano y consideran que esta variable como motor de desarrollo productivo y creador de nuevos conocimientos que fomente un productor de capital eficiente y esto alcance el objetivo central que es el crecimiento económico de un país.

Existen algunos autores que estudian a profundidad la materia de teoría de crecimiento económico, el cual requiere un análisis crítico sobre las distintas realidades de las economías de cada país o región.

En cuanto a la teoría de crecimiento económico, existen tres criterios epistemológicos que son muy importantes estas son las siguientes:

a) la formulación o adopción de proposiciones sistemáticas que muestran relaciones constantes o uniformidades que gobiernan los fenómenos económicos, lo que implica que son tendencias, principios o leyes sociales, hipotéticas y estadísticas que indican promedios consistentes y previsiones sobre el desarrollo de las economías de los países.

b) la necesidad de establecer modelos o tipos ideales para compararlos con la realidad fenomenológica y acercarse a los hechos y procesos mediante la abstracción.

c) delimitar la función del Estado y del poder político en el crecimiento económico (Enríquez P. I., 2016).

En un pensamiento relativo sobre el crecimiento económico podemos argumentar que es un tema fundamental en la economía de un país porque este implica el aumento dela producción, bienes y servicios en una economía durante un periodo que es determinado, esto generalmente se cuantifica mediante el Producto Interno Bruto, en sus siglas (PIB). El crecimiento

económico tiene una estrecha relación con la capacidad que sostiene un país en maximizar su poder de producción, y generar riqueza a través de la calidad de bienes y servicios económicos, para lograr esto resulta fundamental la participación de indicadores como: el consumo, ahorro, inversión, balanza de comercio, innovación y progreso tecnológico para que puedan mejorar y fortalecer la eficiencia y la competitividad de una economía de un país.

Uno de los pioneros en brindar un concepto de conocimiento basado en el crecimiento económico del sector de la manufactura fue Smith (1776), quien reconoce los crecientes rendimientos por lo que asegura maximizar el volumen de la producción en una dimensión superior al aumento de la materia prima, a lo que se anexa, el no existir oportunidad de aplicar este rendimiento en otros sectores, en especial dentro del sector agrícola (Enríquez I. , 2016).

Contabilidad de crecimiento en el marco Solow – Swan ampliado

Según los autores Barro y Salai en el año 2004 publicaron un trabajo investigativo sobre la contabilidad de crecimiento económico y definen como un método empírico que permite el descomponer el crecimiento observado del valor agregado bruto en componentes asociados con cambios en los insumos factoriales como el capital, mano de obra, y la evolución de la productividad total de los factores (PTF), para entender las fuentes de crecimiento del producto.

La contabilidad de crecimiento es una herramienta funcional y matemática que utiliza para realizar un desglose de los factores específicos que contribuyen al crecimiento económico. Esta herramienta cuantitativa considera principalmente tres factores principales que son: el mercado laboral o trabajo, el capital y la tecnología.

Este método contable acerca del crecimiento analiza el marco analítico contable que permite medir los principales factores que contribuyen al crecimiento económico que proviene de aumentos del capital, del trabajo o del progreso tecnológico.

El Autor e investigador, Hulten (2009) sostiene que la contabilidad del crecimiento evalúa un elemento de ampliación que fluctúa con el tiempo, conforme se modifica la eficiencia de los insumos de capital y trabajo, y utiliza el resultado obtenido para descomponer el aumento del producto real en dos partes: una que se relaciona con esos insumos y otra que se refiere a la productividad.

La práctica matemática de la contabilidad de crecimiento divide a la expansión de la producción de un país en dos partes. La primera parte corresponde a la producción que matemáticamente atribuye al crecimiento de los diferentes factores que inciden directamente en la producción, en esta parte la tecnología permanece como constante. La segunda parte es el crecimiento que atribuye tan solo al incremento o disminución en el paquete tecnológico (Hugget, 2018).

Según el autor Huggett, sostiene que el análisis del ejercicio matemático sobre la contabilidad de crecimiento inicia a partir de la función de producción neoclásica que lo representamos a continuación:

$$Y = A_t F(K_t, L_t)$$

Aplicando diferenciación total y parcial con respecto al tiempo en la ecuación anterior se obtiene:

$$Y_t = \hat{A}_t F'(K_t, L_t) + A_t F(K_t, L_t) K_t + A_t F(K_t, L_t) L_t$$

Ahora, derivando Y con respecto a las variables A, K y L se obtiene:

$$\frac{Y_t}{Y_t} = \frac{A_t F(K_t, L_t)}{Y_t} + \frac{A_t F_K(K_t, L_t) K_t}{Y_t} + \frac{A_t F_L}{Y_t}$$

$$\frac{\hat{Y}_t}{Y_t} = \frac{A_t}{A_t} + - \frac{A_t F_K(K_t, L_t) K_t}{Y_t} - \frac{\hat{\delta} K_t}{K_t} - \frac{A_t F_L}{L_t}$$

Expresando la ecuación siguiente con el símbolo α_t:

$$\frac{A_t F_K(K_t, L_t) K_t}{Y_t}$$

Y esta ecuación con el símbolo β_t:

$$\frac{A_t F_L(K_t, L_t) L_t}{Y_t}$$

Se obtiene:

$$\frac{Y_t}{Y_t} = \frac{A_t}{A_t} + \alpha t \frac{K_t}{K_t} + \beta t \frac{L_t}{L_t}$$

Es preciso argumentar que, αt representa la participación del factor capital dentro de la producción total y βt representa la participación del factor trabajo dentro de la producción total. A continuación, se realizará la aproximación de la ecuación en los datos de las tasas de crecimiento en este estudio, con respecto a otras tasas de crecimiento de períodos de tiempo inmediatos aplicando primeras diferencias. Entonces se representa la ecuación de la siguiente forma:

$$\frac{Y_t}{Y_t} = \frac{\Delta Y_t}{Y_t} = \frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t}$$

$$\frac{A_t}{A_t} = \frac{\Delta A_t}{A_t} = \frac{A_{t+1} - A_t}{A_t}$$

$$\frac{K_t}{K_t} = \frac{\Delta K_t}{K_t} = \frac{K_{t+1} - K_t}{K_t}$$

$$\frac{L_t}{L_t} = \frac{\Delta L_t}{L_t} = \frac{L_{t+1} - L_t}{L_t}$$

Obteniendo así la ecuación fundamental de la contabilidad del crecimiento de Solow:

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_t} = \frac{\Delta A_t}{A_t} + \alpha t \frac{\Delta K_t}{K_t} + \beta t \frac{\Delta L_t}{L_t}$$

Representando se obtiene:

$\frac{\Delta Y_t}{Y_t}$ = Tasa de crecimiento de la producción agregada

$\frac{\Delta A_t}{A_t}$ = Cambio tecnológico, o productividad total de los factores (PTF)

$\frac{\Delta K_t}{K_t}$ = Tasa de crecimiento del stock de capital físico

$\frac{\Delta L_t}{L_t}$ = Tasa de crecimiento del factor trabajo

En este sentido, la ecuación indica que el crecimiento de la producción agregada de la economía es igual a la suma de la tasa de crecimiento tecnológico $\frac{\Delta A_t}{A_t}$ (o PTF), la tasa de crecimiento del capital multiplicado por αt, y la tasa de crecimiento del factor trabajo multiplicado por βt (Huggett, 2018).

Modelo de Solow – Swam ampliado

Si nos metemos en materia de economía específicamente al estudio de crecimiento económico y modelos de crecimiento endógeno, podemos decir que el modelo de crecimiento de Solow se centra en la capacidad productiva de un país, cuyas variables suelen expresarse en términos per cápita. Es decir, en el modelo consideramos que toda la población de un país corresponde a su fuerza laboral y que el producto por persona es equivalente al producto generado por cada trabajador.

El autor Solow (1956), en su modelo clásico propone estudiar el crecimiento económico asumiendo una función de modelo de producción con rendimientos decrecientes en el factor capital (K), tomando las tasas de ahorro y de crecimiento de la población como exógenas. También Solow evidenció que estas dos variables influirían en el ingreso por persona en el estado de equilibrio, ya que las tasas de crecimiento del ahorro y de la población difieren entre las naciones, llevando a distintas situaciones de equilibrio. La idea fundamental sería que a mayor tasa de ahorro, más riqueza tendrán los países, y a medida que las tasas de crecimiento poblacional sean más altas, más empobrecidos estarán los países (Solow, 1956).

El autor Mankiw, señala que el modelo Solow-Swan no es perfecto, porque, aunque señala correctamente la dirección de cómo el crecimiento del ahorro y de la población influyen, no acierta en las magnitudes de esos efectos, pues en los datos analizados, el impacto de ambas variables en los ingresos es exagerado (Mankiw, 1992).

A partir de ello, Mankiw et al. (1992), basándose en el modelo de 1956, desarrollaron lo que se denominaría modelo Solow-Swan ampliado, por medio de la inclusión de la acumulación de capital humano (H) y de capital físico (K). En este contexto, por capital humano se entiende el conjunto de conocimientos, habilidades, cualidades y destrezas que poseen y utilizan los trabajadores (L) de la economía en sus actividades profesionales dando a espacio a que aumenten su productividad y sus remuneraciones por encima del promedio poblacional (Blanchard, 2012). En este modelo el autor argumenta en la eliminación del factor capital humano (H) en el modelo Solow-Swan clásico, potencialmente, explica sus tres razones por las cuales la influencia estimada de las tasas de crecimiento del ahorro y la población resulta demasiado grande

Primero, a cualquier tasa específica de acumulación de capital humano (H), un aumento en la tasa de ahorro o una disminución en la tasa de crecimiento poblacional resulta en ingresos más elevados y, por ende, en un capital humano (H) más alto. Por lo tanto, la acumulación de capital físico (K) y el crecimiento poblacional ejercen un mayor efecto sobre los ingresos cuando se considera la acumulación de capital humano (Mankiw, 1992)

Segundo, la formación de capital humano (H) podría estar relacionada con los niveles de ahorro y el crecimiento demográfico, lo que sugiere que no considerar la

acumulación de capital humano (H) afecta los coeficientes calculados acerca del ahorro y el crecimiento de la población (Mankiw, 1992)

En la misma línea, al incorporar el capital humano en la fórmula, comenzando desde una función de producción Cobb Douglas, el modelo se presenta como:

$$Y_t = K_t^{\alpha} H_t^{\beta} [A_t L_t]^{1-\propto-\beta}$$

Donde:

Yt = Producción agregada
Kt = Stock de capital
Ht = Stock de capital humano
At = Cambio tecnológico, o Productividad total de los factores (PTF)
Lt = Número de trabajadores
α = Elasticidad de la producción agregada con respecto al factor capital
β = Elasticidad de la producción agregada con respecto al factor trabajo.

Este modelo supone que, a través de la función de producción, cada unidad de consumo puede convertirse fácilmente en una unidad de capital físico (K) o capital humano (H), y que ambos tipos de capital (K y H) se deprecia a las mismas tasas. Además, se considera que $\alpha + \beta < 1$, lo que supondría que hay rendimientos cada vez menores en los dos factores de capital. Si $\alpha+\beta = 1$, entonces habrá rendimientos constantes a escala en los recursos que se pueden reproducir, lo que indica que no se presenta una situación de equilibrio para el modelo (Mankiw, 1992).

METODOLOGÍA DE TRABAJO

El presente trabajo tratará de cuantificar en el modelo el factor *stock de capital* en Venezuela en el periodo comprendido 1954 – 2019, mediante la utilización de datos cuantitativos existentes en la base de datos de *Penn World Table* (PWT, por sus siglas en inglés). Estos datos contienen información muy importante sobre niveles relativos de ingresos, producción, insumos y productividad y esta contiene de los 182 países del mundo desde año 1950 a 2020.

Además, se acudirá a las fuentes de información bibliográfica, estudios previos realizados sobre el tema de crecimiento económico, artículos científicos y base de datos de Banco Central de Venezuela (BCV) para abordar datos cuantitativos, económicos y fuentes bibliográficas con la finalidad de presentar un trabajo sostenido en bases científicas. El tipo de investigación será de carácter descriptivo, que demuestre los análisis de data y en base de análisis de los determinantes de crecimiento económico de Venezuela. El modelo econométrico que se utilizará en este trabajo para su análisis será el paquete econométrico *Eviews.*

Data

- PIB real a precios nacionales constantes de 2017 (en millones de US$ de 2017) = rgdpna.
- Stock de capital = k
- Número de personas contratadas = fl
- Índice de capital humano, basado en años de escolaridad y retornos a la educación, ver capital humano en PWT9 = hc.
- Productividad Total de Factores (PTF) en PPA actuales = ctfp

Tabla 1. Datos Penn world tables, Venezuela.

Year	PIB	k	El	hc	ctfp
1954	2673.11353	135962.0781	1.92147791	1.26145828	0.920521379
1955	2851.5415	146011.1094	1.98984623	1.27140832	0.876676202
1956	3134.00708	157058.2969	2.05539036	1.2760514	0.90326041
1957	3435.2417	168653.1719	2.12309384	1.28071141	0.932077765
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
2010	18159.3438	2506466.5	12.0098	2.58825922	0.590138376
2011	18917.7695	2741270.5	12.2374001	2.62051511	0.623304546
2012	19982.0625	2743113.75	12.4182997	2.65317297	0.621295512
2013	20250.4473	2543153	12.7905998	2.68623757	0.601888716
2014	19461.8125	1803540.875	12.9341164	2.7197144	0.464633167
2015	18251.0195	1761539.5	12.9779902	2.75360847	0.198213503
2016	15140.9854	622800.5625	12.7482691	2.787925	0.136491895
2017	12768.1797	230657.3125	12.4493437	2.82266927	0.070610814
2018	10262.877	224248.5156	12.0869102	2.85784626	0.065419927
2019	6670.87012	217905.1094	11.6943998	2.8934617	0.054415736

Fuente: Penn world tables

Esta base de datos será utilizada para elaborar el desarrollo de los modelos en paquete software econométrico Eviews, tomando en cuenta la definición de las variables y factores para este estudio de caso.

Modelo econométrico:

Para el análisis del modelo econométrico en este trabajo investigativo se utilizará el paquete tecnológico de software Eviews 12.0; y los datos a utilizar en sus respectivas variables se extraen de la tabla mundial Penn (Penn World Table o PWT). Esta tabla mundial es una base de datos que proporciona datos sobre el PIB real, el PIB per cápita, la productividad y otros indicadores económicos para diferentes países a lo largo del tiempo.

Los datos empleados en esta ecuación y modelo econométrico son de datos de Penn World Table (PWT, por sus siglas en inglés). Estos datos ofrecen una información decuada sobre los 182 países del mundo desde el año 1950 y entre los países presentados en PWT, se encuentra el país Venezuela con sus respectivos datos estadísticos entre los años comprendidos 1954 – 2019.

El enfoque para implementar la contabilidad del crecimiento se basará en una regresión lineal utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios, usando datos temporales derivados de la función de producción Cobb-Douglas en su forma intensiva, incorporando también el capital humano según lo sugerido por el autor Mankiw en 1992.

Las variables utilizadas para este modelo de ecuación son las que se determinó para el estudio de caso, índice de capital Humano, Stock de capital, fuerza laboral, Nivel de productividad total de factores, y PIB real, las cinco variables son las que permiten determinar el nivel de crecimiento económico.

Tabla N 2. Variables

Variable	Coefficient
RGDPNA (PIB real)	C(1)
CN (Stock de Capital)	C(2)
EMP (Número de personas contratadas)	C(3)
HC (Índice de capital humano)	C (4)
CTFP (Nivel de productividad total de factores)	C(5)

Fuente: Penn world tables

Ecuación estimada

En el marco del modelo Solow-Swan ampliado, una manera alternativa de estimar la contabilidad del crecimiento se puede lograr a través de una función de producción en forma intensiva, es decir en términos por trabajador. Sea la función Cobb-Douglas:
La ecuación en función de producción en términos agregados se presenta a continuación:

$$Y_t = A_t K_t^{\alpha} (HL_t)^{\beta}$$

Donde:
Yt = Producción agregada
Kt = Stock de capital
Ht = Capital humano
A = Cambio tecnológico, o Productividad total de los factores (PTF)
Lt = Número de trabajadores
α = Elasticidad de la producción agregada con respecto al factor capital
β = Elasticidad de la producción agregada con respecto al factor trabajo.

También existe otra manera de desarrollar el ejercicio de la ecuación de contabilidad del crecimiento, el cual consiste en llevar la función de producción Cobb-Douglas a términos por trabajador, es decir dividiendo la función de producción entre el factor trabajo (HL):
Ecuación función de producción en términos por trabajador:

$$\frac{Y_t}{HL_t} = \frac{AK_t^{\alpha}(HL_t)^{\beta}}{HL_t}$$

Obteniendo la función de producción en su forma intensiva se estima:

$\beta = 1 - \alpha$ Para rendimientos a escala constante de la función de producción.

$$\frac{Y_t}{HL_t} = \frac{AK_t^{\alpha}(HL_t)^{1-\alpha}}{HL_t}$$

Desarrollando la ecuación se obtiene:

$$\frac{Y_t}{HL_t} = AK_t^{\alpha}(HL_t)^{1-\alpha-1}$$

Siguiendo con el desarrollo se obtiene:

$$\frac{Y_t}{HL_t} = AK_t^{\alpha}(HL_t)^{-\alpha}$$

Simplificando la ecuación se obtiene:

$$\frac{Y_t}{HL_t} = \frac{AK_t^{\alpha}}{(HL_t)^{\alpha}}$$

$$y_t = A\left(\frac{K_t}{HL_t}\right)^{\alpha}$$

Ahora se obtiene la función de producción Cobb Douglas en su forma intensiva:

$$y_t = AK^{\alpha}$$

Donde:

Yt = Producto por trabajador (medido con un ajuste por capital humano)
A = Cambio tecnológico o Productividad total de factores (PTF)
K = Stock de capital físico por trabajador (medido con un ajuste por capital humano)

Utilizando el logaritmo natural de en toda la ecuación y con diferencias con respecto al tiempo se obtiene la ecuación fundamental de la contabilidad del crecimiento, pero en términos intensivos bajo el enfoque del modelo Solow-Swan ampliado, debido a la inclusión de la variable de índice de capital humano como medida de ajuste al factor trabajo o fuerza laboral:

Para una función lineal se procederá a transformar la ecuación en una función Cobb-Douglas log natural-lineada, a través de la implementación de logaritmos naturales, la ecuación resultante es la siguiente.

$$\boldsymbol{lny_t = lnA + \alpha lnK}$$

Donde:

Ln yt = Logaritmo natural del producto por trabajador (medido con un ajuste por capital humano sobre la base de años de escolaridad).

Ln k = Logaritmo natural del stock de capital por trabajador (medido con un ajuste por capital humano sobre la base de años de escolaridad).

Ln A = Productividad total de los factores.

α = Elasticidad de la producción agregada con respecto al factor capital.

Realizando la operación en términos per cápita es decir en función de la producción entre el factor trabajo, y ajustando las variables a utilizar y presentado en el apartado anterior (variables utilizadas para este modelo de ecuación) en la ecuación lineal se determina lo siguiente:

HL(t)=HC*L seguidamente se divide todo el modelo entre K(t)/HL(t) y todo este modelo dividirlo el producto ajustado por (fuerza laboral) y capital humano y por último stock de capital dividirlo entre fuerza laboral ajustado por capital humano, de manera que se representa de la siguiente forma: Y(t)/HL(t).

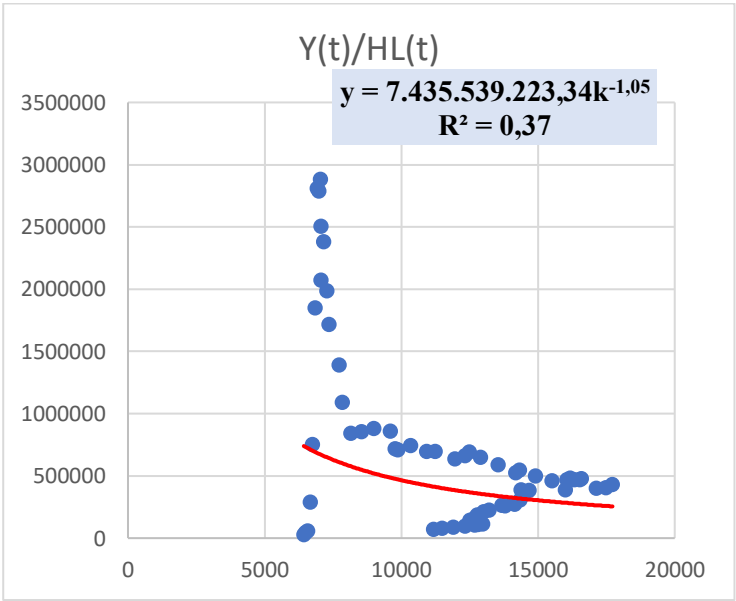
Donde:

HL= función de producción
HC = Índice de capital humano
L =Fuerza laboral
K = Stock de capital
Yt = Producto por trabajador (medido con un ajuste por capital humano).

Según las variables utilizadas en el modelo y la ecuación K(t)/HL(t), representa la variable explicativa y el modelo Y(t)/HL(t), viene a ser la variable explicada.

Realizando el grafico con la variable logarítmica se obtiene un resultado de la ecuación del gráfico.

Gráfico N° 1. Gráfica de ecuación lineal



Fuente: Penn world tables, elaboración y cálculos propios.

De acuerdo con el análisis respectivo se procede a presentar la representación de la ecuación del gráfico o

del modelo a utilizar en este trabajo investigativo, en la cual la función de la producción potencial se presenta en la ecuación.

Los elementos coincidentes en el gráfico ilustrado, presenta cuando la variable se encuentra en logaritmo la pendiente de la función de regresión o de la función lineal es el coeficiente de la elasticidad, igualmente en la función potencial que en este caso es negativo, estos datos son demostrados en la base de datos de la tabla mundial (Penn World Tables PWT). En esta ecuación no se trabajó con la variable de productividad de factores porque eso lo arroja directamente se calcula con la función potencial o la función lineal que se lo lleva a logaritmo.

RESULTADOS

Determinación del modelo de regresión lineal simple

A continuación, se procede a especificar el modelo univariante en la siguiente ecuación:

$$\boldsymbol{lny_t = lnA + \alpha lnK}$$

En este caso se procederá a utilizar las variables ajustadas con logaritmo natural y las variables explicadas en apartado anterior.

Determinación de modelo de regresión múltiple

Para determinar el modelo multivariante, en el presente documento se procede a especificar cada una de las variables que intervienen en la investigación, también en este modelo se utilizó logaritmo natural para cada una de las variables (Productividad total de factores, Stock de capital, producto por trabajador), para un ajuste mejor del modelo a correr (Villalobos, Molero y Castellano, 2021).

Las variables que intervienen en este modelo econométrico son las siguientes:

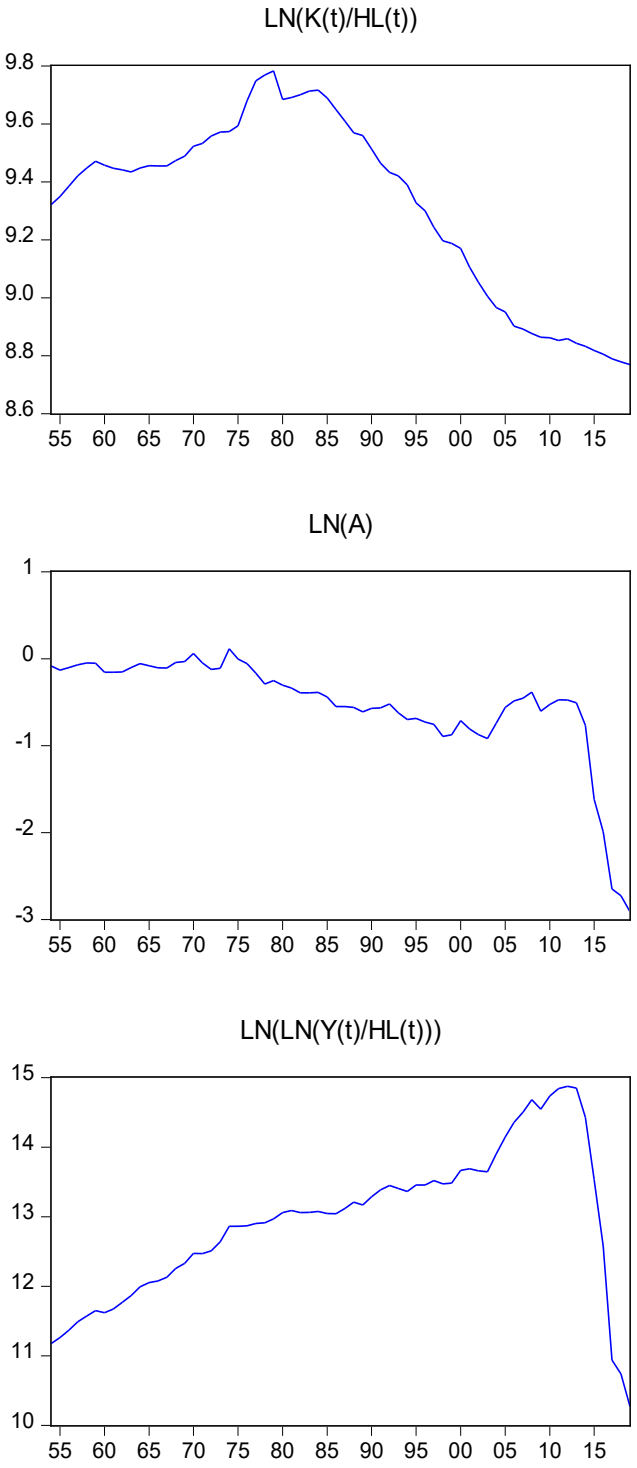
Ln yt = Logaritmo natural del producto por trabajador (medido con un ajuste por capital humano sobre la base de años de escolaridad).

Ln k = Logaritmo natural del stock de capital por trabajador (medido con un ajuste por capital humano sobre la base de años de escolaridad).

Ln A = Productividad total de los factores.

A continuación, se procede a realizar una gráfica con los datos de todas las variables que intervienen en el modelo, para observar la forma en la que se estiman cada uno de los datos.

Gráfico N° 2 Representación de variables

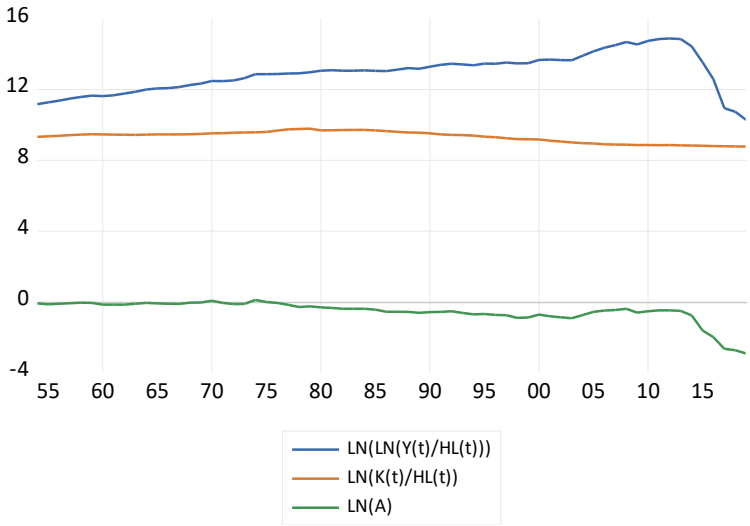


Fuente: Penn World Tables,

La ecuación de regresión múltiple en el momento en que se anexa la variable de productividad total de factores (PTF) y con la constante, procede a representar un mejor ajuste al modelo.

Para graficar las 3 ecuaciones la ecuación observada, regresión lineal, la regresión múltiple se obtiene el siguiente gráfico:

Gráfico N° 3. Gráfico de estimación de regresión múltiple



Fuente: Penn World Tables, elaboración propia.

Posteriormente, se procede a especificar el modelo econométrico con los coeficientes obtenidos al correr el modelo econométrico en el programa obteniendo la siguiente ecuación:

Tabla N° 3. Resultado de modelo de regresión múltiple

Dependent Variable: D(LNY)
Method: Least Squares
Date: 04/19/23 Time: 23:45
Sample (adjusted): 1955 2019
Included observations: 65 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LNK)	0.028596	0.533734	0.053577	0.9574
D(LNCPTF)	1.603.429	0.104541	1.533.780	0.0000
C	0.056157	0.017896	3.137.973	0.0026
R-squared	0.791755	Mean dependent var		-0.013854
Adjusted R-squared	0.785037	S.D. dependent var		0.291362
S.E. of regression	0.135087	Akaike info criterion		-1.120.737
Sum squared resid	1.131.411	Schwarz criterion		-1.020.381
Log likelihood	3.942.395	Hannan-Quinn criter.		-1.081.140
F-statistic	1.178.630	Durbin-Watson stat		1.616.529
Prob(F-statistic)	0.000000			

Determinación de Mínimo Cuadrado Ordinario

En estadística el método de mínimos cuadrados ordinarios se utiliza para calcular la recta de regresión lineal simple. En este método estadístico se utilizaron las mismas variables explicativas y mediante la aplicación de método de ecuación se obtiene los resultados de MCO en la siguiente tabla.

Tabla N° 4. Método de mínimos cuadrados ordinarios MCO.

Dependent Variable: **PIBF**
Method: Least Squares
Date: 04/21/23 Time: 16:08
Sample (adjusted): 1955 2019
Included observations: 65 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNK	-7.397.969	0.001162	-63656.49	0.0000
LNYF3	6.027.567	0.000396	15239106	0.0000
LNCPTF	-4.942.000	0.000603	-8194215.	0.0000
C	-65476.05	0.014452	-4530527.	0.0000
R-squared	1.000.000	Mean dependent var		10615.65
Adjusted R-squared	1.000.000	S.D. dependent var		4.708.220
S.E. of regression	0.001880	Akaike info criterion		-9.655.091
Sum squared resid	0.000216	Schwarz criterion		-9.521.283
Log likelihood	3.177.905	Hannan-Quinn criter.		-9.602.295
F-statistic	1.34E+14	Durbin-Watson stat		2.304.872
Prob(F-statistic)	0.000000			

Los resultados demuestran que las variables observadas en donde se realizaron ajustes de las mismas con logaritmos y las estimaciones respectivos con método forescast, y mediante algoritmos.

Se observa en la tabla de MCO que las variables ajustadas mantienen un comportamiento adecuado y no rechazan la hipótesis nula y dotan de nivel de significancia y probabilidad bueno. El R2 calculado se encuentra en nivel óptimo, y en este modelo no existe auto correlación y por lo tanto se puede observar que el modelo y la correlación lineal, es casi perfecta.

Análisis de la productividad total de factores

Una vez obtenidas las elasticidades en la función de producción Cobb-Douglas intensiva, se procedió a estimar la tasa de crecimiento de la variable Productividad Total de Factores (PTF) para el caso de estudio a través de la metodología de la contabilidad del crecimiento establecida por Solow (1957).
En la siguiente tabla se presenta los resultados obtenidos de la descomposición de las variables que integran en la medida del crecimiento económico de Venezuela durante el periodo 1954 – 2019

Tabla N° 5. Variables de Crecimiento económico de Venezuela

PIB Real %								
Venezuela	Periodo (años)							
	54 - 64	65 - 74	75 - 84	85 - 94	95 - 04	2005 - 2014	2015-2019	1954 - 2019
	6.15%	4.83%	0.96%	2.62%	1.05%	3.56%	-18.23%	1.42%
Stock de Capital %								
Venezuela	Periodo (años)							
	54 - 64	65 - 74	75 - 84	85 - 94	95 - 04	2005 - 2014	2015-2019	1954 - 2019
	4.99%	5.48%	5.71%	1.23%	0.78%	2.49%	-2.05%	3.26%
PTF %								
Venezuela	Periodo (años)							
	54 - 64	65 - 74	75 - 84	85 - 94	95 - 04	2005 - 2014	2015-2019	1954 - 2019
	0.26%	1.97%	-3.75%	-2.56%	-0.56%	-2.03%	-22.78%	-4.26%
Factor Trabajo %								
Venezuela	Periodo (años)							
	54 - 64	65 - 74	75 - 84	85 - 94	95 - 04	2005 - 2014	2015-2019	1954 - 2019
	3.18%	2.92%	2.75%	3.59%	2.94%	2.20%	-2.06%	2.82%

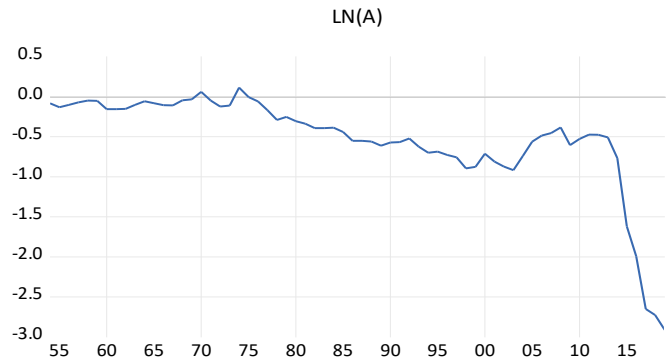
Fuente: Penn world tables, elaboración y cálculos propios.

En los resultados de la tabla se observa que en el periodo 1954 – 2019 el PIB real creció a una tasa promedio 1.42%, en su punto más alto de crecimiento de PIB es de 6.15% en el período 1954 al 1964 (una década). La variable Stock de capital ha tenido un rendimiento positivo, obteniendo un promedio de crecimiento en 3.26%, esta variable presenta un crecimiento negativo en el año 2015 en adelante esto es debido a la crisis profunda sufrida por el fenómeno hiper inflación y otros factores negativos que se presentaron en ese periodo de tiempo.

La variable PTF, productividad total de factores presenta resultados no favorables para el aporte de crecimiento, esto se debe al índice negativo en su nivel de crecimiento económico.

Por último, la variable factor trabajo (ajustado por índice de capital humano), presenta una tasa de crecimiento promedio de 2.82% en el periodo de 1954 – 2019, en su punto más bajo de crecimiento con -2.06%, como se conoce fue en el periodo de profunda crisis económica, política y social de Venezuela en el año 2015 – 2019, y en su punto más alto con 3.59% fue en el periodo de 1985 – 1994.

Gráfico N° 4. Comportamiento de la variable de LN(A) (Productividad total de factores)



Fuente: Penn world Tables, cálculos propios.

Como se puede observar en el gráfico la variable tiene un comportamiento negativo, y más aún en caída en los últimos años de periodo de estudio de caso, es decir del año 2015 – 2019, esto se debió a la profunda crisis económica y política de Venezuela en ese periodo cientos de miles de venezolanos migraron hacia otros países vecinos en busca de mejores oportunidades para sobrevivir.

CONCLUSIONES

En esta investigación, se observó que el modelo de regresión lineal simple, aplicado en este caso de estudio, con cada una de las variables independientes; corridos en el modelo econométrico Eviews, se demuestra que las tres variables; el stock de capital y logaritmo de productividad total de factores y el logaritmo de K, desarrollan un buen ajuste al modelo econométrico, y las probabilidades todas son significativas.

Al analizar el modelo de regresión múltiple, obteniendo los resultados se observa que realiza un buen ajuste las variables y existen elementos positivos y existe una relación positiva con respecto a la variable CPTF (Productividad) y negativa con respecto a la variable Stock de capital porque se ha ido depreciando. Mediante al análisis de la teoría de crecimiento y en comparación a los cálculos y ejercicios desarrollados las variables presentan comportamientos relativamente favorables al crecimiento económico de Venezuela.

En esta investigación se acepta el modelo de regresión múltiple porque el modelo explica en su conjunto las

variables con ajustes y nivel de significancia moderados. Las elasticidades de productividad con respecto al factor capital social tienen comportamientos adecuados con el modelo Solow Swan ampliado.

En este artículo se evidenció que la dinámica de stock de capital en la economía venezolana en el periodo de estudio (1954 – 2019). El stock de capital es una variable fundamental en casos de estudios de crecimiento económico de un país. También se demostró que el determinante stock de capital con mediciones de fuerza laboral, constituyen los factores claves que permiten analizar la función de producción de una economía, así también permite determinar la dinámica de crecimiento económico de largo plazo..

BIBLIOGRAFÍA

Antunes, R. (2019). Trabajo y capitalismo para el sector de manufactura. Obtenido de http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20191024033521/Trabajo_y_capitalismo.pdf

BCV, Banco Central de Venezuela. (21 de Mayo de 2024). https://www.bcv.org.ve/. Obtenido de https://www.bcv.org.ve/: https://www.bcv.org.ve/

Blanchard, O. A. (2012). Macroeconomía (5ta ed.). Madrid: Pearson Education, S.A., 45-73.

CEPAL. (1996). La transformacion desarrollo industrial america latina Obtenido de https://www.cepal.org/es/publicaciones/12036-la-transformacion-desarrollo-industrial-america-latina

Enríquez, I. (2016). Obtenido de http://www.scielo.org.bo/pdf/rlde/n25/n25_a04.pdf

Enríquez, P. I. (2016). Las teorías del crecimiento: Notas críticas para incursionar en un debate inconcluso. Scielo, 73-125.

Hugget, M. (2018). Growth accounting lecture presentation [Classroom. Georgetown University, 34-67.

Melcher Dorothea (1992) Industrializacion en Venezuela. (1991). Obtenido de http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/19211/articulo3.pdf?sequence=2&isAllowed=y

krieger. (2017). Fundamentos de la Dolarizacion . Obtenido de https://sites.krieger.jhu.edu/iae/files/2017/04/Basics_of_Dollarization_Spanish.pdf

Loría, E. (2018). Obtenido de file:///C:/Users/operaciones/Downloads/FEBRERO%202022/63506-Texto%20del%20art%C3%ADculo-203618-1-10-20190402.pdf

Lovato, S. (2019). Incidencia del crecimiento económico del sector manufacturero sobre el Producto Interno Bruto en Ecuador Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/290/29059356014/29059356014.pdf

Mankiw, G. R. (1992). A contribution to the empirics of. The Quarterly Journal of Economics, 407-437.

Marquez, L. (2020). Desarrollo y crecimiento económico: Análisis teórico desde un enfoque cuantitativo. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/280/28063104020/html/

Medeiros, V. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. Obtenido de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf

Miranda, D. R. (2017). Industrialización y desindustrialización de Venezuela. Ensayos de economía, 87-101.

Oleas, J. (2015). Ecuador 1980-1990: crisis, ajuste y cambio de régimen de desarrollo. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-22532017000100210

Ricoy, Carlos J.(2005) La teoría del crecimiento económico de Adam Smith Economía y Desarrollo, vol. 138, núm. 1, enero-julio, 2005, pp. 11-47 Universidad de La Habana. La Habana, CubaObtenido de https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541308001.pdf

Urdaneta, A. (2019). Dolarización de la economía venezolana desde el enfoque de la demanda de dinero. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/280/28065583007/28065583007.pdf

Valdivia, M. y Otros (2017). La geografía y la economía en sus vínculos actuales : una antología comentada del debate contemporáneo Obtenido de http://biblioteca.clacso.edu.ar/Mexico/crim-unam/20170505052459/pdf_664.pdf

Villalobos Valencia, Ángelo D., Molero Olivo, L. E. ., & Castellano, A. G. (2021). Análisis de la productividad total de los factores en América del Sur en el período 1950-2014. Lecturas De Economía, (94), 127–163. https://doi.org/10.17533/udea.le.n94a341253

Zambrano, L. (2021). Dolarización y Desdolarización ¿un dilema en Venezuela? Obtenido de https://www.ucab.edu.ve/wp-content/uploads/2022/06/IIES-UCAB-Nota-16-Dolarizacion-y-Desdolarizacion-LZS.pdf

Anexos:

Year	PIB	k	Fl	hc	ctfp
1954	267.311.353	1.359.620.781	192.147.791	126.145.828	0.920521379
1955	28.515.415	1.460.111.094	198.984.623	127.140.832	0.876676202
1956	313.400.708	1.570.582.969	205.539.036	12.760.514	0.90326041
1957	34.352.417	1.686.531.719	212.309.384	128.071.141	0.932077765
1958	353.594.507	1.795.045.156	219.302.702	128.538.847	0.952651441
1959	372.802.124	1.902.712.813	226.526.403	129.008.257	0.948587418
1960	351.865.625	1.949.382.188	234.609.985	129.479.373	0.856354296
1961	367.356.592	1.992.190.625	241.365.623	130.171.049	0.855885088
1962	40.302.417	2.045.902.188	248.315.835	13.086.642	0.85883975
1963	42.958.291	2.098.867.969	255.466.104	131.565.499	0.903226674
1964	485.716.406	2.196.012.656	262.822.342	132.268.322	0.944537699
1965	509.320.752	2.289.966.406	270.940.876	132.974.899	0.921574533
1966	505.090.869	2.360.327.656	277.938.199	133.973.479	0.899985611
1967	526.993.457	2.434.652.656	28.511.622	134.979.558	0.89711678
1968	577.051.807	255.843.875	292.479.658	135.993.195	0.956166923
1969	608.079.004	268256.5	300.033.236	137.014.449	0.968194902
1970	680.715.234	289.324.375	30.828.681	138.043.368	1.061.419.725
1971	70.162.041	3.118.839.375	32.114.048	141.207.051	0.951923728
1972	724.474.951	338319.25	331.313.848	14.444.325	0.884361446
1973	769.794.092	366837.75	345.987.105	147.753.596	0.894485235
1974	816.471.143	394.107.625	361.283.636	151.139.832	1.120.282.054
1975	866.011.719	4.303.888.125	376.319.981	15.460.366	0.994983077
1976	941.969.336	4.779.043.125	37.032.001	159.543.252	0.943264604
1977	100.528.984	5.422.858.125	378.110.027	164.640.665	0.84613657
1978	102.678.652	6.033.165.625	399.449.968	16.990.093	0.747539401
1979	104.049.932	6.440.561.875	410.619.974	174.231.875	0.777203977
1980	101.980.918	673.382.875	463.509.989	178.411.388	0.736073852
1981	101.673.047	707.212.625	480.119.991	179.162.419	0.714433849
1982	102.366.748	7.370.221.875	492.729.998	179.916.608	0.675088704
1983	966.168.262	743.276.125	493.400.002	180.673.969	0.67543596
1984	953.087.305	743.849.625	49.380.002	181.434.524	0.67864579
1985	954.929.688	748.737.125	510.610.008	182.198.286	0.643855572
1986	101.709.893	755222	539.599.943	182.045.066	0.575925767
1987	105.352.793	7.593.711.875	569.420.004	181.891.978	0.575973749
1988	111.485.762	7.717.788.125	603.539.991	181.739.008	0.570867002
1989	101.931.563	7.708.838.125	611.259.985	181.586.182	0.541983008
1990	108.524.434	766267.25	640.450.001	181.433.475	0.564218283
1991	11.908.374	7.723.214.375	670.120.001	184.804.356	0.567140698
1992	126.300.771	793884	698.640.013	188.237.846	0.593073487
1993	126.648.594	811911.5	710.269.928	191.735.148	0.536129415
1994	123.672.979	820.597.625	726.590.014	195.297.408	0.496902317
1995	128.560.117	828.757.375	766.699.982	198.925.865	0.503702164
1996	128.305.771	832.969.625	78.190.999	202.065.086	0.482830077
1997	136.480.039	852334	828.680.038	205.253.863	0.469278991
1998	13.688.125	8.795.799.375	871.070.004	208.492.923	0.408575475
1999	128.708.701	894693	87.262.001	211.783.147	0.41643858
2000	133.454.219	9.112.443.125	883.520.031	215.125.251	0.490371078
2001	137.984.014	9.411.078.125	940.270.042	21.893.363	0.444755375
2001	125.764.541	962.521.625	978.619.957	222.809.458	0.418026507
2003	11.601.124	979424	999.380.016	226.753.855	0.399478227
2004	137.225.518	1017406	102.487.001	230.768.108	0.476408482
2005	151.384.326	1.076.984.625	104.047.003	234.853.435	0.570362389
2006	166.329.277	1187281.75	110.166.998	239.718.819	0.615275443
2007	180.889.297	1.390.071.375	113.500.004	24.468.503	0.634640872
2008	190.436.309	1.694.535.625	117.048.998	249.754.095	0.681004584
2009	184.337.813	2084092	119.273.996	254.928.184	0.54665952901
2010	181.593.438	2506466.5	120.098	258.825.922	0.590138376
2011	189.177.695	2741270.5	122.374.001	262.051.511	0.623304546
2012	199.820.625	2743113.75	124.182.997	265.317.297	0.621295512
2013	202.504.473	2543153	127.905.998	268.623.757	0.601888716
2014	194.618.125	1.803.540.875	129.341.164	27.197.144	0.464633167
2015	182.510.195	1761539.5	129.779.902	275.360.847	0.198213503
2016	151.409.854	6.228.005.625	127.482.691	2.787.925	0.136491895
2017	127.681.797	2.306.573.125	124.493.437	282.266.927	0.070610814
2018	10.262.877	2.242.485.156	120.869.102	285.784.626	0.065419927
2019	667.087.012	2.179.051.094	116.943.998	28.934.617	0.054415736

5 Capitulo 5

5 GERENCIA SUSTENTABLE COMO FACTOR COMPETITIVO EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO DE LA CIUDAD DE MACHALA, AÑO 2023.

SUSTAINABLE MANAGEMENT AS A COMPETITIVE FACTOR IN COMPANIES IN THE MANUFACTURING SECTOR OF THE CITY OF MACHALA, YEAR 2023

Autor(es):
Melany Scarlet Briceño Tinoco[1]
Gabriel Alexander Camacho Correa[2]
John Alexander Campuzano Vásquez[3]
Alberto Gregorio Castellano Montiel [4]

RESUMEN

La gerencia sustentable permite a las empresas equilibrar sus objetivos económicos con la responsabilidad social y ambiental, además de aprovechar oportunidades de innovación y mejora continua, incrementando su competitividad en el mercado. Aunque el sector manufacturero contribuye significativamente a la economía de Ecuador, enfrenta desafíos en términos de sostenibilidad ambiental. Por ende, el objetivo de esta investigación es identificar los factores que inciden en la gerencia sustentable de las empresas manufactureras de la ciudad de Machala. Para ello, se ha adoptado un modelo causal que incluye ocho hipótesis que abordan los siguientes conceptos: factores organizacionales, factores externos, compromiso organizacional con la sustentabilidad, liderazgo transaccional, liderazgo transformacional, gerencia sustentable y competitividad. En cuanto a la metodología, se empleó el modelo de ecuaciones estructurales con un enfoque de mínimos cuadrados parciales. Los resultados obtenidos revelaron que la gerencia sustentable está influenciada por los seis primeros factores mencionados, los cuales explican el 48.1% de la competitividad en el sector manufacturero.

Palabras clave: Gerencia sustentable; competitividad; liderazgo; compromiso organizacional; PLS-SEM.

ABSTRACT

Sustainable management allows companies to balance their economic objectives with social and environmental responsibility, in addition to taking advantage of opportunities for innovation and continuous improvement, increasing their competitiveness in the market. Although the manufacturing sector contributes significantly to Ecuador's economy, it faces challenges in terms of environmental sustainability. Therefore, the objective of this research is to identify the factors that affect the sustainable management of manufacturing companies in the city of Machala. To this end, a causal model has been adopted that includes eight hypotheses that address the following concepts: organizational factors, external factors, organizational commitment to sustainability, transactional leadership, transformational leadership, sustainable management and competitiveness. Regarding the methodology, structural equation modeling was used with a partial least squares approach. The results obtained revealed that sustainable management is influenced by the first six factors mentioned, which explain 48.1% of the competitiveness in the manufacturing sector.

Keywords: Sustainable management; competitiveness; leadership; organizational commitment; PLS-SEM.

[1]Estudiante del séptimo semestre de la Carrera de Economía, Universidad Técnica de Machala, Ecuador email, mbriceno1@utmachala.edu.ec
[2] Estudiante del séptimo semestre de la Carrera de Economía, Universidad Técnica de Machala, Ecuador email, gcamacho2@utmachala.edu.ec
[3] Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad del Zulia, magíster en Administración de Empresas, Magíster en Docencia Universitaria e Investigación, Coordinador del Grupo de Investigación en Desarrollo Económico y Territorial, Coordinador del Semillero de Investigación en Territorio y Gestión de Organizaciones de la Universidad Técnica de Machala –Ecuador. Profesor titular de la Carrera de Economía y Finanzas. E-mail: jcampuzano@utmachala.edu.ec ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3901-3197
[4] Doctor en Ciencias Económicas. Magister en Gerencia de Empresas, mención Gerencia Financiera. Economista (Universidad del Zulia, Venezuela). Profesor de Planta Universidad de Sucre (Colombia) Miembro del Grupo de Investigación OIKOS. Coordinador del Semillero de Investigación Análisis de la Economía Colombiana. Individuo de número de la Academia de Ciencias Económicas del Estado Zulia (miembro de su directiva 2017-2019 y 2019-2021). E-mail. alberto.castellano@unisucre.edu.co ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0824-3202

INTRODUCCIÓN

En un entorno globalizado donde la sustentabilidad y las demandas ambientales adquieren creciente importancia, las empresas se ven obligadas a adaptar sus modelos de negocio vinculando a los clientes en la creación de valor compartido. Esto desafía a las empresas a fortalecer sus capacidades para aprovechar oportunidades en medio de la incertidumbre, se crea preocupación sobre el medio ambiente, lo que impulsa la adopción de tecnologías ambientales y la implementación de campañas verdes por parte de los gerentes con el objeto de aumentar la productividad y reducir los impactos contaminantes (Cabana & Pino, 2019).

En este contexto, se resalta la necesidad de crear modelos de negocios sustentables que operen dentro de los límites del planeta y que sean sensibles a los aspectos económicos, ambientales y sociales (Rodríguez et al., 2023). Para lograrlo, el rol del líder centrado en una gerencia sustentable juega un papel fundamental, ya que permite lograr resultados que tengan un punto en común entre lo económico, ambiental y social.

Así pues, el gerente contribuye al desarrollo integral de la organización, lo que se traduce en una mayor competitividad, innovación y responsabilidad. Por tanto, la perspectiva sustentable debe ser un aspecto vital en una organización que quiere actualizarse y alcanzar el éxito (Quero, 2008).

Ecuador en 2022 contaba con un total de 136,244 empresas activas. Estas compañías generaron ingresos por ventas que ascendieron a $144.01 billones en total, destacándose el sector manufacturero con un aporte de $26.96 millones. Este último dato refleja la significativa contribución del sector manufacturero a la economía nacional (SUPERCIAS, 2023).

En la provincia de El Oro, se registraron 160 empresas activas en el sector manufacturero durante el año 2022, generando ingresos por ventas que alcanzaron los $89.45 millones (SUPERCIAS, 2023). En cuanto a la ciudad de Machala, se identificaron 45 empresas vinculadas a este sector, según datos proporcionados por la Cámara de Industrias local.

A pesar de su importancia económica y su capacidad para generar empleo, el sector manufacturero en Ecuador enfrenta desafíos significativos en términos de sustentabilidad ambiental. La producción de estos productos conlleva un alto consumo de recursos naturales y energía, lo que resulta en un impacto ambiental considerable. Aunque el sector es rentable desde el punto de vista económico, es fundamental abordar y mitigar su impacto ambiental para garantizar la sustentabilidad (Ayala, 2023). Por tanto, es crucial para el sector manufacturero implementar prácticas de gerencia sustentable en sus modelos de negocio, las cuales podrían mejorar la competitividad de las empresas.

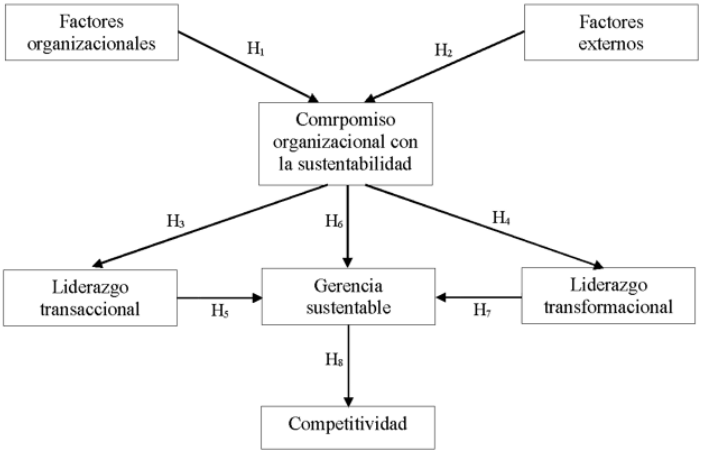
Cada vez más, los consumidores prefieren productos fabricados de manera sustentable y están dispuestos a pagar más por ellos (Ramos & Valle, 2020). En este contexto, el objetivo de la investigación es identificar los factores que influyen en la gerencia sustentable en las empresas manufactureras de la ciudad de Machala, afiliadas a la Cámara de Industrias, y cómo esta contribuye a incrementar la competitividad empresarial, manteniendo un enfoque sustentable.

MARCO TEÓRICO

Cabana y Pino (2019) sostienen que la gerencia sustentable demanda la creación de un compromiso corporativo, una mayor conexión y sensibilidad con el entorno, lo cual se refleja en el diseño y la implementación de la estructura organizacional de la empresa. Es así que los autores proponen un modelo causal de gerencia sustentable basado en ocho hipótesis que aborda los siguientes conceptos: Factores organizacionales, Factores externos, Compromiso organizacional con la sustentabilidad, Tipos de liderazgo (liderazgo transaccional y liderazgo transformacional), Gerencia sustentable y Competitividad (Figura 1).

Figura 1

Modelo causal de gerencia sustentable



Nota. Adaptado del "Modelo de gerencia sustentable para fortalecer la competitividad en las empresas de retail 'supermercados' de la región de Coquimbo, Chile" (p. 13), por R. Cabana & C. Pino, 2019, Contaduría y Administración, 65 (2).

Este estudio tomó como punto de partida el modelo causal de gerencia sustentable propuesto por los autores mencionados anteriormente, para determinar la competitividad de las empresas manufactureras de la ciudad de Machala. Por tanto, en esta sección se aborda cada uno de los factores considerados en el modelo expuesto para explicar la relación entre la sustentabilidad y la competitividad empresarial.

La sustentabilidad se define como la capacidad de alcanzar un beneficio económico sostenido a lo largo del tiempo, promoviendo una notable mejora en la calidad de vida de las personas mientras protege el medio ambiente. El objetivo es encontrar el equilibrio mediante la adopción de prácticas corporativas social y ecológicamente responsables (Luna et al., 2020).

Este cambio de paradigma, de la máxima explotación y producción indiscriminada a un nuevo modelo en el que el crecimiento económico y la competitividad están estrechamente vinculados, evidencia que la gerencia sustentable se convierte en una ventaja competitiva al cumplir con los objetivos mundialmente aceptados y establecer metas en el corto, mediano y largo plazo, medibles y alcanzables; estos esfuerzos ambientales les permiten llegar a más consumidores con conciencia ambiental (Ortiz, 2019).

La gerencia sustentable implica una visión estratégica, una gestión eficiente de los recursos, una innovación constante y una comunicación transparente con los stakeholders (Matteo, 2014). Ahora bien, el modelo sustentable se relaciona con un nivel de competitividad que responde a un aumento en los niveles de ingresos de las empresas, por tal razón toma en cuenta a los factores organizacionales y del entorno como elementos influyentes de la gerencia sustentable.

La misión responde al objetivo central de la organización estableciendo las bases de valores y responsabilidades sobre todos los integrantes de la empresa (Martos, 2009). Mientras que la visión es el perfil que aspira alcanzar la empresa a lo largo del tiempo, demostrando su impacto y nivel de competencia en el sector de mercado en el que se desarrolle (Martos, 2009).

Por otro lado, los valores organizacionales se conciben como aquellos principios que determinan el comportamiento, cultura y, por ende, la toma de decisiones de una organización por lo que se constituyen en parte importante de la identidad de la empresa (Chávez & Ibarra, 2016).

Finalmente, las políticas empresariales son las declaraciones reglamentarias y protocolarias que delimitan el comportamiento y el accionar de una organización (Cortés & Peña, 2015).

Estos elementos definen la identidad, la cultura, la estrategia y el desempeño de la organización, así como su relación con sus clientes, proveedores, socios, competidores y la sociedad en general. Una gestión sustentable implica entonces crear valor económico, social y ambiental a largo plazo, considerando las

necesidades y expectativas de todos los stakeholders. Para lograr una gestión sustentable y una competitividad efectiva, es necesario que la visión, la misión, los valores y las políticas empresariales estén alineados y sean coherentes entre sí, así como con los objetivos y metas de la organización. De esta manera, se crea una cultura organizacional sólida, que fomenta el compromiso, la motivación, el aprendizaje y la mejora continua de los miembros de la organización (Cabana & Pino, 2019).

Por otra parte, las políticas las políticas públicas moldean de forma clave el entorno en el que se encuentran las organizaciones sustentables por lo que es necesario el diseño de estrategias que den respuestas a los objetivos de competencia de mercado y sostenibilidad (Manzanares, 2020).

Los factores mencionados anteriormente tienen una alta influencia en las prácticas de la gerencia sustentable, si bien es cierto que cada empresa establece su propia cultura y políticas que varían de acuerdo a su contexto, los componentes externos afectan o benefician de manera general (Cabana et al., 2022). Por lo tanto, para las organizaciones, entender y estudiar los factores del entorno es crucial, ya que les permite prepararse y desarrollar estrategias para enfrentar los cambios en las industrias.

En base a lo detallado sobre la relación entre los factores organizacionales (misión, visión, valores y políticas corporativas), los factores externos y el compromiso sustentable de una organización, se establecen las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1: Los factores organizacionales influyen de forma directa y positiva en el compromiso organizacional con la sustentabilidad.

Hipótesis 2: Los factores del entorno influyen de forma directa y positiva en el compromiso organizacional con la sustentabilidad

Pero, ¿qué es el compromiso sustentable empresarial y cómo incide en la gerencia sustentable?

El compromiso organizacional sustentable conlleva a las organizaciones a mantenerse dentro de los protocolos y estructuras estratégicas que pretenden alcanzar el rendimiento económico junto a prácticas medioambientales positivas, de esto se deriva el modelo de gerencia sustentable logrando establecer empresas con un fuerte desempeño económico en alianza con un ecosistema fuerte y protegido. En virtud de lo expuesto, se exhibe al compromiso organizacional sustentable como el encargado de dar funcionamiento a los procesos y estructuras de gestión definidas que impulsarán la optimización de recursos y procedimientos (Testa et al., 2020).

Además, es relevante subrayar que el compromiso con la organización está relacionado con el liderazgo transaccional, al facilitar la consecución eficiente de metas y objetivos y, con el liderazgo transformacional, dado que los líderes de esta índole comunican una visión clara, inspirando el compromiso de los empleados con esa visión y generando confianza y motivación (Capa et al., 2018).

El liderazgo transaccional se fundamenta en el poder del líder para otorgar recompensas o sanciones a los trabajadores en relación con los resultados laborales que presenten, manteniendo las relaciones del trabajo en función del rendimiento normal sin incorporar procesos innovadores estratégicos (Almirón & Tikhomirova, 2015). Es importante enfatizar que este tipo de liderazgo es eficiente en empresas cuya cultura es tradicional puesto que estas organizaciones buscan gerentes que implementen estrategias limitadas estrictamente a los procesos previamente establecidos, y aunque genere cambios para la mejora en las condiciones laborales no representa un impacto significativo sustentable para las empresas que tiene como objetivo la innovación, por tanto, el modelo de gerencia sustentable podría tener importantes limitantes (Contreras & Barbosa, 2013).

Por su parte, el liderazgo transformacional busca innovar, desarrollar el talento humano y así poder lograr la satisfacción de los clientes dentro de un enfoque sustentable y ético. Esta visión le permite adaptarse a los cambios y desafíos del entorno, así como generar valor para la organización y la sociedad. Un gerente transformacional no solo se conforma con cumplir los objetivos, sino que también motiva e inspira a su equipo para alcanzar el máximo potencial (Fernández & Quintero, 2017). Este tipo de liderazgo contribuye a la innovación, ya que estimula la creatividad y el aprendizaje continuo. Asimismo, mejora la calidad, al fomentar el compromiso y la responsabilidad de los colaboradores. Todo ello genera impactos positivos en la organización, al incrementar su eficiencia, su adaptabilidad y su competitividad en el mercado (Lapo, 2015).

Bajo tales perspectivas, se establecen las siguientes hipótesis:

Hipótesis 3: El compromiso organizacional con la sustentabilidad influye de forma directa y positiva en el liderazgo transaccional.

Hipótesis 4: El compromiso organizacional con la sustentabilidad influye de forma directa y positiva en el liderazgo transformacional.

Hipótesis 5: El compromiso organizacional con la sustentabilidad influye de forma directa y positiva en la gerencia sustentable.

Hipótesis 6: El liderazgo transaccional influye de forma directa y positiva en la gerencia sustentable.

Hipótesis 7: El liderazgo transformacional influye de forma directa y positiva en la gerencia sustentable.

La sustentabilidad entonces emerge como un factor crucial para la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, al permitir que las empresas se mantengan en los mercados globales y alcancen un equilibrio económico que propicie una mejor calidad de vida.

Complementario a lo anterior, Ortiz (2019) menciona que un líder es el principal componente de la organización que opta por la sustentabilidad como ventaja competitiva. Al tomar una dirección sustentable, el líder está encaminando a la organización al éxito y a la competitividad, abriéndose a mercados específicos, especialmente a empresas sostenibles que cumplen sus objetivos a corto, mediano o largo plazo.

Otros autores señalan que la competitividad y los resultados positivos dependen tanto del entorno interno como del externo. El entorno interno incluye recursos humanos, planificación, finanzas y activos tecnológicos, mientras que el externo abarca mercado, competencia, clientes, proveedores y reguladores que influyen en el desempeño organizacional. Al aprovechar eficientemente todos estos factores, la organización puede desarrollar una ventaja competitiva sostenible que la diferencie y destaque frente a sus competidores (Álvarez & Zaldumbide, 2020). En base a ello, se establece la siguiente hipótesis:

Hipótesis 8: La gerencia sustentable influye de forma directa y positiva en la competitividad.

METODOLOGÍA

El estudio adopta un enfoque de tipo exploratorio, diseñado para examinar la relación entre diversas variables en el contexto de la gerencia sustentable dentro del sector industrial. El proceso metodológico se inicia con la aplicación de una encuesta, utilizando una muestra por conveniencia compuesta por 120 trabajadores del sector industrial. La encuesta, adaptada de estudios previos realizados por Cabana y Pino en 2019, y posteriormente en 2022 por Cabana, Cortés, Eissmann y Pino sobre gerencia sustentable en empresas minoristas y de construcción, respectivamente, fue administrada de manera online, dirigida específicamente a los trabajadores de las empresas manufactureras afiliadas a la Cámara de Industrias de la ciudad de Machala.

Para el análisis de los datos recolectados, se utilizó la técnica estadística de Modelos de Ecuaciones Estructurales (SEM), con un enfoque de Mínimos Cuadrados Parciales (PLS), utilizando el software estadístico SmartPLS 4.0. La elección de PLS-SEM se basa en su capacidad para validar modelos estructurales con muestras pequeñas, a través de un análisis causal-predictivo (Martínez & Fierro, 2018). Esta técnica permite determinar la validez y fiabilidad de los constructos e indicadores, así como calcular las cargas factoriales, que demuestran si las hipótesis son aceptadas o rechazadas.

Además, se realizó un análisis de fiabilidad de los factores y del constructo utilizando el modelo Alfa de consistencia interna de Cronbach, carga factorial e índice de fiabilidad compuesta, así como una prueba de validez discriminante. Posteriormente, se evaluó la bondad de ajuste del modelo, realizando ajustes necesarios tanto en base a indicadores estadísticos como a la relevancia teórica, garantizando así la robustez y fiabilidad del modelo final.

Fiabilidad y validez convergente de los constructos

Para evaluar la confiabilidad del constructo, se consideró necesario verificar la consistencia interna, la cual requiere que el Alfa de Cronbach sea superior a 0.7. Además, se realizó el cálculo de la fiabilidad compuesta (rho_a), que tomó en cuenta las relaciones entre los constructos (Hair et al., 2017). Los resultados revelan una adecuada consistencia interna en la mayoría de los ítems que conforman los constructos, sin embargo, los constructos CS y LTF exponen lo contrario al contar con un alfa de Cronbach de 0.656 y 0.475 respectivamente, tal como se muestra en la Tabla 1.

Asimismo, se evaluó la validez de las escalas empleadas, específicamente la validez convergente, mediante el análisis de la varianza extraída media (AVE). Se constató que todos los constructos exhiben un AVE superior a 0.5, lo que confirma su validez convergente (Tabla 1).

Tabla 1

Fiabilidad y validez convergente del constructo

Constructo	Alpha de Cronbach	rho_a	rho_c	AVE	Indicador	Carga factorial
FO	0.836	0.840	0.901	0.753	FO5	0,898
					FO6	0,87
					FO12	0,832
FE	0.846	0.889	0.906	0.763	FE11	0,897
					FE12	0,93
					FE13	0,788
CS	0.656	0.737	0.808	0.588	CS1	0,879
					CS2	0,751
					CS3	0,655
GS	0.911	0.923	0.944	0.849	GS3	0,92
					GS4	0,907
					GS5	0,937
LTS	0.863	0.909	0.935	0.878	LTS1	0,92
					LTS2	0,954
LTF	0.475	0.491	0.790	0.653	LTF2	0,758
					LTF8	0,856
C	0.904	0.904	0.933	0.777	C10	0,892
					C12	0,885
					C13	0,819
					C14	0,927

Nota. La tabla muestra la fiabilidad de los constructos y su validez convergente.

Por último, la validez discriminante evaluó la medida en que un constructo difiere de los otros que integran el modelo. Para verificar este criterio de validación, es necesario demostrar que las correlaciones entre los constructos son inferiores a la raíz cuadrada de la varianza extraída media (AVE) (Hair et al., 2017). La tabla 2 exhibe que todos los valores satisfacen los criterios para la validez discriminante.

Tabla 2

Validez discriminante de los constructos

Constructo	C	CS	FE	FO	GS	LTF	LTS
C	0.882						
CS	-0.234	0.767					
FE	-0.050	0.585	0.873				
FO	-0.478	0.800	0.467	0.868			
GS	0.693	-0.095	0.242	-0.341	0.921		
LTF	0.595	0.086	0.255	0.001	0.830	0.808	
LTS	0.624	0.124	0.418	0.009	0.679	0.757	0.937

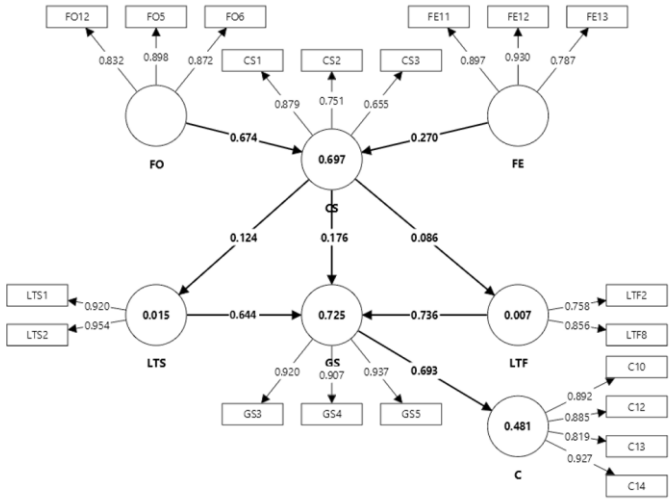
Nota. La tabla expone la validez discriminante de los siete constructos aplicados.

RESULTADOS

A continuación, se presentan en detalle los resultados del modelo causal ilustrado en la figura 1. Estos resultados evidencian la existencia de relaciones causales significativas y positivas entre los constructos analizados. Los coeficientes estandarizados, mostrados en la figura 2, respaldan esta afirmación, indicando la magnitud y la dirección de dichas relaciones.

Figura 2

Resultados del modelo causal de gerencia sustentable



Nota. Resultados de las relaciones causales entre los constructos analizados en el modelo causal de gerencia sustentable

Análisis explicativo y contraste de hipótesis

Los resultados presentados en la Tabla 3 revelan la presencia de relaciones causales significativas, como indican los coeficientes estandarizados y los valores críticos (t-value) de los constructos, que superan 1.96. Por lo tanto, se confirma la validez de 5 de las 8 hipótesis iniciales planteadas

Tabla 3

Contraste de hipótesis

H	Relación estructural	Muestra original	Medida muestra	Desviación estándar	Estadístico T	P values	Contraste
H1	**FO -> CS**	0.674	0.675	0.094	7.162	0.000	Acepta
H2	**FE -> CS**	0.270	0.260	0.111	2.426	0.008	Acepta
H3	**CS -> LTS**	0.124	0.118	0.122	1.021	0.154	Rechaza
H4	**CS -> LTF**	0.086	0.076	0.176	0.488	0.313	Rechaza
H5	**CS -> GS**	0.176	0.186	0.094	1.881	0.030	Acepta
H6	**LTS -> GS**	0.144	0.153	0.053	2.732	0.003	Acepta
H7	**LTF -> GS**	0.736	0.718	0.052	14.187	0.000	Acepta
H8	**GS -> C**	0.693	0.696	0.051	13.715	0.000	Acepta

Nota. Se exhibe el contraste de las ocho hipótesis planteadas en el modelo.

Validez y bondad de ajuste del modelo

Las relaciones causales propuestas en el modelo se evalúan mediante dos indicadores fundamentales: la varianza explicada de las variables dependientes (R2), la cual se considera moderada si es superior a 0.33 (Johnson et al., 2006). Además, se emplea la prueba de Stone-

Geisser (Q2) como una medida de la calidad predictiva del modelo estructural. Esta prueba se utiliza para evaluar la relevancia predictiva de los constructos dependientes, calculándose a través de la técnica de Blindfolding. Si Q2 es mayor que 0, indica que el modelo tiene relevancia predictiva, mientras que, si es menor, no la tiene (Chin, 1998). Como se puede observar en la Tabla 4, no todos los constructos cumplen con estos criterios, pues los resultados expresan que el liderazgo transaccional no tiene capacidad de predicción al contar con un Q2 de -0.008.

Tabla 4
Validación del modelo

Constructo	R2	Q2
Competitividad	0.481	0.339
Compromiso organizacional con la sustentabilidad	0.697	0.677
Gerencia sustentable	0.725	0.403
Liderazgo transaccional	0.144	-0.008
Liderazgo transformacional	0.736	0.011

Nota. La tabla muestra la validación del modelo a través de la varianza explicada de las variables dependientes y de la prueba de Stone-Geisser.

Adicionalmente, al emplear el método PLS, el índice más adecuado para evaluar el ajuste del modelo es el índice de bondad de ajuste global (GOF) (Esposito et al., 2010). El valor del GOF para el modelo de análisis es de 0.537 (Tabla 5). Este resultado indica un buen ajuste en el modelo estructural, cumpliendo con el criterio empírico de que la medida de bondad de ajuste debe oscilar entre 0 y 1; cuanto mayor sea el valor, mejor será el índice (Tenenhaus, 2008).

Tabla 5
Bondad de ajuste global (GOF)

Constructo	AVE	R^2
Gerencia sustentable	0,777	0,481
Liderazgo transaccional	0,588	0,697
Liderazgo transformacional	0,849	0,725
Compromiso org. con la sustentabilidad	0,653	0,007
Competitividad	0,878	0,015
Promedio	0.749	0.385
Raíz cuadrada	0.865	0.620
GOF		0.537

Nota. La tabla expone la bondad de ajuste global del modelo estructural.

DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos confirman con confiabilidad estadística que en la gerencia sustentable de las empresas manufactureras de la ciudad de Machala influyen de manera directa y positiva varios factores, incluyendo el compromiso organizacional con la sustentabilidad, el liderazgo transformacional, el liderazgo transaccional, así como los factores organizacionales y del entorno. Estos factores, en conjunto, explican un 48.1% de la competitividad, lo cual, según Medina et al. (2012), representa un nivel significativo. Este hallazgo se complementa con un estudio realizado sobre gerencia sustentable en empresas inmobiliarias y de construcción chilenas, donde se encontró que los mismos factores explican el 44.8% de la competitividad (Cabana et al., 2022), fortaleciendo así la validez del modelo de nuestro estudio.

En cuanto a la influencia individual de estos factores, se observó que el liderazgo transformacional y el compromiso organizacional con la sustentabilidad son los constructos que tienen un mayor nivel de explicación sobre la gestión sustentable, con coeficientes de 0.736 y 0.697, respectivamente. Esto respalda la idea de que los aspectos sociales, económicos y ambientales influyen en la conducta sustentable de los líderes empresariales, llevándolos a actuar y decidir de manera sustentable basándose en las normas de la institución.

A pesar de que el liderazgo transformacional mostró un alto nivel de explicación sobre la gerencia sustentable en comparación con el liderazgo transaccional, los resultados indicaron que el compromiso organizacional no influye directamente en ninguno de estos estilos de liderazgo. Sin embargo, esto no resta importancia al hecho de que estos modelos de liderazgo sí influyen en la gestión sustentable de las empresas, con coeficientes de 0.736 y 0.644 respectivamente. Este hallazgo es consistente con lo argumentado por Székely y Knirsch (2005), quienes destacan que un líder sustentable es un activo estratégico en una empresa, ya que su contribución se refleja en el aumento sostenible de la competitividad y en la construcción de una cultura basada en el compromiso con la sustentabilidad en la arquitectura organizacional de la empresa.

CONCLUSIONES

La investigación demostró que la integración de prácticas sustentables es crucial para mejorar la competitividad empresarial. Se identificó que factores como el liderazgo transformacional y el compromiso organizacional con la sustentabilidad, con un T-Valor de 14.19 y 1.81 respectivamente, actúan positiva y significativamente en la adopción de una gerencia sustentable efectiva. Estos elementos no solo facilitan la alineación de las estrategias empresariales con objetivos ambientales y sociales, sino que también potencian la eficiencia y la innovación dentro de las organizaciones. Esta mejora en la eficiencia y la capacidad innovadora, resultante de la adopción de una gestión sustentable, contribuye a fortalecer la posición competitiva de las empresas en el mercado, proporcionándoles una ventaja diferencial ante sus competidores.

Además, se confirmó que las empresas que adoptan prácticas sustentables no solo reducen su impacto ambiental, sino que también mejoran su desempeño económico y su imagen de marca. Esta dualidad de beneficios refuerza la idea de que la sustentabilidad es un motor clave para la competitividad empresarial dentro del sector industrial, pues la validación del modelo determinó que, al adoptar una gestión con enfoque sustentable, las empresas manufactureras de Machala aumentan su competitividad en un 48.1%, lo que demuestra una relación significativa y robusta entre estos factores.

Aunque el estudio demostró que existe una relación intrínseca entre los factores de gerencia y la competitividad, se podrían obtener mejores resultados si las empresas estuvieran dispuestas a proporcionar información detallada sobre la implementación de sus prácticas sustentables. Una mayor apertura y transparencia en la información por parte de estas organizaciones permitirá un avance significativo en la investigación.

BIBLIOGRAFÍA

Almirón, V., & Tikhomirova, A. (2015). Liderazgo transaccional vs Liderazgo transformacional. REIDOCREA, 4(4), 24–27. https://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/34629/AlmironArevalo_V4_Art4.pdf?sequence=6&isAllowed=y

Álvarez, V., & Zaldumbide, D. (2020). Factores determinantes del éxito competitivo en las PYMES, caso estudio sector construcción. Dialnet, pp. 71-79. doi: doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.322

Ayala, M. (2023). Estrategias de sostenibilidad ambiental para la eficiencia energética en la industria manufacturera del Ecuador, un estudio de gasto e inversión. https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/39746

Cabana, S., Cortés, F., Eissmann, I., & Pino, C. (2022). Determinantes de la gerencia sustentable en empresas constructoras e inmobiliarias, Región de Coquimbo, Chile. Información Tecnológica, 33(2), 235–246. https://doi.org/10.4067/S0718-07642022000200235

Cabana, R., & Pino, C. (2019). Modelo de gerencia sustentable para fortalecer la competitividad en las empresas del retail "supermercados" de la región de Coquimbo, Chile. Contaduría y Administración., 1 - 39.

Capa, L., Benítez, R., & Capa, X. (2018). El liderazgo como fuente de ventaja competitiva para las organizaciones. SCIELO. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202018000200285&script=sci_arttext

Chávez, J., & Ibarra, J. (2016). Liderazgo y cambio cultural en la organización para la sustentabilidad. TELOS, 18(1), 138–158. https://ojs.urbe.edu/index.php/telos/article/view/796/718

Chin, W., (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. Modern Methods for Business Research. Pp. 295-336. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publisher. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/311766005_The_Partial_Least_Squares_Approach_to_Structural_Equation_Modeling . Consultado: 11/06/2024

Contreras, F., & Barbosa, D. (2013). Del liderazgo transaccional al liderazgo transformacional: implicaciones para el cambio organizacional. Revista Virtual Universidad Católica Del Norte, 39, 152–164. http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/viewFile/433/886

Cortés, H., & Peña, J. (2015). De la sostenibilidad a la sustentabilidad. Modelo de desarrollo sustentable para su implementación en políticas y proyectos. Revista EAN, 78, 40–55. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-81602015000100004&script=sci_arttext

Esposito, V., Chin, W., Henseler, J. y Wang, H. (2010). Handbook of Partial LeastSquares: Concepts, Methods

and Applications. Berlin. https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8

Fernández, M. J. (2011). Turismo comunitario y empresas de base comunitaria turísticas: ¿estamos hablando de lo mismo? El Periplo Sustentable, 20, 31–74. https://www.redalyc.org/pdf/1934/193417856003.pdf

Hair, J., Hult, T., Ringle, C., Sarstedt, M., Castillo, J., Cepeda, G., & Roldán, L. (2019). Manual de Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). OmniaScience Scholar.

INEC. (2023). INEC. Obtenido de https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiZTM4MTU3NzgtOGE2YS00MDcxLThiYzYtNDE0NzFmOTNhODBiIiwidCI6ImYxNThhMmU4LWNhZWMtNDQwNi1iMGFiLWY1ZTI1OWJkYTExMiJ9

Johnson, M., Hermann, A., & Huber, F. (2006). The evolution of loyalty intentions. http://dx.doi.org/10.1509/jmkg.70.2.122

Lapo, M. (2015). El Liderazgo y su Evolución Histórica. Dialnet, pp. 11-16. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6419728

Luna, K., Sarmiento, W., Ordoñez, J., & Zamora, E. (2020). La Productividad, competitividad y sustentabilidad como factores de impulso para la toma de decisiones a nivel gerencial. Dominio de Las Ciencias, 6(4), 113–128. https://doi.org/10.23857/dc.v6i4.1455

Manzanares, G. (2020). Desarrollo sostenible y políticas públicas: enfoque de la ONU y ecología política. Revista Ciencia Jurídica y Política, 6(12), 397–413. https://doi.org/10.1080/14494035.2017.1361634

Martos, R. (2009). Cultura Corporativa: Misión, Visión y Valores en la Gestión Estratégica de las empresas del sector de la Automoción en España [Universidad Politécnica de Catalunya, tesis doctoral]. https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/94094/TRMC1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Matteo, L. (2014). Gerencia y Desarrollo Sustentable: un enfoque de ética y responsabilidad social. CENDITEL. Obtenido de https://convite.cenditel.gob.ve/revistaclic/index.php/revistaclic/article/view/548

Medina, B., Mnzanilla, L., & Diaz, A. (2012). La medición de cualitativos, una tendencia de investigación social: Análisis del caso de la facultad de Contaduría y Administración. Ra Ximhai, 287 - 295.

Navas, P., & Reascos, R. (2022). La innovación en las pymes como factor de sostenibilidad en el Ecuador. Tesla. doi: https://doi.org/10.55204/trc.v3i1.e153

Ortiz, K. (2019). Sustentabilidad como estrategia competitiva en la gerencia de pequeñas y medianas empresas en México. Revista Venezolana de Gerencia, 24(88). https://www.redalyc.org/journal/290/29062051001/html/

Ramos, E., & Valle, N. (2020). Gestión de imagen corporativa como estrategia de sostenibilidad: camino al cambio empresarial. Universidad y Sociedad, 292-298.

Rodríguez, L., Rodríguez, Y., & Gamarra, L. (2023). Estrategia de sustentabilidad ambiental: Caso Pymes de la ciudad de Ayolas, Misiones. Ciencia Latina Internacional, 1155 - 1172.

Rueda, J., Herrera, A., & Rueda, M. (2020). La gerencia sostenible como modelo de responsabilidad social. I+D Revista de Investigaciones, 15(1), 86–98. https://www.researchgate.net/profile/Javier-Rueda-Galvis/publication/337949588_La_gerencia_sostenible_como_modelo_de_responsabilidad_social_-_Sustainable_management_as_a_social_responsibility_model/links/5df7af3192851c836482f136/La-gerencia-sostenible-com

SUPERCIAS. (2023). SUPERCIAS. Obtenido de https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf

Tenenhaus, M. (2008). Component-based structural equation modelling. Total Quality Management & Business Excellence, 871 - 886. http://dx.doi.org/10.1080/14783360802159543

Testa, F., Todaro, N., Gusmerotti, N. M., & Frey, M. (2020). Embedding corporate sustainability: An empirical analysis of the antecedents of organizational citizenship behavior. Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 27(3), 1198–1212. https://doi.org/10.1002/CSR.1875