



Universidad de Carabobo



Dirección de Investigación  
y Producción Intelectual



**FACES**

Facultad de Ciencias  
Económicas y Sociales

# **ECONOMÍA Y FINANZAS: PERSPECTIVAS CONTEMPORÁNEAS**

COMPILADORES:

NEYDA IBAÑEZ

WILLIAMS ARANGUREN

KARLA TORRES



**Economía y finanzas: perspectivas contemporáneas.** Dirección de Investigación y Producción Intelectual DIPI. V Congreso Internacional de Investigación e Innovación en Ciencias Económicas y Sociales. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Carabobo. 1ra Ed. Valencia, Venezuela. 2025

271p.;

1. Inteligencia artificial - Innovaciones tecnológicas – Ética empresarial - Economía del conocimiento - Creatividad en las organizaciones – Empresas-Finanzas

**Autores:** Rafael Arjona, Nelson Gaerste, Ángela Cadavid, Nohelia Duran, Efraín Peraza, César Contreras, Francisco Contreras, Ana Araujo, Néstor Clemente, Beatriz Zambrano, Saúl Utrera, Ángel Marvez, David Cambero, Yulibeth Malpica, Carlos Ramírez, Ritxa Hernández, Antonio Morales, Erick Beni, Andrés Tovar, Gustavo Jaime, Sixto Tovar, María Méndez, Elio Farfán, Víctor Jiménez.

© Universidad de Carabobo  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Dirección de Investigación y Producción Intelectual DIPI  
Av. Salvador Allende, Edif. FACES 1, piso 1  
Ciudad Universitaria Bárbula, Carabobo, Venezuela  
Correo electrónico: [dipi.faces@uc.edu.ve](mailto:dipi.faces@uc.edu.ve)  
Página web: <http://faces.uc.edu.ve>

Compilación y edición: Neyda Ibáñez, Williams Aranguren, Karla Torres  
@Fondo Editorial FACES UC  
Diseño: Thaimi Edymar Sánchez Oberto  
Apoyo administrativo: Evy Rodríguez - Sorel Medina – Ina Garcés

**Depósito Legal:** CA2025000017  
**ISBN Electrónico:** 978-980-233-889-4  
Hecho en Venezuela - Made in Venezuela  
© Universidad de Carabobo

Todos los capítulos incluidos en este libro fueron rigurosamente seleccionados y aprobados luego de arbitraje doble ciego-juicio de pares. Los evaluadores internos y externos fueron especialistas de las diferentes disciplinas, pertenecen a universidades e instituciones venezolanas y extranjeras.

Este libro está protegido bajo la licencia Creative Commons **Reconocimiento Internacional - No Comercial - Compartir Igual (CC BY-NC-SA)**, para copiar, distribuir y comunicar públicamente por terceras personas si se reconoce la autoría de la obra en los términos especificados por el propio autor o licenciante. Está permitido que se altere, transforme o genere una obra derivada a partir de esta obra, siempre deberá difundir sus contribuciones bajo la misma licencia que la creación original. No Puede utilizarse esta obra para fines comerciales. Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.





**Jessy Divo de Romero**  
*Rectora*

**Ulises Rojas**  
*Vicerrector Académico*

**José Ángel Ferreira**  
*Vicerrector Administrativo*

**Pablo Aure**  
*Secretario*



**Dr. Benito Hamidian**  
Decano

**Dra. Neyda Ibáñez**  
Directora de la DIPI, Campus Bárbula

**Dr. José Felipe Cabeza**  
Director de la DIPI, Campus La Morita

**Dra. Paola Lamenta**  
Directora de la Escuela de ACCP, Campus  
Bárbula

**Prof. María Esperanza Méndez**  
Directora de la Escuela de ACCP, Campus  
La Morita

**Prof. Raúl Núñez**  
Director de la Escuela de Relaciones  
Industriales, Campus Bárbula

**Prof. Alfredo Ladislao**  
Coordinación de la Extensión de la Escuela  
de Relaciones Industriales, Campus La  
Morita

**Dr. Exaú Navarro**  
Director de la Escuela de Economía

**Prof. Pavel Oropeza**  
Director de Ciclo Básico, Campus Bárbula

**Prof. Lusmir Bolívar**  
Directora de Ciclo Básico, La Morita

**Dr. Maritza Espinoza**  
Instituto de Investigaciones Dr. Manuel  
Pocaterra Jiménez (INFACES)

**Dr. Williams Aranguren**  
Director de Postgrado, Campus Bárbula

**Prof. Annelin Díaz**  
Directora de Postgrado, Campus La Morita

**Prof. Bruno Valera**  
Director de Extensión y Relaciones  
Interinstitucionales, Campus Bárbula

**Prof. Anahir Rodríguez**  
Director de Extensión y Relaciones  
Interinstitucionales, Campus La Morita

**Prof. Maricarmen Ravelo**  
Directora de Docencia y Desarrollo  
Curricular

**Prof. Marysther García**  
Directora de Asuntos Profesorales, Campus  
Bárbula

**Prof. Mari Luz Díaz**  
Directora de Asuntos Profesorales, Campus  
La Morita

**Prof. Karla Padrón**  
Directora de Asuntos Estudiantiles, Campus  
Bárbula

**Prof. Exira Báez**  
Directora de Asuntos Estudiantiles, Campus  
La Morita

**Prof. Gladys Arocha**  
Directora de Tecnología de Información y  
Comunicación, Campus Bárbula

**Ing. Israel Sánchez**  
Director de Tecnología de Información y  
Comunicación, Campus La Morita

**Prof. Norolga García**  
Directora de Biblioteca, Campus Bárbula

**Prof. Miguel Escalona**  
Director de Biblioteca, Campus La Morita

**Prof. Alejandra Guinand**  
Asesora de Postgrado, Campus Bárbula

**Prof. Yoysee Leal**  
Asesora de Postgrado, Campus La Morita

**Prof. Karla Carrillo**

Directora de Administración Sectorial,  
Campus Bárbula

**Prof. Douglas Vásquez**

Director de Administración Sectorial,  
Campus La Morita

**Prof. Henry Villegas**

Asistente del Decano, Campus Bárbula

**Prof. Claudia Velásquez**

Asistente al Decano en Asuntos  
Académicos y Administrativos

**Prof. Gustavo Segnini**

Comisionado del Decano, Campus La  
Morita

**Prof. Thania Oberto**

Coordinadora de Secretaría del Consejo de  
Facultad

**Prof. Karla Torres**

Asesor del Decano

**Lcda. Luz Rubio**

Oficina de Recursos Humanos

**Adriana Rodríguez**

Oficina de Recursos Humanos, Campus La  
Morita

**Abraham Molina**

FUNDAPROFACES

**Prof. Karla Torres**

FUNDACEATE

**Licdo. Ángel Perozo**

JEFATURA DE PRENSA

**Abg. Raiza Rodríguez**

Coordinación de Planes, Programas y  
Proyectos Especiales

## CONTENIDO

Presentación VIII

### **Economía y Finanzas: Perspectivas Contemporáneas**

---

CAPÍTULO 1. Mercancía en consignación: políticas del contrato en la reducción de riesgos Rafael Eduardo Arjona Rodríguez y Nelson José Gaerste Gil.....	09
CAPÍTULO 2. Sociedad anónima patronal y la adquisición de su personalidad jurídica. Ángela Cadavid de Zavarse.....	29
CAPÍTULO 3. Letra De Cambio y su Consecuencia Jurídica en Venezuela Nohelia Duran y Efraín Peraza.....	49
CAPÍTULO 4. Análisis de la Aplicación de la Inteligencia de Negocios en la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) de Carabobo. César Contreras.....	63
CAPÍTULO 5. Las Fronteras de la Economía: Entre la Física Cuántica y la Inteligencia Artificial. Francisco J. Contreras Márquez.....	75
CAPÍTULO 6. Optimización De La Administración Del Capital De Trabajo, Enfocado En Las Cuentas Por Cobrar Bajo El Marco De La Teoría De Opciones Reales Dentro De Una Administración De Condominios. Ana Araujo y Néstor Clemente.....	93
CAPÍTULO 7. Impacto Financiero De Las Regulaciones En Las Empresas De Ron En Venezuela Beatriz Andrea Zambrano Guerrero y Saúl Stell Utrera Ojeda.....	107
CAPÍTULO 8. Desarrollo Del Pensamiento Crítico En Los Procesos De Planificación Financiera. Ángel Marvez.....	119
CAPÍTULO 9. Elementos Estratégicos A Enfrentar Un Gerente Ante Crisis Empresariales. David Josué Cambero Zeiz.....	133
CAPÍTULO 10. La Economía Creativa para el desarrollo de emprendedores y Áreas Productivas Emergentes en la Diversificación de la Economía Venezolana. Carlos A. Ramírez R.....	147
CAPÍTULO 11. Obras De Arte: Reflexión Desde Las Diferentes Perspectivas De Valoración Y Prácticas Contable. Ritxa M. Hernández P .....	161

CAPÍTULO 12. El Comportamiento Ético Del Administrador Financiero En Venezuela. Antonio Morales.....	175
CAPÍTULO 13. Implementación de la IA en la Gestión Tributaria Municipal: Transparencia y Eficiencia Administrativa. Erick Alexander Beni Flores.....	187
CAPÍTULO 14. La Planificación Financiera y Su Relación Con El Pronóstico de Ventas para las Empresas Colombianas. Andrés Alexander Tovar Guerra, Gustavo Alonzo Jaime Gámez y Sixto José Tovar Velásquez.....	207
CAPÍTULO 15. Migraciones Internacionales y Crecimiento Económico: Un Análisis del Impacto en el PIB de los Países Receptores. María Leonor Méndez Pieters y Elio Amílcar Farfán Torrelles.....	231
CAPÍTULO 16. Pronóstico del crudo Merey (2014-2024) mediante un modelo autorregresivo integrado de media móvil (ARIMA). Víctor Andrés Jiménez Pugliese.....	253

## PRESENTACIÓN

La Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FaCES) de la Universidad de Carabobo, Venezuela, se honra en cumplir con su misión de fomentar y desarrollar una comunidad académica dedicada a la generación y divulgación de conocimientos en el ámbito de las Ciencias Económicas y Sociales, contribuyendo al enriquecimiento del patrimonio académico y profesional del país. En este contexto, presentamos este texto, fruto del trabajo de un equipo liderado por la Dirección de Investigación y Producción Intelectual, y elaborado bajo los estándares del Fondo Editorial de la facultad y la Dirección de Medios y Publicaciones de la Universidad de Carabobo. Esta publicación busca aportar a la discusión de temas centrales tanto en el país como a nivel latinoamericano y mundial.

La realización de este libro fue posible gracias a la Dirección de Investigación y Producción Intelectual (DIPI) de los campus Bárbula y La Morita, así como a la colaboración de todas sus estructuras de investigación, extensión y docencia, que organizaron el V Congreso Nacional de Investigación e Innovación en Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo en octubre de 2024.

Considerando la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el congreso se desarrolló bajo el lema "**TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE**: Contrayendo juntos una década de saberes". Este evento buscó sensibilizar a la comunidad universitaria y a la sociedad en general sobre la importancia de compartir saberes y establecer alianzas entre todos los sectores, como medio para aportar, desde las ciencias económicas y sociales y desde una perspectiva inter y transdisciplinaria, soluciones creativas que contribuyan al desarrollo sostenible de la nación.

Este evento proporcionó una plataforma para que profesionales de diversas universidades y centros de investigación del país enviaran trabajos en extenso, los cuales fueron sometidos a un riguroso proceso de arbitraje doble ciego. Los trabajos aprobados fueron cuidadosamente editados y se presentan en este texto, que consta de dieciséis capítulos.

Este esfuerzo editorial no solo busca recoger y difundir los resultados de las investigaciones debatidas durante el congreso, sino que también refleja la diversidad de enfoques que generan interés y que constituyen líneas de trabajo intelectual en Venezuela.

## CAPÍTULO 1

### MERCANCÍA EN CONSIGNACIÓN: POLÍTICAS DEL CONTRATO EN LA REDUCCIÓN DE RIESGOS

Rafael Eduardo Arjona Rodríguez  
Nelson José Gaerste Gil

#### Resumen

La investigación que a continuación se presenta tiene por objetivo determinar Políticas que reduzcan los riesgos en los contratos de consignación. Siendo éste el principal documento legal que delimita las condiciones del acuerdo. El modelo de negocio de consignación incluye una serie de posibles inconvenientes de los que deben protegerse tanto los consignadores como los consignatarios. Si el minorista mantiene las existencias durante mucho tiempo aumenta la posibilidad de deterioro, tampoco existe un calendario claro sobre cuándo se venderá la mercancía, o incluso si se venderá. El artículo se desarrolló bajo una metodología explicativa con diseño documental; con el propósito de aportar nuevos conocimientos sobre el tema, consta de tres partes: Primero estudiar la mercancía en consignación; sus implicaciones, repercusiones en las existencias, beneficios y riesgos. Segundo, examinar el contrato de comisión, origen, fundamentos legales, estructura y cláusulas. Por último, establecer estrategias a través de políticas que minimicen el riesgo de errores en el recuento de existencias, fallos en el control de ingresos y el deterioro y pérdida del inventario. Dado que el consignador depende del consignatario para comercializar en su nombre se pierde gran parte del control sobre el inventario y los ingresos afectando la planificación de las capacidades productivas, la previsión del flujo de caja y la demanda. Por muy buena que sea la relación entre los socios comerciales, hay que asegurarse de que el contrato esté bien redactado y sea detallado con la mayor precisión posible cuidando a sus participantes de cualquier riesgo o pérdida.

**Palabras Clave:** Consignador, Consignatario, Contrato, Mercancía, Cláusulas, Riesgos, Acuerdo.

## Introducción

En el mundo real, las cosas rara vez acaban saliendo exactamente como se habían planeado y el modelo de negocio de consignación que consiste en el traspaso de mercancía de su dueño llamado consignador a un tercero llamado consignatario para que sean vendidas en su nombre, no escapa a las complicaciones que toda operación comercial engloba, motivado a que el consignador asume los riesgos y beneficios de la propiedad, mientras que el consignatario no está obligado a pagar por las mercancías hasta que se vendan, se realiza un contrato que materializa el acuerdo entre las partes; de allí la importancia de redactar un contrato minucioso que sea jurídicamente sólido y refleje los intereses de ambas partes con la mayor precisión posible tomando en cuenta políticas cambiarias, condiciones de transporte, acuerdos de pago, fechas de facturación, gastos de envío, fecha de culminación, responsabilidades en cuanto a la cobertura del seguro, el establecimiento de precios, entre otras. El contrato lleva implícito el fin de lucro y está regulado en el título VIII del código de comercio venezolano.

La consignación delega la facultad de venta, donde el consignatario recibe las mercancías para venderlas, como contraprestación se queda con una comisión, las mercancías que no son vendidas son devueltas al consignador, una vez que se hayan deducidos los gastos previstos con antelación, ya que en ningún momento adquiere la propiedad de la mercancía. Solo existe un traslado de la posesión de forma temporal a efectos de poder comercializarla. El consignador y el consignatario interactúan asumiendo cada uno de ellos derechos y obligaciones tanto contractuales como de orden administrativo y contable.

En efecto, la investigación tiene como objetivo determinar Políticas que reduzcan los riesgos en los contratos de comisión. La gestión del inventario en consignación es complicada, se debe manejar por separado de otros inventarios, si el minorista no utiliza un sistema diseñado específicamente para este tipo de existencias, es probable que se produzcan costosos errores, como el doble recuento y los retrasos en los envíos. Obligando a invertir en un software especializado. Tampoco hay garantía de que la tienda de consignación dedique

mucho tiempo o esfuerzo a promocionar los artículos del consignador, existiendo la incertidumbre de cuándo o cuánto se venderá, o si los clientes no pueden pagarle al consignatario. Afectando la información y el control de los ingresos. Causando inseguridades en la ejecución de este tipo de negocio.

Establecer cláusulas puntuales en el contrato de comisión, determinar responsabilidades, mecanismos de comunicación y retroalimentación regulares que garanticen una colaboración efectiva son fundamentales para mantener la confianza entre el proveedor y el vendedor consolidando un aliado comercial, maximizando las ganancias y reduciendo cualquier riesgo de pérdida, por esta razón se desarrolló el presente artículo con metodología explicativa y diseño documental enmarcada en la recopilación y selección de información a través de; documentos, libros, revistas, bibliografías, entre otros. Con el propósito de aportar nuevos conocimientos sobre el tema.

## **Consignación**

Es un tipo de convenio por el cual un vendedor (consignatario) se compromete a ofrecer al público las mercancías de otro agente (denominado consignante). Esto, a cambio del cobro de una comisión.

Es un procedimiento para aumentar el volumen de las ventas a bajos costos, constituye el traspaso de la custodia de la mercancía, pero no del título de propiedad. Para entender este convenio es necesario conocer los siguientes términos:

### **Comitente, Consignante O Consignador**

Comerciante que envía mercancía, pero no el título de propiedad, a otro que pueda estar ubicado en la misma plaza o fuera de ella, para que proceda a venderla.

## **Comisionista O Consignatario**

Comerciante que recibe mercancía enviada por el consignador, para intentar la venta y cobrar una comisión cuando esta se realice.

## **Contrato De Comisión**

Es el acuerdo al que llegan dos personas para crear derechos y obligaciones que expresan o manifiestan de manera escrita. Es de consignación, porque de acuerdo con el diccionario de la lengua española define consignar como “enviar las mercaderías a manos de un agente o comisionista”. Por último, es mercantil, porque se encuentra regulado en el Código de Comercio. O sea, que se utiliza entre comerciantes.

## **Deberes Y Derechos Del Consignador Y El Consignatario**

### **Consignador:**

#### **Derechos**

La mercancía es de su propiedad hasta que sea vendida.

Tiene derechos a recibir anticipos antes de que se efectuó la venta.

Las cuentas por cobrar que se originen por las ventas en consignación son de su propiedad.

Puede exigir al consignatario hacer pagos por su cuenta.

Tiene derecho a recibir el producto de la venta a penas esta se efectuó.

#### **Deberes**

Cancelar la comisión al consignatario.

Prestar servicio de garantía a la mercancía vendida.

Debe reintegrar los anticipos y los gastos que el consignatario haya cancelado por su cuenta.

## **Consignatario:**

### **Derechos**

Tiene derecho a recibir la mercancía en buen estado.

Puede otorgar créditos.

Tiene derechos a que se pague su remuneración "COMISION", por las ventas.

Tiene derecho a que se le reintegren los anticipos y todos los pagos que efectuó por cuenta el consignador.

### **Deberes**

Tiene obligación de elaborar la liquidación y de hacerla llegar al consignador.

Debe cuidar la mercancía en consignación como si fuese suya. Debe mantener la mercancía en consignación marcada o rotulada y además separada de la suya.

Debe ser muy cuidadoso al conceder créditos.

### **Características**

Debido a que no es una venta, no se obtiene ganancias ni pérdidas hasta que el consignatario no efectuó la venta de la mercancía; por lo tanto, debe mostrarse en el balance general en cuentas separadas y en la sección de inventario.

Por el mismo hecho de no ser propiedad del consignatario, no figurara en sus libros como parte de su inventario, y se contabilizaran en cuentas de orden. Lo mismo ocurre con las cuentas por cobrar, se registran en cuentas de orden.

## **Ventajas Y Beneficios**

Entre las ventajas de la consignación, destacan:

### **Para el consignador:**

Existe menor riesgo ya que el consignatario no es su deudor y recibe el producto de la venta después que esta se realiza.

Ofrece la oportunidad de obtener mercados más amplios, los consignatarios no siempre están dispuestos a invertir en productos sobre todo si estos son nuevos, pero siempre estarán dispuestos a recibir mercancía en consignación. Funciona para crear un canal de venta de sus productos.

Puede controlar los precios de venta. Puesto que el título de propiedad es retenido por él.

Recupera los productos que no se logran vender.

### **Para el consignatario:**

No requiere un pago por adelantado.

Puede pagar al consignante días o semanas después de realizada la venta.

Las consignaciones evitan inversiones fuertes, sobre todo si se trata de productos nuevos, con precios inestables o de poca salida.

Evitan el peligro de inmovilización de capital de mercancías invendibles.

## **Desventajas Y Riesgos**

Para los consignadores: Es el riesgo añadido y la pérdida de control. Los proveedores no reciben dinero por adelantado por sus mercancías. Tampoco existe un calendario claro sobre cuándo se venderá la mercancía, o incluso si se venderá. Dado que el consignador confía esencialmente en otra persona para que comercialice y venda en su nombre, se pierde

gran parte del control sobre el inventario y los ingresos. Esto puede dificultar la planificación de las capacidades de producción y la previsión del flujo de caja y la demanda.

Otro punto es, que el consignador, podría optar por otros canales de venta para llegar a sus clientes pidiendo resultar más convenientes (por menores costos), como el comercio electrónico.

Para los consignatarios, supone, un aumento de los costos de transporte y almacenamiento. Es necesario despejar o ampliar el espacio físico de almacenamiento y venta al por menor para acomodar el inventario añadido. Además, el minorista es responsable de garantizar la seguridad y responde en caso de robo o deterioro de la mercancía. Aunque es negociable, también suele correr con los gastos de envío.

Al no ser el fabricante del producto que vende, no conoce toda la información sobre dicha mercancía. Entonces, se podría ver perjudicado por el reclamo de un cliente, aunque no sea por su responsabilidad directa.

La gestión de productos en consignación es más compleja que las soluciones de gestión de inventarios que han implantado las empresas. Para los consignatarios, la consignación significa tener que gestionar y hacer un seguimiento de un stock que no es propiedad de la empresa que lo tiene. Para el consignador, significa tener que llevar la cuenta de existencias que la empresa no tiene en stock. El software y los sistemas de gestión de inventarios deben configurarse cuidadosamente para poder atender a estas complejidades.

## **Normas Que Regulan El Inventario En Consignación**

Es importante recalcar que, para el control de las mercancías en consignación, el Consignador al momento de transferirlos bienes, de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 18 – NIC18 (2004), que contempla los ingresos ordinarios, no debe reconocer

el ingreso como venta debido a que “el ingreso es reconocido por el vendedor cuando los productos son vendidos por el comprador a terceras personas” (p.14).

Sin embargo, la sección 23<sup>a</sup>.6 de las Normas Internacionales de Información Financiera –NIIF 23 (2009), que también contempla los ingresos por actividades ordinarias, define que “el consignador reconoce el ingreso de actividades ordinarias cuando los bienes son vendidos por el receptor a un tercero” (p.10).

Es indiscutible la importancia que tiene el control de inventarios como cuenta primordial de cualquier tipo de empresa comercial, puesto que la rotación de estos se convierte en dinero en efectivo de una manera inmediata, una vez que se ha concretado la venta de este. (Asencio Cristóbal et al., 2017, p. 125)

Para Carrillo et al. (2016) dice: “una de las decisiones más importantes que debe tomar la administración es la de determinar la cantidad adecuada de inventarios que debe adquirirse y los mecanismos de control que deben establecerse para su manejo” (p. 13), para que, de esta manera, no haya abundancia y escasez de inventario.

El Consignador para realizar control de sus productos, puede visitar de manera mensual, semestral o anual al consignatario, para inventariar los bienes que no se han vendido a la fecha, realizar cobranza de las mercancías vendidas y cancelar la comisión respectiva. El Consignatario, de igual manera, puede enviar informes y documentos periódicamente que respalden las ventas realizadas al consignador, para que éste haga los registros correspondientes.

## **El Contrato De Comisión O Consignación**

Es el documento en el que se hace constar el acuerdo al que llegan dos personas en crear derechos y obligaciones para ambas, en el que una de ellas que es dueña de uno o más

bienes muebles entrega a otra persona con el fin de que la persona que recibe los bienes muebles los venda y le pague una cantidad determinada de dinero según lo establecido.

## **Origen**

Se conoció y se practicó en Roma se le llamaba *datio in aestimatio*. Las características que esta figura tenía en el derecho romano subsisten hasta la época actual.

## **Utilidad**

Se ha aplicado tradicionalmente a la venta de cosas muebles, por medio de pequeñas negociaciones comerciales, es decir, en aquellas en las que el comerciante que puede disponer de las cosas en consignación carece de capacidad financiera para asumir el riesgo de la reventa. Desde el punto de vista económica es un medio de financiamiento al detallista.

## **Características**

Da origen a una relación compleja, que resulta de la unión de un contrato de depósito, de una autorización y una venta.

Se trata de un contrato real que se perfecciona con la entrega de la mercancía siendo este el elemento esencial para la formación del contrato.

Tiene por objeto uno o varios bienes muebles.

El consignante transmite al consignatario la posición del bien y la posibilidad de disponer, aunque limitándose a la venta.

En su oportunidad la propiedad del bien se transmitirá al adquirente.

El contrato debe tener un término.

El consignatario asume el cuidado de la mercancía mientras está en su poder.

## Clasificación

Es un contrato mercantil, pues se celebra generalmente entre comerciantes, lleva implícito el fin de lucro.

Es real (en oposición a consensual) en cuanto se perfecciona con la entrega del producto.

Es consensual en oposición a formal, porque la ley no exige forma alguna para su otorgamiento, de modo que la voluntad de las partes pueda expresarse de manera verbal.

Es de tracto sucesivo, porque las obligaciones de las partes se extienden durante un periodo de tiempo determinado, en el que el consignatario promoverá la exhibición y la venta a un tercero.

Es bilateral, pues da origen a derechos y obligaciones para ambas partes.

Es oneroso, ya que existen provechos y gravámenes recíprocos.

Es conmutativo porque las prestaciones, provechos y gravámenes que derivan del contexto son plenamente conocidas por las partes desde la celebración del contrato, aunque será aleatorio en relación con la venta del bien material del contrato a terceros, cuya realización no puede establecerse de manera definitiva al celebrarse el mismo.

## Elementos Del Contrato

### A) Personales

Nombre de las partes: la parte que entrega o consigna el bien objeto de este contrato se llama consignador. La otra parte se denomina consignatario que es la parte que recibe.

Capacidad y representación. El consignador debe ser el propietario del bien, y si es representante, tener facultades de disposición, debido a la que la celebración de éste contrato tiene como resultado el transmitir al consignatario la disponibilidad del bien.

### B) Reales: los elementos reales de este contrato son:

El bien: el bien material del contrato estimatorio puede ser uno o varios bienes muebles (mercancía o productos)

El precio: En la doctrina se conoce como estimación o precio estimado. Es un elemento que está ligado a la consecuencia del fin propio del contrato, porque indica el precio mínimo de la mercancía.

El plazo: el término del contrato debe ser un convenio entre las partes.

C) Formales: tienen que ver con la forma del contrato, es decir, el documento por escrito o el acuerdo verbal.

## **Aspectos Legales**

El código de comercio venezolano es la base legal que establece las condiciones y términos relacionados con el contrato de comisión. Supletoriamente se aplicarán las disposiciones del código civil según sea el caso, como lo establece el Art. 409 C. Com Venezolano: “En los casos no previstos especialmente en esta Sección, se aplicarán a las comisiones mercantiles las disposiciones del Código Civil sobre el mandato.”

El comisionista puede aceptar o no el encargo que se le hace; pero si rehusare, queda obligado avisar al comitente en el menor tiempo posible y a proteger la mercancía de cualquier daño inminente. Art 380 C. Com Venezolano.

Siempre que el comisionista venda a crédito deberá informar los nombres de los compradores al comitente, de lo contrario, se entiende que las ventas fueron al contado. Art 401 C. Com Venezolano.

## **Honorarios del consignatario o comisionista**

En caso de que el comisionista o consignatario percibiera además de su comisión, otro beneficio u garantía, por su trabajo, deberá asumir todos los riesgos que surjan en el proceso de cobranza, sin exceder los plazos de tiempos establecidos.

## **Instrucciones**

En el caso de omisión o falta de instrucciones la mercancía puede ser consignada en un tribunal y la misma se podrá vender con autorización de un juez hasta la suma que cubra también los gastos causados por la misma. Art. 381 C.Com Venezolano.

Al momento de que el comisionista reciba la mercancía en consignación tendrá la obligación de verificar que esta esté en perfectas condiciones en caso contrario deberá comunicárselo de inmediato. Al no comunicarlo se entenderá como si la mercancía estaba en perfectas condiciones al momento de su entrega. Art. 383 C.Com Venezolano.

Es obligación del comisionista distinguir la mercancía con alguna marca o sello, siempre y cuando el mismo reciba productos de distintos comitentes, para así identificar de donde proviene cada uno de ellos. Art.398 C. Com Venezolano.

El comisionista para realizar una venta a crédito debe hacerlo a personas con referencias, bajo un estricto seguimiento, para no poner en peligro al comitente de que dicho comprador no cancele su deuda y dicha venta sea un fraude. Art. 400 C. Com Venezolano.

El consignador o comitente podrá revocar o modificar, durante el negocio, la comisión del consignatario, siempre y cuando le sea informado al mismo. Según lo establece el Art. 406 C. Com Venezolano: “El comitente tiene facultad, en cualquier estado del negocio, para revocar o modificar la comisión, quedando a su cargo las resultas de todo lo hecho, hasta que el comisionista tenga conocimiento de la revocación o de la modificación.”

## **Estructura Y Cláusulas Del Contrato:**

### **Identificación De Las Partes:**

Apellidos, nombre, cédula de identidad de los representantes legales de la empresa del consignador y el consignatario.

Razón social, R.I.F, domicilio fiscal, canales de comunicación de la empresa del consignador y el consignatario

### **Consideraciones:**

Describir a que se dedica el consignante (producción, elaboración) y está debidamente facultado para comercializar los productos relacionados en el presente acuerdo.

Describir el objeto social del consignatario, dejando en claro que tiene la capacidad técnica, el conocimiento del mercado y la capacidad e idoneidad profesional para poder comercializar a sus clientes los productos consignados.

Dejar por escrito la voluntad de ambas partes de llevar a cabo el negocio; acordando suscribir el contrato.

### **Cláusulas:**

**OBJETO:** Se deja asentado que el consignante le entrega a título de consignación y mera tenencia al consignatario señalando los tipos y clases de productos, con sus especificaciones, cantidades totales y unitarias. Haciendo hincapié en el propósito de venta de dichos productos entre los clientes del consignatario. Dejando esto claro se da entender que el consignatario debe pagar el precio de los productos que recibe al momento de su venta.

**PRECIO:** Se detalla el precio unitario, la moneda en la cual se reconocerá los ingresos por la venta. Dejando claro que el consignatario podrá hacer suyo el mayor valor de la venta de los

productos debiendo solamente pagar el precio establecido por el consignante en el presente contrato.

Está cláusula también establece modificaciones en el precio de la mercancía, si así, lo desea el consignante, debiendo comunicar al consignatario con un número de días anticipados, acordados por las partes, en que comenzarán a regir los nuevos precios.

CONDICIONES DE PAGO: Por lo general, estable las fechas de corte y los reportes que el consignatario debe entregar para mantener el control de las unidades vendidas y el pago de estas, rindiendo cuentas por las ventas de cierto periodo de tiempo.

### **Obligaciones De Las Partes:**

Por parte del consignatario, responder por la buena manipulación, conservación y custodia de los productos.

Pagar el precio de los productos vendidos, previa presentación de la factura de venta correspondiente en los términos de pago pactado en este contrato.

Comunicar cualquier hecho que afecte o pueda afectar la calidad, conservación o propiedad de la mercancía o producto.

Las demás obligaciones establecidas en la ley.

Por parte del consignante: entregar en óptimas condiciones para su comercialización los productos indicados.

Entregar la relación detallada de la mercancía en consignación en forma que se puedan identificar claramente, y señalar el precio de cada uno de ellos.

Mantener las cantidades suficientes de mercancía a efecto de cumplir y atender oportunamente la demanda de los clientes.

Garantizar la Calidad de la mercancía.

Remitir al consignatario la lista actualizada de los precios de los productos entregados en consignación, cuando hayan sido modificado, en los términos indicados en la cláusula de condiciones de pago.

Garantizar que la mercancía en propiedad exclusiva del consignante y que sobre ella no existe gravamen que afecte la prioridad de estos que impida su correcta comercialización.

**DURACIÓN:** Establece el tiempo que tendrá vigencia el contrato desde la fecha de su firma hasta el número de días definidos por las partes. Terminado el contrato, la mercancía no vendida en poder del consignatario deberán ser devueltos en las mismas condiciones que le fueron entregados.

**CAUSALES DE TERMINACIÓN:** Determina los motivos que da fin al contrato. Siendo el principal el vencimiento de duración del contrato o el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones de las partes.

**NUEVOS PRODUCTOS:** Está cláusula permite ampliar el listado de productos objeto del presente contrato, con la suscripción de un documento que modifique este contrato y que contenga el listado de todos los productos en consignación, el precio de los mismos y las fechas en que empezará a regir.

**CONFIDENCIALIDAD:** Establece la estricta confidencialidad y reserva sobre el contenido de este contrato, así como sobre el negocio objeto del mismo y cualquier información o documento que puedan llegar a conocer sobre la otra parte como consecuencia de él. En cumplimiento de esta obligación las partes responsables se comprometen a no dar a terceros ningún tipo de información que conozcan sobre la otra parte.

**RESPONSABILIDAD:** Determina las responsabilidades que debe asumir cada una de las partes según los daños y perjuicios que lleguen a ocurrir durante la ejecución del presente contrato.

**MODIFICACIONES:** Esta cláusula permite realizar modificaciones, la cual debe hacerse por escrito de común acuerdo.

**PENAL:** Se estable sanciones si alguna de las partes incumple las obligaciones establecidas. La parte afectada podrá exigir sin intervención judicial a título de pena a la parte incumplida el pago de una suma equivalente al porcentaje del precio fijado.

INDEMNIDAD. Está cláusula hace a cada una de las partes responsables del cumplimiento de las obligaciones civiles, penales, fiscales, laborales y administrativas asumidas en el presente contrato. Por lo que obligan a mantener libre de cualquier reclamación de cualquier demanda o denuncia.

## **Estrategias Para Aumentar El Control Y Minimizar Los Riesgos De Perdida**

### **Determinar La Aplicabilidad De La Mercancía**

Asegurarse de que tanto la actividad como el producto son adecuados para un modelo de consignación antes de comprometerse.

La consignación no es una buena opción para algunos tipos de mercancías y flujos de trabajo de fabricación. Por ejemplo, sin canales de venta fiables ni compradores predeterminados, los bienes con mercados muy nichos o vida útil corta incurren en riesgos añadidos. Los fabricantes que fabrican bajo pedido tampoco tienen mucho que ganar, ya que normalmente sólo mantienen un pequeño stock de seguridad o ningún inventario de productos terminados.

### **Invertir En Un Software De Gestión De Inventarios**

Como ya se ha dicho, el manejo del inventario en consignación puede ser complicado. Por lo tanto, es importante asegurarse de que la gestión del inventario está a la altura, o que se dispone del tiempo y los fondos necesarios para invertir en un software eficiente con funciones integradas de seguimiento y elaboración de informes que ayuden a garantizar que todos los datos pertinentes sobre el movimiento y las ventas del stock en consignación sean visibles en todo momento.

Si el sistema en uso carece de la funcionalidad necesaria para realizar un seguimiento de los artículos consignados o distinguir la propiedad de los artículos, no será efectivo el control en el inventario.

El Consignador para realizar control de sus productos, puede visitar de manera mensual, semestral o anual al consignatario, para inventariar los bienes que no se han vendido a la fecha.

## **Condiciones Para El Control De Los Ingresos**

Establecer lapsos de tiempos específicos para enviar reportes de ventas efectuadas durante el periodo establecido y fechas específicas para el pago de la comisión.

Establecer la periodicidad de los reportes con el fin de dar cierre a las ventas de un periodo determinado y evitar devoluciones y notas de crédito.

## **Acuerdos Clave En La Redacción Del Contrato**

Definir la política de transporte y quién paga los gastos de envío.

Si la comisión de venta propuesto es adecuada para ambas partes y para todas las mercancías.

El periodo de consignación y el plazo mínimo durante el cual el consignatario esté obligado a mantener los productos en las estanterías.

La flexibilidad del precio del producto para el consignatario.

La política de devolución de productos no vendidos.

Responsabilidad de la cobertura del seguro en cada fase del periodo de consignación.

Detalles del proceso de las transacciones.

Seguimiento de las existencias que deben reponerse en las instalaciones del destinatario.

## **Conclusión**

El consignador y consignatario deben trabajar de la mano con una comunicación efectiva, en una sana relación comercial para lograr maximizar los beneficios y disminuir los riesgos. Aunque tanto el proveedor como el minorista tienen intereses individuales, el éxito

es mayor cuando los socios trabajan juntos para conseguir una situación en la que todos salgan ganando.

Conocer las bases legales y teóricas permite tener una mejor comprensión del manejo del negocio, de los derechos, deberes y obligaciones de ambas partes, para proceder bajo cualquier circunstancia de manera correcta, sin perjudicar los intereses del contrario, apegándose a la ley.

Antes de pensar en mandar las mercancías a consignación es importante analizar si son aptas para comercializarlas de esta manera, si se cuenta con el espacio físico para que sean almacenadas de forma eficiente y si tienen un sistema de gestión de inventarios que haga seguimiento a este tipo de existencias.

Sabiendo pactar las condiciones adecuadas, la consignación puede convertirse en una gran estrategia de negocio; estableciendo tantas cláusulas y condiciones que sean necesarias para proteger la mercancía y los intereses de los involucrados.

Los acuerdos de precios deben ser claramente establecidos y documentados en el contrato. Esto asegura la veracidad sobre las políticas de precios y evita malentendidos o disputas en el futuro. Además, es recomendable implementar mecanismos de retroalimentación regulares que garanticen una colaboración efectiva en la gestión de los precios de los productos consignados.

## Referencias

Díaz R. Soraya. (2023). Mercancía en consignación. República Bolivariana de Venezuela. Universidad Dr. Rafael Beloso Chacín.

Rosas Sonia Guadalupe. Carballo Carlos Alberto. Pimentel Blanco Estela (2007). Contrato estimatorio o de consignación. Universidad Francisco Gavidia. El salvador.

Soledispa Q. Mayra Fernanda. Castañeda V. Lorena. (2017). Valorización del inventario en consignación y su revelación en los estados financieros. *Economía Latinoamericana*. ISSN: 1696-8352. Ecuador.

Herz Gherzi, Jeannette (2013), *Apunte de Contabilidad Financiera*. Lima Perú: Universidad Peruana ciencias aplicadas (UPC).

Fierro, Ángel (2015) *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes*. Bogotá: Ecoediciones.

Código de Comercio venezolano. Gaceta Extraordinaria N 475 del 21 de diciembre de 1955.



## **CAPÍTULO 2**

### **SOCIEDAD ANÓNIMA PATRONAL Y LA ADQUISICIÓN DE SU PERSONALIDAD JURÍDICA**

Dra Angela Cadavid de Zavarse.

<https://orcid.org/0009-0003-0103-6777>

Universidad de Carabobo, Valencia, Venezuela

angelacadaviduc@gmail.com

#### **RESUMEN**

En la relación laboral los sujetos de derecho, están representados por los actores sociales del trabajo que son: trabajador que siempre será una persona natural y patrono que puede adoptar la especie mercantil S.A. Cuando se trata de identificar a la persona, entramos al campo de la capacidad jurídica. Esta investigación tuvo como propósito conocer ¿Cómo identificar al patrono empresarial que adopte la especie societaria S.A? La metodología fue de tipo documental, haciendo un arqueo en fuentes bibliográficas de autores que han estudiado esta problemática se utilizaron referentes teóricos como Morles Hernández, Arismendi J. y Acedo Mendoza, quienes disertaron sobre las consideraciones generales de la S.A, los requisitos existenciales del contrato y de validez, resaltando los elementos propios del contrato de sociedad. Los hallazgos indican ventajas al utilizar la S.A porque su marco jurídico mercantil opera con rigurosidad ofreciendo seguridad para socios, trabajadores, público, servidores y contratantes. Se recomienda que tanto los socios, el Presidente de la Junta Directiva y/o Administrador de la S.A, los gerentes, así como los trabajadores tengan un manejo óptimo de la capacidad patronal al momento de actuar y representar al patrono o demandarlo, evitando pérdidas de tiempo y dinero, en procesos judiciales y/o administrativos de la organización. Conclusión la S.A. desde su creación en el siglo XVIII es la especie societaria mercantil más utilizada mundialmente por las ventajas, recomendándola al hacer una inversión.

**PALABRAS CLAVES:** Sociedad Anónima, capacidad, patrono, persona jurídica.

## Problemática-Introducción

En materia de derecho del trabajo, y específicamente en la relación laboral los sujetos de derecho, están representados por sus actores sociales, que son: el trabajador, que siempre será una persona física y el patrono. En el campo de las relaciones de trabajo la tendencia es a enfocarnos en el trabajador, en el ser humano, pues es de alguna manera el protagonista, el actor por excelencia, la persona a quien las normas jurídicas laborales protegen con tanta vehemencia.

Esta protección la explica el maestro Alfredo Morles Hernández (Ob.cit)

“Los trabajadores, los campesinos y los arrendatarios disfrutan de un estatuto particular que los hace beneficiarios de una legislación protectora, dictada en función del propósito de preservar un cierto equilibrio social. El Estado entiende que no puede dejar que determinadas relaciones jurídicas se rijan totalmente por el principio de la autonomía de la voluntad, porque la parte económicamente más fuerte está en mejores condiciones para hacer privar su interés”. (p.13)

Estos dos actores coexisten, no pudiera existir un trabajador si no hubiera a su vez un patrono que utilizara su fuerza de trabajo, que converjan ambos actores sociales es indispensable para que la ecuación relación de trabajo se dé y se mantenga en el tiempo.

Ante esta avalancha de normas jurídicas, que hablan del trabajador, para el trabajador, sobre el trabajador, del extenso marco regulatorio laboral por el que transitan las relaciones de trabajo, como investigadora me pregunto y **¿Y dónde queda el patrono?**

Cuando se trata de identificar a la persona, entramos al campo de la capacidad jurídica. Esta investigación tuvo como propósito conocer ¿cómo identificar a un patrono empresarial que sea C.A. o S.A? partiendo de la noción jurídica de patrono en Venezuela y de sujetos de derecho, se utilizaron referentes teóricos como Morles Hernández, Arismendi José Loreto y Acedo Mendoza entre otros, quienes disertaron sobre las consideraciones

generales de la S.A, los requisitos existenciales, requisitos de validez del contrato, resaltando los elementos propios del contrato de Sociedad.

En esta investigación se harán algunas consideraciones generales acerca del patrono S.A o C.A en lo concerniente a su creación legal, a las ventajas de implementar este tipo de sociedad mercantil, en relación a las otras tres especies societarias del art, 201 del Código de Comercio (en lo adelante CCo). Basadas esas ventajas en el régimen de responsabilidad, por la seriedad y garantía que representa. El Código de Comercio es más coercitivo, las sanciones son más fuertes en la parte obligacional que el Código Civil (en la adelante C.C.) El legislador mercantil ha ordenado un marco jurídico completo severo y de más responsabilidad para los comerciantes.

Las normas jurídicas del comerciante operan con rigurosidad, porque el deber del Estado es ofrecer seguridad 1º para el público consumidor que interactúa través de la actividad de intermediación de los comerciantes, 2º para socios y trabajadores, 3º también para servidores o contratantes. Los socios, el Presidente o Administrador de la S.A, los gerentes, así como los trabajadores, deben tener un manejo óptimo de la capacidad patronal al momento de actuar y representar al patrono o demandarlo, para evitar pérdidas de tiempo, dinero, procesos judiciales y/o administrativos. La S.A. por la seriedad, formación y estructura jurídica desde su creación en el siglo XVIII es la especie societaria mercantil más utilizada en todo el mundo.

## **Análisis-Disertación**

### **De los patronos en Venezuela**

En Venezuela, existen dos (2) grandes tipos de patronos: 1.- patrono privado (empresa, organización, establecimiento, fabrica, explotación) y, 2.- patrono público (Administración Pública). Cuando la relación de trabajo se desarrolla en el sector privado, generalmente se hace referencia a la organización, empresa., entre otros, este patrono en la

mayoría de los casos, está constituido y representado por una persona jurídica, puede ser en materia mercantil o civil; carácter que obtiene a través de la protocolización del registro respectivo; en el caso de las personas jurídicas de carácter privado de naturaleza mercantil llamadas sociedades mercantiles, en sus diversas especies, enfatizamos que la más utilizada es la Compañía Anónima (C.A) o Sociedad Anónima (S.A) mientras que el patrono público, es la Administración Pública, es una persona jurídica de carácter público, ejemplos: Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), o Universidad de Carabobo. (UC)

En el mismo orden de ideas, dentro de la relación de trabajo, la figura patronal también pudiera ser una persona natural, que de conformidad con lo previsto en el artículo 207 LOTTT, el patrono natural se materializa cuando se produce la contratación en nombre propio, a trabajadores y trabajadoras, para la realización de actividades laborales, mejor conocidas en el marco legal del trabajo venezolano como faena, cuyo ejemplo más fehaciente es la contratación de los trabajadores o trabajadoras que realizan labores para el hogar (los que prestan servicio en un hogar, chofer particular, cocinero, jardinero, niñera, lavandero, planchadores, entre otros).

## **Los sujetos de derecho en la relación de trabajo**

Desde el enfoque de las relaciones de trabajo, los sujetos de derecho se desarrollan en primer lugar, en la presunción de la relación de trabajo, de conformidad con lo que dispone el artículo 53 de la ley sustantiva laboral (LOTTT), el cual establece:

*Artículo 53. Se presumirá la existencia de una relación de trabajo entre quien preste un servicio personal y quien lo reciba.  
Se exceptuarán aquellos casos en los cuales, por razones de orden ético o de interés social, se presten servicios a la sociedad o a instituciones sin fines de lucro, con propósitos distintos a los planteados en la relación laboral. (Subrayado de quien suscribe).*

En materia de Derecho del Trabajo, y específicamente en la relación laboral los sujetos de derecho, están representados por sus actores sociales, son: el trabajador, que siempre será una persona física y natural, y el patrono.

Trabajador: persona natural, el cual es definido por el **Artículo 35 de la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras**, como: Se entiende por trabajador o trabajadora dependiente, toda persona natural que preste servicios personales en el proceso social de trabajo bajo dependencia de otra persona natural o jurídica. La prestación de su servicio debe ser remunerado. (*Subrayado de quien suscribe*)

Patrono: persona natural o jurídica, actor de la relación de trabajo que es conceptualizado por el **Artículo 40 de la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras**, como: Se entiende por patrono o patrona, toda persona natural o jurídica que tenga bajo su dependencia a uno o más trabajadores o trabajadoras, en virtud de una relación laboral en el proceso social de trabajo. (*Subrayado de quien suscribe*)

## **Consideraciones generales sobre la S.A.**

**A-Definición del Contrato de Sociedad Mercantil:** Para el autor patrio José Loreto Arismendi (Ob.cit)

“Es aquel por el cual dos o más personas convienen en contribuir, cada una con la propiedad o el uso de las cosas, o con su propia industria, a la realización de un fin económico común mediante el ejercicio de uno o más actos de comercio” (p.167)

**B-Definición de la Compañía Anónima:** Art. 201 del Código de Comercio. Ordinal 3º define a la especie compañía anónima: “*en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y en la que los socios no están obligados sino por el monto de su acción*”.

Este concepto legal destaca dos notas esenciales de la S.A: la de ser una sociedad de capitales y la de limitar la responsabilidad de los socios por las deudas sociales. Omite la norma hacer referencia expresa a la división del capital en acciones.

Indistintamente se puede señalar la expresión Sociedad Anónima o Compañía Anónima. Obviamente, una vez elegido dentro de la denominación social la ciclo S.A o C.A esta se mantendrá por siempre. Los autores patrios no hacen distinción y así el maestro José Loreto Arismendi autor del Tratado de Sociedades, considerada la obra más importante que sobre sociedades se haya escrito prefiere llamarla C.A mientras los autores Manuel Acedo Mendoza y Luisa Teresa Acedo prefieren decirle S.A.

Para el maestro Arismendi (Ob, cit) La Compañía Anónima es la forma de sociedad comercial más adecuada y usada en nuestros tiempos para la alta explotación mercantil e industrial pues a la vez que permite la agrupación de cuantiosos capitales para destinarlos a un determinado fin, limita el riesgo de los socios (accionistas). Con la Compañía Anónima se logra, pues, una agrupación de actividades y concentración de capitales, siendo así el instrumento por excelencia de la economía capitalista que ha permitido la creación de la civilización del mundo moderno. Su influencia se ha hecho sentir también en la movilización de las riquezas la transformación de los patrimonios, pero también tiene sus desventajas (p,167). Del siglo XIX se paso de la libertad absoluta (En la constitución y funcionamiento de la S.A) para ir implantando con más o menos rigor normas tutelares de garantía. En cambio en el siglo XX, el Estado robustece la acción tutelar y vigilante a través de una normativa rigurosa.

## **C-Requisitos existenciales del contrato**

El Código Civil, es el instrumento que regula el origen de los contratos, con el transcurrir del tiempo, algunos contratos se fueron trasladando por su especialidad a ciertas ramas del derecho, así por ejemplo, tenemos la compraventa civil realizada entre particulares, regulada por el C.C. art. 1474 pero también existe la compraventa mercantil celebrada entre comerciantes, regulada por el CCo. art 2. Ord. 1. La existencia del contrato obedece a ciertas normas del derecho civil, con un amplio articulado.

Según Cadavid Angela (Ob, cit) En su forma tradicional el contrato nace del Derecho Privado, específicamente del Derecho Civil. El Código Civil Venezolano en su artículo 1.133 define al contrato civil así: “Artículo 1.133. El contrato es una convención entre dos o más personas para constituir, reglar, transmitir, modificar o extinguir entre ellas un vínculo jurídico” en su obra Instituciones de Derecho Civil Venezolano, Tomo III año 1873, el maestro Sojo tiene esta antigua definición que cuenta con casi un siglo y medio, que aún se mantiene tal cual en el antes mencionado art. 1133, el señala entre otras cosas que: “La convención es el acuerdo de dos voluntades para poder producir un efecto jurídico, este efecto jurídico puede ser la creación de una o de muchas obligaciones o la extinción o modificación de una obligación preexistente”.(p.100)

Solo mencionaremos los elementos ya que el enfoque de esta lectura es mercantil y no civil.

El art. 1141 del Código Civil establece y regula tres elementos existenciales:

Las condiciones requeridas para la existencia del contrato son:

- 1- Consentimiento de las partes: libre y espontáneo, voluntario, exento de vicios como el dolo, el error y la violencia física o psicológica. Arts. 1142 al 1152
- 2- Objeto que pueda ser materia de contrato: posible, lícito, determinado o determinable. Art. 1155
- 3- Y Causa lícita: la finalidad que buscaban las partes. Art. 1157

## D-Elementos de validez del contrato

Capacidad: Llamado 4º elemento doctrinario. Art.1142.

El contrato puede ser anulado:

- 1º Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas; y
- 2º Por vicio del consentimiento.

## Elementos Propios del Contrato Societario

La doctrina venezolana reviste importancia a los siguientes elementos que son los que caracterizan al contrato societario, pero aquí se tomará en cuenta en relación a la S.A:

### 1 - Es un Contrato Plurilateral

Se traduce en que las S.A al momento de crearse, en realidad requiere la voluntad de una **pluralidad de personas** que después de haberlo pensado y de conocerse o no, les conviene escogerse, bien sea por ejemplo: porque ese socio que llamaremos X ya tiene otros inversiones del mismo rango y conoce el movimiento comercial y gerencial y pueden hacer más adelante grupos económicos o alianzas estratégicas, estos son los socios capitalistas. Otro motivo por el que conviene escoger un socio que llamaremos B puede ser por el conocimiento industrial que posee esa persona, cualquiera que sea, en la actualidad incluso el conocimiento tecnológico, se refiera al proceso productivo del objeto que se va explotar, que implica una alta gama de áreas del comercio, por ejemplo: si se trata de explotar el acto de comercio art. 2 ord. 5º una fábrica: de pinturas le conviene a los demás socios invitar a B a participar como socio industrial ya que como gerente de planta aportará sus conocimientos se encargará con su fórmula química y el reactor, de toda la producción de las variedades de pintura, colores textura etc.

Importa en este apartado resaltar que se requiere al crear una persona jurídica de tipo mercantil, que va a explotar uno o varios actos de comercio, el consenso de una pluralidad de personas, estos se llaman socios y son los dueños de esa S.A, proporcionalmente son los accionistas.

El tema de interés que plantea la doctrina es si al momento de su creación puede hacerlo un solo socio? En Venezuela definitivamente no, aunque Morles comenta que otros países sí lo aceptan. El punto de discusión doctrinario radica en que después de haberse creado la S.A con varios socios y haber cumplido con el régimen de publicación, que uno de ellos después le vaya comprando las acciones a los demás socios y llegue a tener la totalidad de las acciones. Por lo cual esa S.A. después de su constitución pertenecería a un solo socio.

Esa situación es permitida por nuestra legislación venezolana. A su vez la ley positiva venezolana admite la validez de la sociedad de un solo socio por parte del Estado caso Petróleos de Venezuela, S.A. En este caso la fuente de creación del ente jurídico es la ley. Lo q parece inadmisibile es que una persona jurídica de derecho privado por sí y ante sí, mediante declaración unilateral suya pueda constituir una sociedad mediante su simple homologación por un tribunal o un registrador. “Herejía”, “Monstruosidad” lo han calificado autores citados en la monografía de Jean Pierre lo dice Acedo Mendoza (Ob.cit) ( p. 115).

## 2 - Los Aportes

Constituyen la obligación que se asume al inicio y que va a conformar el capital suscrito (es el total) o pagado (un mínimo de 1/5 parte) según sea el caso. Estos serían los aportes a capital de todos los socios. Lo importante referente a los aportes es señalar que se puede **aportar en dinero efectivo**, a tal efecto se anexa el comprobante bancario, depósito o bauche, como se quiera denominar, pudiera ser también la certificación bancaria, son los medio de prueba que permiten visualizar que se hizo el depósito bancario a favor de la nueva S.A o **aportar en especie** para lo cual se anexa el Inventario de Apertura realizado por un

contador público y firmado por todos los socios, dejando claro cuál es la suma total del depósito y cual la del inventario dado en propiedad. Esos bienes inventariados cuando se trata de galpones, oficinas, es decir inmuebles se requiere el trámite legal registral para su debido traspaso, igual si se trata de semovientes un vehículo, camiones, se deben traspasar a la S.A. También pueden ser aportados en uso, goce y disfrute, en este caso no habría traspaso, sino otro contrato en base a lo pactado, comodato o alquiler, etc.

**3 - El Afectio Societatis:** Expresión doctrinaria en latín significa mantenerse unidos. Otros autores la utilizan también cuando se refiere al elemento personal.

Tradicionalmente se ha hecho la distinción entre sociedades de personas y sociedades de capital según en ellas predomine el elemento personal “afectio societatis” o el elemento impersonal que algunos autores han denominado “afectio pecuniare” en realidad ambos elementos imperan en mayor o menor grado en ambas sociedades, aun cuando Messineo niega el afectio societatis a la S.A “es ajeno a toda sociedad anónima” Francesco Messineo Derecho Civil y Mercantil, tomo V, pág 364. Por su parte Acedo Mendoza (Ob, cit), considera que...

la afectio societatis es rasgo común de todas las sociedades y es doctrina que inspira toda la disciplina de la materia, sean aquellas civiles o mercantiles, incluyendo desde luego a la compañía anónima considerada como la sociedad de capital por excelencia. (p, 67)

La S.A. necesita durante su constitución, vigencia y vida social, que todos los socios tengan la voluntad de mantenerse en la sociedad que la formaron, que trabajen arduamente en poder desarrollarla en todo su potencial, la cordialidad, apoyo y ayuda de todos los socios es vital para que pueda posesionarse en el comercio o industria donde se explota el acto de comercio. Crecer va a demandar un esfuerzo no solo del titular del órgano administrativo que tiene la toma de decisiones sino también de la ayuda, confianza y apoyo de todos los socios.

¿Cuándo no existe la *afectio societatis*? cuando los otros socios no quieren mantenerse en la sociedad y entorpecen o boicotean las decisiones del Presidente de la Junta Directiva o del Administrador, si se hubiera escogido este último. Cuando resultan en socios conflictivos, que demandan, que denuncian sin motivo, que descapitalizan y que dañan el funcionamiento de la sociedad. Porque el CCo. en el art 213 ofrece la estructura para su creación legal y es fácil aunque costosa su creación, pero una vez que cumple con los requisitos de publicación, y nace esa persona jurídica no es suficiente, es solo el comienzo, el éxito de la S.A dependerá de la buena gerencia, que aprovechen las oportunidades, la planificación y ejecución, con competencias en todas las áreas y que los demás socios se mantengan en *afectio societatis*. Posteriormente pudieran vender sus acciones e inclusive cuando la S.A ha alcanzado un alto crecimiento pudiera cotizar en la bolsa.

## **Requisitos legales relacionados con la capacidad de la S.A**

En Venezuela la S.A resulta de un contrato que tiene el efecto creador de dar nacimiento a una persona jurídica. Durante mucho tiempo, seguidores de los Códigos Italiano y Frances, plantearon una discusión doctrinaria si la S.A es un contrato o es una institución.

Señala el art 213 del CCo. los requisitos que debe contener el contrato societario, este contrato se plasma y se inicia a través de un documento llamado “Acta Constitutiva”, de vital importancia, sirve generalmente de Estatutos Sociales, entendiendo por este los acuerdos que desde el principio celebran los socios fundadores y los demás socios que a través de su vida social se van incorporando. La importancia del documento es que va a regir a la vida social de la sociedad. Lo no escrito en los Estatutos Sociales se suple con las disposiciones generales del CCo.

La ley lo considera un contrato societario, que requiere varios requisitos.

*Código de Comercio Artículo 213 El documento constitutivo y los estatutos de las sociedades en comandita por acciones deberán expresar:*

- 1. La denominación y el domicilio de la sociedad, de sus establecimientos y de sus representantes.*
  - 2. La especie de los negocios a que se dedica.*
  - 3. El importe del capital suscrito y el del capital enterado en caja.*
  - 4. El nombre, apellido y domicilio de los socios, o el número o valor nominal de las acciones, expresando si éstas son nominativas pueden convertirse en acciones al portador, y viceversa, y el vencimiento e importe de las entregas que los socios deben realizar.*
  - 5. El valor de los créditos y demás bienes aportados.*
  - 6. Las reglas con sujeción a las cuales deberán formarse los balances y calcularse y repartirse los beneficios.*
  - 7. Las ventajas o derechos particulares otorgados a los promotores.*
  - 8. El número de individuos que compondrán la Junta administrativa, y sus derechos y obligaciones expresando cuál de aquéllos podrá firmar por la compañía; y si ésta fuere en comandita por acciones, el nombre, apellido y domicilio de los socios solidariamente responsables.*
  - 9. El número de los comisarios.*
  - 10. Las facultades de la asamblea y las condiciones para la validez de sus deliberaciones y para el ejercicio del derecho del voto, si respecto a este punto se establecieron reglas distintas de las contenidas en los artículos 278, 280 y 285.*
  - 11. El tiempo en que debe comenzar el giro de la compañía y su duración.*
- Además deberán acompañarse a la escritura constitutiva los documentos que contengan las suscripciones de los socios y los comprobantes de haber depositado la primera cuota, conforme a lo establecido en el artículo 252.*

Ahora bien, se desea señalar que este tema esta referido a la **capacidad del patrono**, cuando, la organización elige optar por la forma de especie societaria S.A o C.A, motivo por el cual se hizo referencia a solo 4 requisitos del el Art. 213 que tienen que ver con la capacidad de la S.A

Ord1° **Denominación social**, es el nombre con que se conoce en el comercio a este comerciante. Ejemplo, es el nombre del patrono que aparece en el expediente de la demanda por Cobro de Prestaciones Sociales. Patrono Demandado: Industria Montana S.A

Ord 1° **El domicilio de la sociedad**, que en este caso es el lugar donde se encuentre la S.A .También se puede establecer en el acta constitutiva en la cláusula del domicilio el lugar

donde este localizada la Administración, aunque la planta, edificio o galpón funcione en otro lugar.

Ord 8º- **Identificar al órgano administrativo** (Presidente de la Junta Directiva o Director) La teoría orgánica señala que la S.A se maneja a través de un órgano administrativo, que por haber sido creada por una ficción de la ley, físicamente no existe, pero los socios eligen ese órgano y quien será el titular de ese órgano, que puede ser socio o no, en tal sentido los socios fundadores designan a una persona física que la representa, que habla por ella, que se moviliza, que toma decisiones importantes de dirección y que a su vez es un individuo, por ende se debe decidir al momento de su creación, si se instala Junta Directiva, el número de individuos que compondrán la Junta Administrativa y se elige Presidente de la Junta Directiva o de Administrador, el tendrá la responsabilidad, y es quien puede firmar por la compañía y obligarla.

El art 213 en el ord 4º menciona como requisito del acta constitutiva también: El nombre, apellido y domicilio de los socios, no se debe confundir como atributos de la personalidad o mecanismo de individualización de la sociedad, pues la S.A. es una persona jurídica diferente de sus socios, y la capacidad legal de cada uno es distinta, mientras en el socio como persona natural se toma en cuenta sus atributos y ese ord 4º lo que persigue es identificar a cada uno de los socios fundadores, para poder lograr su plena identificación como persona y sujeto de derecho.

Es propicio señalar que también la nacionalidad es un atributo de personalidad que comparten ambas personas, tanto la natural como la jurídica, aunque el art. 213 del CCo no incluye la nacionalidad, el autor Morles (Ob cit) considera que

Admitiendo que el ordenamiento jurídico reconoce u otorga la personalidad jurídica a la sociedad mercantil, dependiendo de la posición doctrinal que se adopte, la condición de sujeto de obligaciones y derechos se aproxima a la de las personas físicas: la sociedad tiene capacidad, nombre, domicilio, nacionalidad y patrimonio, además de la cualidad de comerciante. (p.794)

A este respecto sería conveniente decir que los atributos de la personalidad llamados también mecanismos de individualización de las personas naturales son: nombre y apellido, nacionalidad, mayor de edad, (Capacidad), estado civil, cédula de identidad y domicilio, estos no son aplicables en su totalidad a las personas jurídicas, pues ellas no poseen estado civil puesto que no están casadas ni divorciadas, no poseen Cédula de Identidad. Pero las sociedades mercantiles si tienen algunos mecanismos de individualización, vimos recientemente que Morles los señalo: capacidad, nombre, domicilio, nacionalidad y patrimonio, además de la cualidad de comerciante.

Agregaríamos a la excelente opinión de Morles que exactamente todos ellos son indispensables para identificar a la S.A, y **son los datos** del registro mercantil como el N° del documento, folio, protocolo, la fecha en que se protocoliza y la denominación social, que se leen en la portada y todo el contenido de esa acta constitutiva, y su posterior publicación la que le da nacimiento a la persona jurídicas, el nombre aquí se llama denominación social (en el caso de las C.A que es la mayoría de las empleadores privados). El acta constitutiva y/o su copia certificada ofrece los datos para que la S.A recién constituida pueda gestionar el Rif, otros permisos y autorizaciones dependiendo del objeto, es decir del acto de comercio y actividad a que se vaya a dedicar.

## **Consideraciones practicas sobre la capacidad de una S.A**

Se deberá demostrar la capacidad legal de la S.A y de quien la representa en los contratos o actos, o en instancias judiciales o administrativas, a tal efecto servirá para la identificación de la S.A , una copia certificada del acta constitutiva y estatutos, y acta de la última reforma si la hubiera y los datos mencionados, agregados al expediente, estos documentos demostrativos de la personalidad jurídica, también tienen un valor probatorio porque allí se verá quién es el actual Presidente de la Junta Directiva, si esa persona autorizada fue la que le dio poder al abogado, o el cargo que ostenta lo autoriza a representar

a la S.A como es el caso del Gerente de Talento que por ser tal, puede actuar sin poder en el tribunal laboral o en la inspectoría del trabajo.

Se recomienda que los socios, el Presidente de la Junta Directiva o Administrador, los gerentes, así como los trabajadores tengan un manejo óptimo de los atributos de personalidad (datos) referentes a la capacidad patronal al momento de actuar y representar al patrono o demandarlo, para evitar pérdidas de tiempo, dinero, procesos judiciales y/o administrativos a la S.A.

## **Tramitación del Acta Constitutiva de la S.A**

Todas esas decisiones iniciales de los socios se redactan en el acta constitutiva, iniciándose con un encabezamiento donde se identifican los socios, personas naturales, y/o naturales y jurídicas a través de sus atributos, se menciona que se quiere constituir una S.A, que se registrá por las cláusulas siguientes, donde se establecen las normas que servirán a su vez de estatutos.

Pagados los aranceles y presentados ante la oficina de Registro Mercantil, la reserva del nombre, el contrato societario visado por un abogado, el anexo relacionado con los aportes en dinero efectivo como es el depósito bancario y anexo de los aportes en especie si lo hubiera, el inventario de apertura, firmado por todos los socios, realizado por un contador público colegiado. Una vez revisada y aprobada el Acta Constitutiva, el socio autorizado y el Registrador la firman, será entregada al día siguiente ya sellada procediendo a la publicación; de inmediato esa Acta Constitutiva y/o la copia certificada o copia simple, será requerida para obtener otros documentos que complementan la identificación de la S.A. como el RIF.

Existe la obligación en los años siguientes de ir registrando en la oficina de Registro Mercantil que tiene su expediente la vida social de la S.A, a tal efecto se hace sucesivamente

el acta de asamblea que contiene Punto Único, reflejando ese cambio; o Puntos Varios, como aprobación de varios ejercicios económicos máximo tres por acta, y se aprovechan otros asuntos importantes como cambio de objeto, o aumento de capital, con aumento de acciones, o venta de acciones, disminución o aumento de la duración de la compañía, cambios o renovaciones en la Junta Directiva o del Administrador o comisario por vencimiento del periodo, o cualquier modificación o reforma importante, entre otras, que deseen los socios.

En otro orden de ideas, es conveniente señalar que las disposiciones del Código de Comercio son más severas que las del Código Civil, fundamentándose en la característica universal del derecho mercantil de la inmediatez, como todo en el comercio es rápido los controles sobre el comerciante deben ser suficientes para que el público es decir los consumidores no se vean defraudados por el comerciante y en este sentido el legislador mercantil es más riguroso y le establece una serie de controles y obligaciones distintas y más severas que las obligaciones civiles, así por ejemplo mencionaremos dos:

1º No hay prisión para el deudor civil, pero si la hay para el comerciante fallido incurso en la quiebra culpable y en la quiebra fraudulenta (art. 919 CCo).

2º Los intereses que generan las obligaciones civiles art. 1746 del C.C. El interés es legal o convencional. El interés es el 3% anual son inferiores en relación a los intereses de las obligaciones del comerciante. art.108 CCo. intereses que no excedan del 12% anual.

Esto nos da la idea de que se han establecido obligaciones para el comerciante de diversa índole. En relación a lo que se esta tratando de la creación de la S.A, existen las obligaciones de los aportes y obligaciones registrales, pero después es necesario publicar exactamente cuál es la vida social de la S.A y quien es el responsable actual de la toma de decisiones entre otras cosas por la responsabilidad frente a los socios y los 3º.

La recomendación que desde esta investigación se hace es mantener al día la documentación registral y cumplir con todos las obligaciones y deberes inherentes a la

actividad comercial, para que esa S.A en la que se ha invertido y tenga algún rol o bien sea como socios, o presidente y/o director, o trabajadores, que esa organización califique como un comerciante honesto y formal.

La doctrina patria contiene una verdadera polémica sobre cuando se adquiere la personalidad jurídica: 1º con el acto, 2º cuando el funcionario homologa, 3º con el registro de la sociedad, 4º cuando se cumple con el régimen de publicación registral, 5º con otras menciones que dicen los autores.

La falta de contrato, registro o publicación del Acta Constitutiva implicaría la presencia de la sociedad de hecho.

Dice Acedo Mendoza (Ob. cit) La doctrina distingue ente:

- a) Sociedades de hecho: “reconocimiento de la existencia efectiva de una sociedad afectada por un vicio de cualquier clase”
- b) Sociedades irregulares “cuando el vicio se refiere a la forma y publicidad: propiamente falta de registro y publicidad en este caso pueden darse todos los requisitos y exigencias de la S.A, pero falta el registro y publicación.” (p,139)

En Venezuela las sociedades que revisten forma mercantil, como ya se ha señalado, adquieren personalidad jurídica con el cumplimiento de las formalidades exigidas por el Código de comercio, no es el sistema de la personalidad real, según el cual la persona jurídica proviene del acto o negocio que da origen a la sociedad, sino que se aproxima a la teoría de la ficción.

Goldschmidt afirma que para las sociedades mercantiles el régimen aplicable es el del nacimiento de la personalidad jurídica con el acto o contrato, lo cual resultaría en la aceptación implícita de la teoría de la realidad. El ejemplo que se cita para confirmar esta postura es el de las sociedades irregulares, las cuales tendrían existencia legal a pesar del incumplimiento de las formalidades de inscripción registral. De este reconocimiento legislativo, tanto Goldschmidt y otros representantes de la doctrina nacional (Sansó, Nuñez)

como la jurisprudencia predominante, derivan la conclusión de que las sociedades irregulares no solo tienen personalidad jurídica sino que la adquieren en el momento en que se perfecciona el acuerdo societario. Morles lo contradice para el son inexactas ambas afirmaciones. (Ob,cit) ( p, 793)

## **Conclusiones - Reflexiones**

Finalmente por los argumentos señalados se pudo apreciar que la S.A es la forma de sociedad comercial más adecuada y usada en nuestros tiempos para la alta explotación mercantil e industrial pues a la vez que permite la agrupación de cuantiosos capitales para destinarlos a un determinado fin, limita el riesgo de los socios.

Es el tipo societario más utilizada en todo el mundo, debido a ello se recomienda la implementación de la S.A cuando se desee hacer una inversión privada, y una vez creada la S.A mantener al día la documentación registral y legal como lo contempla el Código de comercio.

Mantener entre los socios y todo el personal de la organización un buen manejo de los atributos y datos de identificación y todo lo relacionado con la capacidad, personalidad jurídica y representación, para evitar procedimientos judiciales y administrativos negativos, largos y costosos.

Fomentar su escogencia por motivos económicos, para los socios, reflejados en mayores beneficios de rentabilidad, como para el país, porque incrementaría las fuentes del trabajo formal y el crecimiento sostenido de una organización exitosa ofrecería una considerable estabilidad económica a sus trabajadores.

## Referencias Bibliográficas

Acedo Mendoza, Manuel; Acedo de Lepervanche Luisa Teresa (1996) *LA SOCIEDAD ANÓNIMA*, Vadell Hermanos Editores. Valencia Venezuela

Arismendi, José Loreto. (1976) *TRATADO DE LAS SOCIEDADES CIVILES Y MERCANTILES*. Quinta Edición. Caracas. Venezuela.

Cadavid de Zavarse, Angela (2022) Tesis doctoral *CONSIDERACIONES SOCIALES Y JURÍDICAS EN EL DISCURSO CONTRACTUAL LABORAL DEL SECTOR UNIVERSITARIO PÚBLICO CASO: UNIVERSIDAD DE CARABOBO-FaCES*. Disponible en el Repositorio Institucional de la Universidad de Carabobo. <http://riuc.bc.uc.edu.ve/handle/123456789/9281>

Cadavid de Zavarse, Angela. ( 2015). *Guía de la clase Legislación Económica Unidad VI Derecho Mercantil*. S.A Universidad de Carabobo. FaCES. Valencia. Venezuela.

Cadavid de Zavarse, Angela (2020) *Guía de la clase Legislación Económica Tema Unidad V. Sujetos de derecho. Persona Natural y Persona Jurídica*. Universidad de Carabobo. FaCES. Valencia. Venezuela.

Cadavid de Zavarse, Angela (12 de Julio 2024) *El Empleador Privado: Creación Legal de la C.A o S.A*. Ponencia presentada en la Conferencia Marco Regulatorio y Nuevos Retos Laborales. Área de Post Grado FaACES-UC. Valencia. No publicada.

Cadavid de Zavarse, Angela (2024) *Sujetos de Derecho. Capítulo N° 10*. Libro electrónico Interdepartamental de Economía y Derecho y Relaciones de Trabajo y Marcos Regulatorio. Por publicarse en el Libro del Congreso Internacional de investigación e innovación en Faces 2024

Contreras B, Gustavo (1987) *Manual de Derecho Civil I Personas*. Quinta Edición. Vadell Hermanos Editores. Valencia. Venezuela.

Gorrondonga, José Luis (1987) *Derecho Civil Persona*. Novena Edición. Editorial Ex Libris. Caracas. Venezuela

Morles Hernández, Alfredo. (1998) *CURSO DE DERECHO MERCANTIL TOMO II LAS SOCIEDADES MERCANTILES*. Cuarta Edición. Caracas. Universidad Católica Andrés Bello

Morles Hernández, Alfredo (1991) *Perfiles del derecho mercantil*. Editorial Sucre Caracas. Venezuela

## Referencias Normativas

- **Constitución de la República Bolivariana de Venezuela.** Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 5.908 Extraordinario, Febrero 19, 2009.
- **Código de Comercio de Venezuela. (1955)** Gaceta N° 475 Extraordinaria del 21 de julio de 1955
- **Código de Comercio de Venezuela Comentado de Oscar Lazo. Editorial Panapo. Venezuela 1985**
- **Código Civil Venezolano (1982)** Gaceta N° 2.990 Extraordinaria del 26 de Julio de 1982.
- Decreto Nro. 8.938 con Rango, Valor y Fuerza de **Ley Orgánica del Trabajo, de los Trabajadores y Trabajadoras (LOTTT)**, publicada en Gaceta Oficial Nro. 6.076, de fecha 7 de Mayo de 2012.

## **CAPÍTULO 3**

### **LETRA DE CAMBIO Y SU CONSECUENCIA JURÍDICA EN VENEZUELA**

Nohelia Duran  
Efraín D Peraza

#### **Resumen**

La letra de cambio es un instrumento fundamental en las transacciones comerciales, regulado por el Código de Comercio, que permite el cobro de deudas. El objetivo de este estudio es analizar la estructura, funcionamiento y consecuencias legales de la letra de cambio en el contexto venezolano, así como su importancia en el ámbito comercial. La metodología empleada consistió en el análisis de diversas fuentes de información, incluyendo artículos del Código de Comercio y ejemplos prácticos que facilitan la comprensión del tema. Se examinaron los requisitos necesarios para la validez de la letra de cambio, así como el proceso de endoso y las implicaciones legales de su uso. El análisis revela que la letra de cambio debe cumplir con ciertos elementos formales para ser considerada válida, y que el endoso debe realizarse de manera específica para evitar nulidades. Además, se destaca la importancia de la letra de cambio como herramienta para facilitar el crédito y las transacciones comerciales en Venezuela. En conclusión, la letra de cambio es un mecanismo esencial que, si se utiliza correctamente, puede contribuir significativamente al desarrollo del comercio. Sin embargo, es crucial que los involucrados comprendan sus características y requisitos para evitar problemas legales.

**Palabras Claves:** letra de cambio, comercio, endoso, Código de Comercio, Venezuela.

## Introducción

La letra de cambio ha sido un instrumento financiero esencial en las transacciones comerciales a lo largo de la historia, facilitando el crédito y el cobro de deudas. En el contexto venezolano, su regulación se encuentra contemplada en el Código de Comercio, lo que otorga un marco legal que permite su uso efectivo. Sin embargo, a pesar de su relevancia, existe una falta de comprensión sobre su funcionamiento y las implicaciones legales que conlleva, lo que puede resultar en conflictos y nulidades en las transacciones comerciales.

El objetivo de este estudio es analizar la estructura, funcionamiento y consecuencias jurídicas de la letra de cambio en Venezuela, así como su papel en el desarrollo del comercio. Se busca proporcionar una visión clara y concisa que permita a los actores comerciales entender mejor este instrumento y su correcta aplicación.

Para alcanzar este objetivo, se empleó una metodología basada en el análisis de diversas fuentes de información, incluyendo artículos del Código de Comercio y ejemplos prácticos que ilustran el uso de la letra de cambio. Este enfoque permite una comprensión más profunda de los requisitos necesarios para su validez y las implicaciones del endoso, contribuyendo así a una mejor práctica en el ámbito comercial.

## ¿Qué es una letra de cambio?

La letra de cambio es un título valor que incorpora una orden pura y simple de pagar una determinada suma de dinero a su vencimiento a la persona primeramente designada o, a la orden de ésta, a otra persona que también se designará en el título. La letra de cambio es título de pago; un documento mercantil por el cual el librador o girador (acreedor) ordena al librado o girado (deudor) que pague en un plazo determinado una cantidad cierta (específica) en efectivo en una fecha determinada en la forma establecida por la ley.

## ¿Cómo se realiza el pago?

El pago de la letra puede realizarse al propio tomador o a un tercero, el endosante. A quien el tomador le ha transmitido la letra de cambio. Es decir y en resumen, el pago debe ser hecho a quien porte el documento.

Puede ocurrir que la letra haya vencido. A pesar de ello, el tenedor de la letra, a quien el obligado cambiario le ofrezca el pago, debe aceptarlo igualmente. Además, será responsable del perjuicio causado por su conducta si se niega a cobrarla (el tenedor).

¿Y en caso de que el deudor lleve a cabo un pago parcial? En este caso el tenedor no podrá rechazar tal cantidad. Además, se podrá exigir que el pago se haga constar en la letra y que se dé recibo de este.

Cabe tener en cuenta que el tenedor de la letra no puede ser obligado a recibir el importe antes del vencimiento. Por lo que el librado (o aceptante) que pague de este modo, lo hará por su cuenta y riesgo.

Por último, si se paga la totalidad de la cuantía, el librado tiene derecho a que le entreguen el recibí.

## Según el Código de Comercio, la letra de cambio contiene:

Artículo 410.

1. La denominación de letra de cambio inserta en el mismo texto del título y expresada en el mismo idioma empleado en la redacción del documento.
2. La orden pura y simple de pagar una suma determinada.
3. El nombre del que debe pagar (librado)
4. Indicación de la fecha de vencimiento.

5. El lugar en donde el pago debe efectuarse
6. El nombre de la persona a quien o a cuya orden debe efectuarse el pago.
7. La fecha y lugar donde la letra fue emitida.
8. La firma del que gira la letra (librador).

Si alguno de todos estos requisitos enunciados ha de faltar, la letra de cambio no tendrá valor alguno, teniendo algunas excepciones:

- Si no lleva la denominación de “letra de cambio”, ésta será válida solamente si contiene la indicación de que es una orden. Si no contiene fecha de vencimiento, ésta será considerada para pagarse a la “vista”, es decir, se podría pagar cuando sea. A falta de una indicación especial, se reputa como lugar del pago y del domicilio del librado, el que se designa al lado del nombre de éste, es decir, si no contiene un lugar de pago se designará el domicilio del librado (del deudor). Éste párrafo está explicado según lo que dice el artículo 411° del código de comercio.

### **En este proceso participan tres personas:**

- Girador: También conocido como librador o suscriptor, es quien emite la letra de cambio para que el librado luego la acepte.
- El girado: Librado o pagado, persona a cuyo cargo se extiende el documento; es decir, quien debe pagarlo.
- El beneficiario: Tenedor, portador o tomador, persona a cuyo favor se extiende el documento; es decir, quien debe cobrarlo.

### **En el funcionamiento de la letra de cambio también pueden intervenir las siguientes personas:**

- El endosante: Quien endosa o transmite la letra de cambio a un tercero.

- El endosatario: Aquel en cuyo favor se endosa la letra.
- El avalista: Quien garantiza el pago de la letra.

## ¿En qué consiste el Endoso de una Letra de Cambio?

Como comentamos anteriormente, una letra de cambio puede ser endosada. Esto quiere decir que el librador (acreedor de la deuda), puede transmitir los derechos de cobro a una tercera persona que por lo general suele ser un banco o entidad financiera.

## ¿Cuál es la finalidad del endoso?

Obtener un adelanto del pago o descuento. La forma de realizarlo es muy parecida a lo que se hace con el descuento de pagarés. El nuevo beneficiario será conocido como endosatario y podrá volver a endosar el documento a otra tercera persona y así sucesivamente, es decir, la letra de cambio permite hacer endosos de forma indefinida sin límite en el número de participantes.

## Excepción:

En el caso de que la letra incluya la cláusula de «No endosable» no se podrá transmitir de ninguna manera. El endosante, excepto si alguna cláusula indica lo contrario, asume la responsabilidad de pago frente a los posteriores tenedores de la letra. También tendrá el derecho de prohibir futuros endosos.

## Según el artículo 414°

Una letra de cambio se considera pagadera a la vista cuando no tiene fecha de pago y esta puede estipularse por el librador que el valor de esta devengará interés. Los intereses serán del cinco por ciento, estos intereses correrán desde la fecha de la letra de cambio si otra distinta no se ha determinado.

## **Según el artículo 438° y 439°**

El pago de una letra de cambio está garantizado por medio del aval; el aval es la persona o cosa que garantiza el pago de un crédito. En este caso es una firma que se pone al pie de una letra de cambio para responder el pago en caso de no hacerlo la persona que está obligada a ello. Ésta garantía se presta por un tercero o aun por un signatario de la letra.

## **Según el artículo 448°**

La persona beneficiaria de la letra de cambio no se le puede obligar a recibir el pago de la misma antes de tiempo y al librado (el deudor) que se le permita pagar antes de la fecha pautada y lo hace, lo hace a su costa y riesgo.

## **Sujetos Del Endoso.**

El primer endosante de la letra es el beneficiario original o inicial tomador del título. Subsiguientemente puede endosar cualquier endosatario. Es preciso primero poseer la condición de acreedor para poder, luego, disponer del derecho incorporado.

Se endosa a cualquiera de los signatarios. Según el aparte último del art. 419 del Código de Comercio, los endosos pueden hacerse a favor del librado, sea o no aceptante, del librador o de cualquiera otro obligado. Y fuera de la letra de cambio a cualquier tercero.

## **Forma Del Endoso.**

El endoso se hace con la fórmula escrita al reverso del título contentiva de la orden del endosante de que el pago sea hecho a otra persona por él indicada. El art. 420 del Código de Comercio establece que «el endoso debe ser puro y simple. Toda condición a la cual aparezca subordinado, se reputará no escrita. El endoso parcial es nulo. Lo es igualmente el endoso «al portador».

## **Lugar Del Endoso.**

El endoso debe hacerse en el reverso de la letra de cambio, (si se hace en el anverso es aval), con la firma del endosante. Así lo encontramos en el art. 421 del Código de Comercio que establece «el endoso debe escribirse sobre la letra de cambio o sobre una hoja adicional. Debe estar firmado por el endosante. El endoso es válido aunque no se designe el beneficiario, o aunque el endosante se limite a poner su firma al dorso de la letra o en una hoja adicional (endoso en blanco).

## **Término Del Endoso.**

El art. 428 del Código de Comercio contempla el endoso póstumo «el endoso posterior al vencimiento produce los mismos efectos que el anterior a él. Sin embargo, el endoso posterior al protesto por falta de pago o hecho después de expirar el plazo para realizarlo, no producirá otros efectos que los de una cesión ordinaria».

El endoso posterior al vencimiento es tanto el que se produzca entre el día del vencimiento y los dos días laborables siguientes como el efectuado con posterioridad a dichos dos días.

## **Aval de la letra de cambio.**

Cuando se crea una letra, el girador puede exigir al girado que le presente un avalista que garantice el pago de la deuda. De manera que, si el deudor o girado no paga, el avalista queda obligado a pagarla, garantizando que la letra pueda ser pagada por uno o el otro. Es lo que popularmente se conoce como fiador.

## **Características de la letra de cambio:**

- Es fija en sí misma, no hace referencia a otros documentos.

- El pago debe realizarse en la fecha de vencimiento.
- El mandato del pago no puede ser sometido a condiciones y obligaciones de carácter solidario.
- Se deben cumplir una serie de requisitos para que la transacción sea considerada válida.
- No puede haber errores de tipeo en dicho documento, en caso de ser así, este será considerado inválido.

Existen cuatro tipos de letras de cambio, en función de su fecha de vencimiento:

- A fecha fija: El vencimiento se ajusta a una fecha determinada. Es decir, una fecha específica en la cual se debe realizar el pago.
- A un plazo desde la fecha: El vencimiento coincide con el tiempo establecido en la letra. Es decir, el girado tendrá para realizar el pago un plazo específico desde el día siguiente a la expedición de la letra, que podrá ser de 15, 30 o 60 días, contando días feriados.
- A la vista: No posee determinada la fecha de vencimiento, pero el pago debe efectuarse durante el lapso de un año desde su fecha de aceptación, a no ser que el girador establezca el plazo.
- A un plazo desde la vista: El vencimiento se genera en la fecha de la aceptación por el girado.

### **Requisitos de la letra de cambio:**

**Artículo 411.** “El título en el cual falte uno de los requisitos enunciados en el artículo precedente, no vale como tal letra de cambio, salvo en los casos determinados en los párrafos siguientes:

La letra de cambio que no conlleve la denominación “letra de cambio”, será válida siempre que contenga la indicación expresa de que es a la orden.

La letra de cambio cuyo vencimiento no esté indicado, se considerará pagadera a la vista.

A falta de indicación especial, se reputa como lugar del pago y del domicilio del librado, el que se designa al lado del nombre éste.

La letra de cambio que no indica el sitio de su expedición, se considerara como suscrita en el lugar designado al lado del nombre del librador”.

**Artículo 414.** “En una letra de cambio pagadera a la vista o a cierto tiempo vista, puede estipularse por el librador que el valor de la misma devengará interés. En las demás letras de cambio esta estipulación se tendrá por no escrita.

El tipo de los intereses se indicará en la letra, y a falta de indicación, se estimará el del cinco por ciento.

Los intereses correrán desde la fecha de la letra de cambio, si otra distinta no se ha determinado”.

Formulario digital para crear una letra de cambio. Incluye campos para: Letra de cambio (seleccionado), IMPORTE, LUGAR, FECHA, AL SEÑOR/SEÑORA, AL VENCIMIENTO DEL DÍA, LA CANTIDAD DE, FIRMA LIBRADOR, y FIRMA LIBRADO.



## Ejemplo de letra de cambio.

La letra de cambio es un título valor realmente muy sencillo que se puede ilustrar así:

Señor: Juan

Sírvase pagar la suma de cien pesos (\$100), a la orden de María, el día 25 de febrero de 2022.

Atentamente...Felipe.

Firma de Juan.

En este caso Felipe (Girador) da la orden a Juan (Girado) de pagar una suma de dinero a María (Beneficiaria) en una fecha determinada.

En ese texto tan sencillo están presentes todas las partes de la letra, cumpliendo con todos los requisitos de la misma. Naturalmente que existen formatos preimpresos como el que ilustra el artículo sobre cómo diligenciar una letra de cambio relacionado líneas atrás, pero no quiere decir que un texto tan simple como el utilizado aquí en una hoja en blanco no sirva como letra de cambio, ya que lo importante es que contenga todos los requisitos que la ley exija sin considerar el papel en el que estén plasmados.

## **Falta de aceptación e impago de la letra; protesto y declaraciones equivalentes; acciones para exigir el pago**

El protesto de la letra es el acto que permite acreditar en la forma prevista por Ley que se ha producido la falta de aceptación o de pago de la letra.

En el caso de que el librado se niegue a aceptar la letra total o parcialmente, una vez que le ha sido presentada a tal efecto por su tenedor legítimo, no se le podrá considerar obligado al pago, (ver la aceptación de la letra), pero el tenedor conserva sus derechos frente a los firmantes de la letra (librador, endosantes y avalistas), levantando al efecto el correspondiente protesto notarial. Este protesto deberá realizarse dentro del plazo que tuviera para la presentación a la aceptación o dentro de los ocho días hábiles siguientes. En todo caso, si el librador no ha exigido expresamente en la letra el levantamiento del protesto, se puede sustituir por la declaración denegatoria de la aceptación hecha en la propia letra fechada y firmada por el librado, que vale como declaración equivalente. El tenedor de la letra deberá comunicar la falta de aceptación a su endosante y al librador en el plazo de los ocho días hábiles siguientes y a su vez éste a su endosante en el plazo de dos días hábiles y así sucesivamente siguiendo la cadena de endosos hasta llegar al librador.

En estos casos el tenedor puede ejercitar acción de regreso contra los endosantes, el librador y demás personas obligadas exigiendo el pago debido, sin necesidad de esperar al momento del vencimiento. Esta misma acción de regreso antes del vencimiento se puede ejercitar cuando el librado, sea o no aceptante, se halle declarado en concurso o hubiera resultado infructuoso el embargo de sus bienes y también si el librador de una letra cuya presentación a la aceptación ha sido prohibida, se hallare declarado en concurso. Esta acción prescribe al año contado desde la fecha del protesto o declaración equivalente.

En el caso de que la letra no sea pagada total o parcialmente por el librado (no aceptante), presentada la letra a tal efecto después del vencimiento, puede ejercitarse acción de regreso contra el librador, los endosantes o avalistas indistintamente, siempre que se haya levantado en tiempo y en forma el protesto o declaración equivalente (salvo que se trate de letras giradas con la cláusula "sin gastos") y se haya comunicado el impago al propio endosante y al librador en los términos descritos en el segundo párrafo. El protesto notarial deberá hacerse en uno de los ocho días hábiles siguientes al vencimiento de la letra, salvo si era pagadera a la vista, en cuyo caso deberá hacerse dentro del plazo que se tuviera para la presentación de la letra (ver el vencimiento de la letra) o dentro de los ocho días hábiles siguientes. Esta acción prescribe al año, contado desde la fecha del protesto o declaración equivalente, o desde la fecha del vencimiento en el caso de letras giradas con la cláusula "sin gastos".

El que paga una letra en vía de regreso puede a su vez dirigirse contra los anteriores firmantes de la letra para reintegrarse de la cantidad satisfecha, de los intereses y de los gastos que haya realizado. En este caso la acción prescribe a los seis meses a partir del momento en que el endosante hubiera pagado la letra, o de la fecha en que se le hubiera dado traslado de la demanda interpuesta contra él.

## **Cómo rellenar una letra de cambio**

Para rellenar una letra de cambio se deben incluir los siguientes apartados:

- La denominación “letra de cambio”.

- El lugar y la fecha de emisión de la letra.
- La orden de pagar una suma determinada, con la cantidad indicada en letras y en cifras.
- La fecha de vencimiento.
- El lugar de pago.
- El nombre y dirección del librado.
- El nombre del beneficiario o tomador.
- La firma, nombre y dirección del librador.
- El acepto, fecha de aceptación y firma del aceptante

## **Importancia de la letra de cambio.**

La letra de cambio en la economía moderna es un instrumento de crédito, su función es la de permitir la circulación y la realización del crédito en forma rápida y segura. Cumple esencialmente la función económica de ser un instrumento de crédito a corto plazo, tanto en el plano comercial como en el plano financiero. Su función típica es la de diferir el pago de una suma de dinero, dando al mismo tiempo al beneficiario la posibilidad de convertir el crédito en moneda mediante la transferencia del título.

## **Bibliografía:**

<https://www.pymesyautonomos.com/reflexiones/la-letra-de-cambio-concepto-e-introduccion>

<https://vlex.es/vid/letra-cambio-introduccion-37237773>

<https://www.bancosantander.es/glosario/letra-cambio>

<https://www.gabilos.com/comosehace/documentoscambiarior/textoLetraCambio.htm#gravamen>

<https://derechovenezolano.wordpress.com/2012/10/11/la-letra-de-cambio/>

[https://www.gerencie.com/letra-de-cambio.html#Aval\\_de\\_la\\_letra\\_de\\_cambio](https://www.gerencie.com/letra-de-cambio.html#Aval_de_la_letra_de_cambio)

## Reflexiones Finales

Las letras de cambio representan un pilar fundamental en el sistema financiero y comercial de Venezuela, facilitando la circulación de crédito y la realización de transacciones. A lo largo de este estudio, se ha evidenciado que, a pesar de su importancia, muchos actores comerciales carecen de un entendimiento profundo sobre su funcionamiento y los requisitos legales que deben cumplirse para su validez. Esto resalta la necesidad de una mayor educación y capacitación en el uso de este instrumento, para evitar conflictos legales y asegurar su correcta aplicación.

Asimismo, se ha demostrado que el endoso de la letra de cambio, cuando se realiza de manera adecuada, permite la transferencia de derechos de cobro de forma eficiente, contribuyendo al dinamismo del comercio. Sin embargo, es crucial que los involucrados en estas transacciones comprendan las implicaciones de un endoso incorrecto, ya que esto puede llevar a la nulidad del mismo y, por ende, a la pérdida de derechos.

La letra de cambio no solo es un instrumento financiero, sino también una herramienta que, si se utiliza correctamente, puede potenciar el desarrollo comercial en Venezuela. Por lo tanto, es imperativo que se fomente una cultura de conocimiento y respeto hacia este mecanismo, asegurando así su efectividad y contribución al crecimiento económico del país.



## **CAPÍTULO 4**

### **ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA DE NEGOCIOS EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYMES) DE CARABOBO**

César Contreras

#### **Resumen:**

El principal objetivo de este artículo es el análisis de la inteligencia de negocio y sus herramientas y como esta puede impactar en la toma de decisiones y competitividad de la pequeña y media empresa de Carabobo. Se procede a definir en que consiste el modelo de inteligencia de negocio, así como las herramientas y conocimientos necesarios para su aplicación. Por lo tanto, se podrá establecer como el uso correcto de información de calidad puede transformarse en mejores decisiones en entornos complejos y cambiantes como el venezolano. Se concluye que existe un retraso tecnológico en la aplicación de la inteligencia de negocio y el proceso de transformación digital en la pequeña y mediana empresa de Carabobo, generando una desventaja competitiva con competidores nacionales e internacionales.

Palabras Claves: Inteligencia de negocios, Aplicación, Decisiones, Empresas, Venezuela

#### **Introducción**

Las empresas tratan de ser cada vez más productivas con el paso del tiempo, es decir producir más bienes y servicios con la menor cantidad de recursos posibles, esto incluye en parte el aprovechamiento del tiempo por parte de los trabajadores, la planificación y los modelos de gestión en las empresas modernas han evolucionado adaptando las diversas herramientas que ofrece la tecnología, con el paso de los años hemos atravesado por diversas revoluciones que han modificado la manera y forma en que se produce.

Actualmente y desde el año 2011 en la feria industrial de Hannover se empezó a utilizar el término de cuarta revolución industrial, que no es mas que el proceso de transformación tecnológica y como esta afecta a la industria y la forma de producir, esta por lo tanto es la última gran revolución, sin embargo, como con la primera no todos los países tienen la misma capacidad de adaptación a los cambios.

La crisis financiera del 2008, la pandemia del COVID-19 o la guerra en Ucrania nos demuestran que el mundo está en constante cambio y esto ha afectado de igual forma todas las áreas productivas incluyendo los departamentos de finanzas en las industrias y empresas actuales, la cuarta revolución se da en el proceso de transformación del mundo físico al mundo digital, es así como Pascale ya señalaba que el futuro de las finanzas está marcado por la evolución tecnológica en el año 2019, un proceso que se acelero luego de la pandemia y la implementación masiva del teletrabajo por las restricciones que ocasionaron las cuarentenas.

## **Contexto regional y venezolano**

En Latinoamérica y Venezuela el contexto y la dinámica no difiere del resto del mundo, la pandemia acelero el proceso de transformación digital, sin embargo, existe un fuerte rezago si comparamos con países de Europa, Asia o América del Norte, la falta de personal con conocimiento en materia tecnológica y la falta de recursos para hacer las inversiones necesarias en las empresas son las principales causas de este retardo en la era digital.

En Venezuela producto de una política fiscal con un encaje legal elevado del 73% ha llevado a la asfixia del crédito por parte de las instituciones financieras, además el país atravesó una crisis económica durante varios años de la última década que incluso durante los años 2017 al 2020 estuvo en hiperinflación. Además de la precaria situación económica

y financiera de la economía venezolana debemos sumar las expectativas de los empresarios ante la falla de servicios públicos en el año 2019 y 2024 el país ha vivido apagones generalizados, una dolarización parcial, una legislación que pechaba el uso del dólar, exoneración a las importaciones entre otras situaciones políticas.

Ramírez (2020), afirmaba en su ensayo que la empresa venezolana se conduciría hacia la obsolescencia debido a la falta de inversión en tecnología, esta falta de inversión como consecuencia de poca rentabilidad del mercado interno, aunado a los pocos incentivos productivos que tienen los empresarios venezolanos al competir con sus pares extranjeras debido a una distorsión impositiva en el cual Juan Korody (2024), presidente de la Asociación Venezolana de Derecho Tributario, señaló que en promedio las empresas deben pagar en el área tributaria el 80% de sus utilidades.

Ante todo este escenario que puede lucir pesimista los empresarios venezolanos aun tienen herramientas por explorar y explotar, la inteligencia de negocios surgió como una solución para proveer a la empresa información de calidad que una vez incorporada en la estructura de la compañía puede llevar a una mejora sistemática en la toma de decisiones, que se traduciría en una ventaja competitiva con el resto, esto a través de visualizaciones de datos y gestionando grandes cantidades de información.

La inteligencia de negocios es funcional para empresas independientemente de su tamaño de operación o cantidad de trabajadores, ya que puede adaptarse al volumen de datos trabajando con grandes cantidades como seria el Big Data, es decir cantidades grandes y complejas de datos que requieren softwares especializados para su tratamiento, o con bases de datos locales incluso podría utilizarse extrayendo la información de algún programa de planificación de recursos empresariales o ERP por sus siglas en ingles.

Se puede definir por lo tanto que la inteligencia de negocios es según Guerrero y Rodas-Silva (2022) la combinación de prácticas, capacidades y tecnologías usadas por las compañías para recopilar e integrar la información, por lo tanto, uno de los recursos más importantes de cualquier organización es la información, la calidad de esta información por lo tanto cobra vital importancia, en el mundo del análisis de datos existe una frase “basura que entra, basura que sale” y es por esto que no cualquier información es útil para tomar decisiones y los errores o fallas que pueda tener un modelo generan riesgos a los tomadores de decisiones, sin embargo, sin información no podríamos tomar ningún tipo de decisión.

Cada empresa tiene metas y objetivos particulares, incluso cada área dentro de la misma compañía debe crear sus propios indicadores clave de rendimientos o KPI y sus indicadores clave de objetivos o KGI para evaluar su rendimiento o el alcance de sus objetivos, el hecho de tener unos indicadores adecuados es fundamental tanto para la medición como para su evaluación o corrección, sin embargo, los tiempos de evaluación pueden ser muy lentos o ir por detrás de la dinámica del mercado lo que los hace vulnerable a otros competidores, es por esto que el uso de herramientas automatizadas de inteligencia de negocios puede brindar la información y levantar alertas de forma anticipada.

En el caso de Latinoamérica es frecuente que las empresas escojan empacar antes de competir o antes de invertir en tecnología, esto lo mencionaba la revista The economist en el año 2022 en su reportaje especial para la región, una situación que podemos transponer a Venezuela, en donde un emprendedor pocas veces invierte en estudios de mercado para poder competir, esto puede mitigarse debido a que la IN brinda información en el momento adecuado y oportuno a las personas pertinentes de manera apropiada para su comprensión según Ruiz, C. & Yong, L. (2021)

## **Proceso de aplicación**

Para Guerrero y Rodas-Silva el proceso de aplicación de herramientas de inteligencia de negocios debe asegurar la visibilidad de la información en función de una mejor comprensión de este y, en última instancia, para mejorar el desempeño, para que esto pueda ser funcional la empresa debe contar con un software especializado en visualización de datos como por ejemplo Power BI, Tableau, entre otros, que permitan realizar todo el proceso de extracción, limpieza y carga de datos o ETL por sus siglas en inglés, el solo uso de programas como Excel debido a que no es considerado “user- friendly”, es decir un programa fácil de usar o en muchas ocasiones de entender según Prieto (2022). En las empresas venezolanas es uno de los programas mas utilizados no solo para el análisis de la información sino también para todo el proceso, incluido la visualización.

El factor humano es importante para el desarrollo de esta tarea, la capacitación, formación o contratación de personal técnico que pueda manejar estos programas cobra un rol tan importante como la propia información, al final los datos se quedan en la maquina y será el analista de estos el que pueda interpretar y orientar esta información.

El rol de este analista es ser el encargado de presentar los datos de manera simple en un Dashboard, que no es más que una herramienta con un panel de gráficos que muestran información previamente analizada para que con esta los directivos o gerentes encargados de la toma de decisiones ejecuten las acciones correspondientes, en estos gráficos o panel suelen estar los KPI de los departamentos o la empresa ya que los softwares de visualización permiten mucha flexibilidad en su manejo.

La información deberá ser presentada incluso en un formato de StoryTelling que permita la narración de los acontecimientos para que incluso distintos departamentos dentro de la compañía puedan comprender o tener nociones de lo que está pasando, al final los datos muestran una radiografía de lo que paso en un lapso de tiempo, las ventajas de los softwares de IN como Power BI o Tableau es que permiten conexiones con bases de datos de forma

constantes, por lo que los datos se podrían actualizar en tiempo real, además de la facilidad para presentar la información en distintas plataformas.

Existen empresas que tienen más de una fuente de obtención de datos, incluso algunas que tienen múltiples fuentes o bases de datos que podemos denominarlas como una colección de datos relacionados, como Excel, programas de CRM, ERP, para estas será necesario la instalación de un Data Warehouse antes de enviar la información al software de IN esta puede definirse como una colección de datos orientada al sujeto, no volátil, integrada y variable en el tiempo en apoyo de las decisiones de la gerencia según Melsi (2012), es decir es un software que nos permitirá tener datos limpios, organizados e integrados para desarrollar las herramientas como la inteligencia de negocios.

El establecer un sistema de información que se adapte al nuevo paradigma tecnológico requiere tiempo e inversión Cordero, Erazo y Narváez (2020), determinaron que la mayoría de empresas no utilizan el sistema de inteligencia de negocios debido al alto desconocimiento sobre el mismo y los elevados costos que puede conllevar su implementación. Sin embargo, las nuevas tecnologías han disminuido los costos de implementación radicalmente, a su vez que cada vez las empresas están generando mayor información de forma digital por lo que tener información sobre esos datos resulta valioso.

## **Metodología y recomendaciones**

La metodología de Larissa Moss indica o guía a través de una serie de pasos necesarios para la implementación de una solución de inteligencia de negocios, según lo expuesto por Cuzco y Ugaz (2019):

- Etapa de Justificación: se estudia el caso del negocio y se evalúan las necesidades de este que dan origen al proyecto de Business Intelligence

- Etapa de Planificación: se desarrollan planes estratégicos y tácticos que establecen cómo se desplegará y llevará a cabo el proyecto. Para ello, es necesaria la evaluación de la infraestructura de la empresa.
- Etapa de Análisis del negocio: se realiza un análisis detallado de los problemas y oportunidades del negocio para definir los requerimientos y crear el prototipo.
- Etapa de Diseño: Se realiza el diseño de la base de datos y del proceso de ETL para que refleje las necesidades del negocio.
- Etapa de Construcción: Se construye el proceso de ETL y los reportes. Aquí ya se puede evidenciar cuál debe ser el retorno de la inversión dentro de un lapso de tiempo definido.
- Etapa de Implementación: Se implementa el producto final y, con el tiempo, se medirá su efectividad para determinar si la solución BI ofrece lo que se determinó en la etapa de planificación

Por su parte Guerrero y Rodas-Silva (2022) en su artículo realizaron un análisis de las fortalezas y debilidades de las herramientas inteligencia de negocios y lograron determinar que hay muchas herramientas en el mercado la gran mayoría de estos paquetes son apropiados y dan acceso a información además que permiten la integración de datos en las áreas de la organización, realizaron un análisis detallado de sus ventajas y desventajas resultando como las más competentes y con mayor beneficio en cuanto a sus funciones de desempeño y costos Power BI y Qkliview, siendo estas sus recomendaciones a aplicar.

## **Expectativas y posibles retos futuros**

El estado Carabobo es el motor industrial del país, en donde se encuentran diversas zonas industriales y el principal puerto en la ciudad de Puerto Cabello por donde entran y salen la mayor cantidad de mercancías en el país, sin embargo, la recuperación de los últimos semestres no ha influido en la realidad, el Dr. Isaac Perez presidente de la Cámara de Pequeños-Medianos Industriales y Artesanos del estado Carabobo (CAPEMIAC) comento a

los medios que durante la primera mitad del año 2024 observaron un aumento del empleo del 1,5%.

La encuesta publicada por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) presentó los resultados de su Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI) del año 2023 en donde se manifestaba que solo el 52,2% de la población mayor de 15 años se encontraba ocupada, es decir casi la mitad de la población no se encuentra trabajando activamente, además que Índice de Remuneraciones del Observatorio Venezolano de Finanzas (OVF) sitúa la remuneración promedio en solo \$230,76 al mes.

Las remuneración y el restringido mercado laboral ha hecho que exista una gran cantidad de personas que puede aprender a usar las herramientas o softwares que les permitan aplicar la inteligencia de negocios, actualmente existen diversos repositorios gratuitos donde existen tutoriales o artículos sobre como utilizar cada una de estas herramientas, también existen academias online donde las personas pueden formarse en el uso de las nuevas tecnologías digitales como lo es Coursera, Platzi, Udemy entre otras. Lamentablemente las universidades carabobeñas no brindan cursos especializados en estas áreas, causando un mayor rezago en la productividad con respecto a la competencia.

El futuro económico del país es incierto, sin embargo, existen miles de empresas que deben adaptar su proceso productivo para disminuir las brechas que están surgiendo debido al rezago tecnológico con sus pares de la región. El presidente de CAPEMIAC, Dr. Isaac Pérez Yunis informo que solo el 14% de los afiliados están inmersos en procesos de transformación digital, lo que confirma el rezago en la región, además que la coyuntura política ha frenado la actividad económica, Ana Isabel Taboada presidenta de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio de Carabobo, afirmó que, en la ciudad de Valencia, estado Carabobo, la contracción ha sido del 15% al 18% durante el año 2024.

El uso de la inteligencia de negocios ha demostrado un aumento en la productividad de los trabajadores Alvarado. (2021) en su proyecto logro como resultado usando solo el software Excel debido algunas limitantes el reducir en mas de la mitad el tiempo usado en la empresa Tractebel Engineering para obtener reportes financieros de los proyectos pasando de 45 minutos a solo 15 minutos, además de pasar de doce a un solo archivo, una mejora sustancial respecto a los procesos anteriores.

## Conclusiones

El análisis de la inteligencia de negocios (IN) aplicado a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Carabobo, Venezuela, revela la importancia crucial de la transformación digital en un entorno económico complejo. Las empresas en la región enfrentan un rezago tecnológico significativo, lo que genera desventajas competitivas tanto a nivel nacional como internacional. Esta situación se ve agravada por la falta de acceso a crédito, la precariedad de los servicios públicos y las políticas fiscales restrictivas.

A pesar de este contexto desafiante, la implementación de herramientas de inteligencia de negocios presenta una oportunidad valiosa para mejorar la toma de decisiones en las empresas venezolanas. La IN permite gestionar grandes volúmenes de datos, facilitando la identificación de oportunidades y riesgos con mayor rapidez y precisión. Sin embargo, para que estas herramientas sean efectivas, es esencial que las empresas inviertan en capacitación y adquisición de tecnología adecuada, así como en la contratación de personal capacitado en la gestión de datos.

Es imperativo que las PYMES venezolanas superen las barreras actuales, adoptando sistemas de información avanzados que optimicen sus procesos productivos y permitan una mejor adaptación al entorno cambiante. Aunque el futuro económico del país es incierto, las

empresas que logren integrar exitosamente la inteligencia de negocios en sus operaciones estarán mejor posicionadas para competir en el mercado global. La adopción de la IN no solo es una herramienta para la eficiencia, sino también un camino hacia la sostenibilidad y el crecimiento en un escenario económico cada vez más digitalizado.

## Referencias

Analítica (2024). Aseguran que contribuyentes especiales pagan el 80% de sus utilidades en impuestos. Disponible en: <https://www.analitica.com/economia/aseguran-que-contribuyentes-especiales-pagan-el-80-de-sus-utilidades-en-impuestos/>

Analítica. (2024). Fedecámaras alerta caída de la economía en el interior del país. Disponible en: <https://www.analitica.com/economia/fedecamaras-alerta-caida-de-la-economia-en-el-interior-del-pais/>

El Oriental de Monagas, (2024). Capemiac: Leve incremento de empleo en el sector de la pequeña y mediana industria. Disponible en: <https://elorientaldemonagas.com/capemiac-leve-incremento-de-empleo-en-el-sector-de-la-pequena-y-mediana-industria/>

Observatorio Venezolano de Finanzas. (2024). Índice de Remuneraciones 2do Trimestre 2024. Disponible en: <https://observatoriodefianzas.com/segundo-trimestre-se-amplia-la-brecha-entre-las-remuneraciones-privadas-y-publicas/>

Proyecto ENCOVI. (2024). ENCOVI 2023: Radiografía de la Vulnerabilidad Social de Venezuela y Propuestas de Políticas Públicas. Disponible en: <https://www.proyectoencovi.com/>

The Economist (2022): Special report Latin America, Stalled economy, 18 de junio. Disponible en: <https://www.economist.com/weeklyedition/2022-06-18>.

Prieto, J. (2022). Implementación de Power BI para para la generación de informes eficientes en el área de finanzas de L'ORÉAL COLOMBIA. Disponible en: <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/50545/2023jennyprieto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sivira, A. Contreras, C. & Gonzalez, M. (2022) Análisis de Big data como factor de competitividad en las empresas venezolanas. Universidad de Carabobo, revista de FACES 2023.

Pinto, M. (2022). Business Intelligence en el análisis financiero. Disponible en: <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/16860/1/UA-MCT-EAC-029-2023.pdf>

Ruiz, C. & Yong, L. (2021). Análisis y propuesta de la aplicación de un modelo de Business Intelligence para la mejora de la toma de decisiones en el servicio de logística de última milla. Caso: Nirex. Disponible en: [https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/21149/RUIZ\\_CHAN\\_YONG\\_LOPEZ\\_Lic..pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/21149/RUIZ_CHAN_YONG_LOPEZ_Lic..pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Guerrero, M. & Rodas-Silva, J. (2022). Análisis comparativo de metodologías y herramientas tecnológicas para procesos de Business Intelligence orientado a la toma de decisiones. Revista de Tecnologías de la informática y las telecomunicaciones, Vol 6. No. 1 (53-62). Disponible en: <https://pdfs.semanticscholar.org/71ec/80ed57dab8140089aaa750855808819bbcf1.pdf>

Alvarado, R. (2021) Diseño de una propuesta de mejora integral en los procesos internos del área de finanzas de la empresa Tractebel Engineering. Disponible en: <http://dspace.otalca.cl/bitstream/1950/12687/3/2021A000403.pdf>

Pontiles, Víctor (2020) Influencia del entorno general en el desarrollo productivo de la empresa venezolana. Disponible en: <http://aulavirtual.web.ve/revista/ojs/index.php/aulavirtual/article/view/21/31>

Cordero, Erazo y Narváez (2020). Soluciones corporativas de inteligencia de negocios en las pequeñas y medianas empresas. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7439114>

Cuzco, J. & Ugaz, F. (2019). Desarrollo de una solución de inteligencia de negocios para la mejora en el análisis de información en las áreas de admisión y laboratorio del Centro Médico

Pacífico del Norte de la ciudad de Trujillo usando la arquitectura tecnológica de Pentaho BI y la metodología de Larissa Moss. Disponible en:

[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/6888/1/REP\\_ING.SIST\\_JOSE.CUZ\\_CO\\_FIORELLA.UGAZ\\_SOLUCI%C3%93N.INTELIGENCIA.NEGOCIOS.INFORMACI%C3%93N.CENTRO.M%C3%89DICO.PACIFICO.NORTE.TRUJILLO.USANDO.ARQUITECTURA.TECNOL%C3%93GICA.PENTAHO.BI.METODOLOG%C3%8DA.LARISSA.MOSS.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/6888/1/REP_ING.SIST_JOSE.CUZ_CO_FIORELLA.UGAZ_SOLUCI%C3%93N.INTELIGENCIA.NEGOCIOS.INFORMACI%C3%93N.CENTRO.M%C3%89DICO.PACIFICO.NORTE.TRUJILLO.USANDO.ARQUITECTURA.TECNOL%C3%93GICA.PENTAHO.BI.METODOLOG%C3%8DA.LARISSA.MOSS.pdf)

Pascale, R. (2019). El futuro de las finanzas Apuntes sobre el estado del arte. Jornadas Nacionales de Administración Financiera. 39-216. Disponible en: [https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/sadaf/xxxix\\_jornadas/39-j-pascale-el-futuro-de-las-finanzas.pdf](https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/sadaf/xxxix_jornadas/39-j-pascale-el-futuro-de-las-finanzas.pdf)

Melsi, O. (2012). Desarrollo de un Data Mart en el área de administración y finanzas de la municipalidad distrital de los Baños del Inca. Disponible en: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/178/Melsi%20OcasTerrones.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

## CAPÍTULO 5

### LAS FRONTERAS DE LA ECONOMÍA: ENTRE LA FÍSICA CUÁNTICA Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Francisco J. Contreras Márquez

#### Resumen

Este artículo explora la intersección entre la economía y campos como la física cuántica y la teoría de sistemas complejos. Se analiza cómo la globalización y la teoría de la causalidad influyen en los modelos económicos contemporáneos, poniendo énfasis en el papel de las interdependencias en la toma de decisiones. La física cuántica, con conceptos como la superposición y el entrelazamiento, ofrece un nuevo enfoque para comprender la incertidumbre inherente a los procesos económicos. La integración de la inteligencia artificial con la economía cuántica se presenta como un área emergente en la econometría, proporcionando herramientas avanzadas para modelar y predecir en entornos volátiles. Se examinan diversos modelos que combinan técnicas cuánticas y de aprendizaje automático. Finalmente, se exploran las implicaciones éticas de estas innovaciones, resaltando la necesidad de marcos regulatorios sólidos para garantizar un uso equitativo y responsable. Este enfoque interdisciplinario representa un avance significativo en la comprensión y el modelado de los fenómenos económicos.

**Palabras clave:** Economía cuántica, Causalidad, Conectividad económica, Inteligencia artificial, Modelización económica.

#### Introducción

La conectividad en economía se refiere a la interrelación entre las diferentes partes de un sistema económico. Esto incluye conexiones entre mercados locales e internacionales,

economías nacionales y factores globales como el comercio, la inversión y la política monetaria. Esta interconexión significa que las decisiones tomadas en una parte del sistema pueden tener repercusiones amplias y a menudo inesperadas en otras partes. Las redes económicas globales, como los acuerdos comerciales o los flujos de capital, ilustran cómo una decisión política o económica en un país puede desencadenar efectos dominó en otros países, modificando flujos de comercio, inversión y empleo a nivel mundial.

Las relaciones causales en la economía están frecuentemente mediadas por la conectividad. Un cambio en la política monetaria en un país puede tener repercusiones globales debido a la interconexión de los mercados financieros. La teoría de sistemas complejos también es relevante en este contexto. El comportamiento emergente de un sistema, como una economía, puede ser difícil de predecir únicamente mediante el análisis de relaciones causales simples, debido a la red de conexiones e interacciones dinámicas. Este enfoque reconoce que las economías no son sistemas lineales simples, sino redes complejas donde las decisiones locales pueden amplificarse o disiparse dependiendo de las conexiones existentes.

## **1. Relación metodológica entre la física cuántica y la economía**

La física cuántica se ocupa de los fenómenos que ocurren a escalas subatómicas, donde las leyes del comportamiento de las partículas difieren significativamente de las expectativas de la física clásica. Conceptos como la superposición, el entrelazamiento y la naturaleza probabilística de los eventos son fundamentales en este campo. La superposición describe cómo una partícula puede existir en múltiples estados a la vez hasta que es observada. El entrelazamiento se refiere a la conexión instantánea entre partículas distantes, donde el estado de una afecta instantáneamente al estado de la otra, independientemente de la distancia que las separe. Estos principios desafían las nociones tradicionales de causalidad y predictibilidad.

Algunos economistas han comenzado a aplicar principios de la física cuántica a la teoría económica, particularmente en áreas como la teoría de decisiones y la modelización del comportamiento humano. La complejidad y la interdependencia observadas en las elecciones económicas pueden ser vistas como análogas a los fenómenos cuánticos. Por ejemplo, el entrelazamiento cuántico se puede equiparar con la interdependencia de mercados financieros globales, donde una decisión en un mercado puede tener un impacto inmediato en otro. De manera similar, la superposición puede usarse para modelar la incertidumbre inherente en las decisiones económicas, donde múltiples resultados posibles coexisten hasta que una acción específica es tomada.

Tanto la economía como la física cuántica lidian con la incertidumbre y la probabilidad como elementos centrales en sus modelos. En economía, la incertidumbre es omnipresente, desde las fluctuaciones en los mercados financieros hasta las decisiones de inversión y consumo. Los economistas a menudo recurren a modelos probabilísticos para predecir resultados bajo diferentes escenarios de riesgo. La física cuántica introduce una visión aún más radical de la incertidumbre, donde no solo es una cuestión de falta de información, sino una característica intrínseca de la realidad a niveles fundamentales. Esta perspectiva puede enriquecer los modelos económicos, particularmente en áreas como la formación de expectativas y la toma de decisiones bajo incertidumbre.

## **2. Integración de la economía cuántica con la inteligencia artificial y su aplicación en el análisis econométrico y de series temporales**

Esta sección explora la integración de la economía cuántica con la inteligencia artificial (IA) y su aplicación en el análisis econométrico y de series temporales. Se describen diversos modelos y algoritmos de predicción y explicación que combinan principios cuánticos con técnicas avanzadas de IA, destacando su relevancia y proporcionando referencias académicas para una mayor profundización.

Los modelos cuánticos ofrecen nuevas formas de representar la incertidumbre y las correlaciones entre variables económicas, superando las limitaciones de los modelos clásicos. En el análisis de series temporales, estos modelos pueden mejorar las predicciones en entornos con alta volatilidad o incertidumbre, como los mercados financieros.

- **Superposición y entrelazamiento cuántico:** La superposición permite que una variable económica exista en múltiples estados simultáneamente hasta que es observada, proporcionando una representación más rica de la incertidumbre. El entrelazamiento cuántico ofrece una manera novedosa de modelar la interdependencia entre múltiples series temporales, permitiendo que los cambios en una serie influyan en otras de manera no clásica.
- **Simulación cuántica:** Los simuladores cuánticos tienen el potencial de revolucionar el modelado de las dinámicas de mercado, incorporando fenómenos como la superposición y el entrelazamiento. Esto ofrece nuevas perspectivas sobre cuestiones críticas como la volatilidad, la formación de precios y los ciclos económicos.

### 3. Los Juegos Cuánticos en la Economía

La teoría de juegos clásica, fundamental para el análisis de la toma de decisiones estratégicas en la economía, se enfrenta a un nuevo reto: la física cuántica. La aparición de los **juegos cuánticos** abre un nuevo panorama donde la estrategia tradicional puede verse desafiada por las peculiaridades de la mecánica cuántica.

En los juegos cuánticos, los jugadores pueden aprovechar conceptos como la **superposición** y el **entrelazamiento**, lo que les permite adoptar estrategias no disponibles en los juegos clásicos. Un jugador puede, por ejemplo, encontrarse en una superposición de estrategias, jugando simultáneamente varias opciones con una probabilidad determinada. Esto abre un abanico de posibilidades complejas para la interacción estratégica, desafiando

los conceptos tradicionales de equilibrio de Nash (Nash, 1951) y la racionalidad. El concepto de equilibrio introducido por John Nash y sus colaboradores en su obra seminal *Teoría de Juegos y Comportamiento Económico*, ha sido durante décadas un pilar fundamental en el análisis de interacciones estratégicas. Sin embargo, los avances recientes en computación cuántica han puesto de manifiesto que las estrategias cuánticas pueden ofrecer nuevas posibilidades y desafiar las intuiciones clásicas basadas en el equilibrio de Nash.

Las implicaciones para la economía son vastas. La posibilidad de superposición en estrategias podría modificar la forma en que se compite en los mercados. Los **juegos cuánticos** podrían influir en la forma en que las empresas establecen precios, negocian contratos o compiten por la participación de mercado.

Las implicaciones para la economía son vastas. La posibilidad de superposición en estrategias podría modificar la forma en que se compite en los mercados (Haven & Khrennikov, 2013). Los juegos cuánticos podrían influir en la forma en que las empresas establecen precios, negocian contratos o compiten por la participación de mercado.

## Aplicaciones

- **Negociaciones comerciales:** Un jugador podría utilizar la superposición para explorar diferentes escenarios de negociación, aumentando su poder de negociación.
- **Mercados financieros:** La superposición y el entrelazamiento podrían cambiar la forma en que se opera en los mercados financieros, donde las decisiones en una parte del mundo podrían tener un impacto inmediato en otros mercados, independientemente de la distancia física.
- **Teoría del consumidor:** Los consumidores podrían, en teoría, encontrarse en una superposición de preferencias, lo que dificultaría la predicción de su comportamiento de compra.

## Desafíos y limitaciones

- **Complejidad:** La teoría de juegos cuántica es un campo relativamente nuevo, y la complejidad de los cálculos cuánticos hace que sea difícil aplicar estos modelos a escenarios económicos reales.
- **Aplicaciones prácticas:** Todavía no se han desarrollado ampliamente aplicaciones prácticas de los juegos cuánticos en la economía, aunque se están explorando nuevas posibilidades.

A pesar de los desafíos, la teoría de juegos cuántica ofrece una nueva perspectiva para la comprensión del comportamiento estratégico en la economía. A medida que la computación cuántica se desarrolle, es probable que las aplicaciones de los juegos cuánticos se vuelvan más relevantes y abran nuevas vías para la innovación en la economía y la toma de decisiones estratégicas.

- **Teoría de juegos cuánticos:** En la teoría de juegos, los juegos cuánticos permiten explorar decisiones estratégicas en economía desde un nuevo ángulo, donde los jugadores pueden estar en una superposición de estrategias. Esto podría tener implicaciones profundas para la competencia en los mercados y la regulación económica.
- **Criptografía cuántica:** La criptografía cuántica podría transformar la seguridad de los contratos inteligentes y las transacciones financieras, especialmente en el ámbito de las criptomonedas. Al aplicar principios cuánticos a la criptografía, se pueden desarrollar sistemas mucho más seguros, protegiendo las transacciones económicas contra amenazas que superan las capacidades de la criptografía clásica. Esto no solo mejora la seguridad, sino que también aumenta la transparencia y la confianza en los sistemas financieros digitales.

## 4. Algoritmos cuánticos en optimización y análisis de datos

La optimización es un área crucial en econometría, donde los economistas buscan encontrar las mejores soluciones para problemas como la asignación de recursos o la selección de portafolios. Los algoritmos cuánticos ofrecen herramientas poderosas para abordar estos desafíos de manera más eficiente.

- **Quantum Approximate Optimization Algorithm (QAOA):** El QAOA es un algoritmo cuántico diseñado para resolver problemas de optimización combinatoria. Combina técnicas clásicas con operaciones cuánticas para aproximar soluciones a problemas NP-difíciles, ofreciendo una aceleración significativa en tareas como la optimización de rutas, asignación de recursos y problemas financieros (Nielsen & Chuang, 2010).
- **Algoritmo de Grover:** Este método cuántico se utiliza para la búsqueda eficiente de elementos en bases de datos no ordenadas, reduciendo el tiempo de búsqueda de  $O(N)$  a  $O(\sqrt{N})$ . En econometría, puede acelerar significativamente la búsqueda de soluciones óptimas en la estimación de parámetros, facilitando el manejo de modelos más complejos y grandes conjuntos de datos en menos tiempo (Rieffel & Polak, 2011).
- **Descomposición Cuántica de Matrices:** Esta técnica descompone matrices grandes y complejas utilizando algoritmos cuánticos, permitiendo cálculos que son intratables para métodos clásicos. Es fundamental en la resolución de sistemas de ecuaciones lineales y en el análisis de grandes conjuntos de datos, con aplicaciones en física, ingeniería y análisis financiero (Lipton & Regan, 2014).

## 5. Integración de inteligencia artificial y aprendizaje automático cuántico

La combinación de IA con la computación cuántica abre nuevas posibilidades para el procesamiento y análisis de datos económicos, mejorando la precisión y eficiencia de los modelos predictivos y explicativos.

- **Redes Neuronales Cuánticas (QNN):** Las QNN combinan la teoría cuántica con las estructuras de redes neuronales, aprovechando la superposición y el entrelazamiento cuántico para mejorar el rendimiento de los modelos de aprendizaje profundo. Tienen el potencial de superar las limitaciones de las redes neuronales clásicas, siendo más eficientes en tareas complejas de clasificación, regresión y procesamiento de datos (Wittek, 2014). En la predicción de series temporales, las QNN pueden manejar y correlacionar grandes cantidades de datos de manera más eficiente.
- **Quantum Machine Learning (QML):** El QML fusiona el aprendizaje automático con la computación cuántica, utilizando algoritmos cuánticos para mejorar el entrenamiento y la predicción en modelos de machine learning. Promete acelerar significativamente el aprendizaje y el procesamiento de grandes volúmenes de datos, siendo crucial para la inteligencia artificial en áreas como la criptografía, la farmacología y la economía (Ganguly, 2021). En escenarios con relaciones no lineales y complejas interdependencias, el QML puede aumentar la precisión de los modelos predictivos y econométricos.
- **Procesamiento cuántico de datos financieros:** Este enfoque puede acelerar el análisis en tiempo real de grandes volúmenes de datos de mercado, mejorando la capacidad de los modelos econométricos para adaptarse rápidamente a cambios repentinos. La integración del procesamiento cuántico con IA para analizar datos no estructurados, como noticias financieras o redes sociales, podría proporcionar insights más precisos y rápidos sobre el sentimiento del mercado y su impacto en las series temporales financieras.

## 6. Modelos avanzados de aprendizaje automático aplicados a la economía

Además de los enfoques cuánticos, existen diversos modelos de aprendizaje automático y técnicas de IA que se aplican eficazmente en el análisis econométrico y de series temporales.

- **Redes Neuronales Recurrentes (RNN) y LSTM:** Las RNN y su variante Long Short-Term Memory (LSTM) están diseñadas para procesar secuencias de datos temporales, donde las LSTM superan los problemas de vanishing gradient. Son esenciales para tareas que requieren memoria a largo plazo, como la predicción de series temporales, el procesamiento de lenguaje natural y el reconocimiento de voz (Goodfellow et al., 2016).
- **Prophet:** Es un modelo de series temporales desarrollado por Facebook, diseñado para manejar tendencias no lineales, estacionales y de cambio de régimen. Es ampliamente utilizado para la previsión de series temporales en negocios y análisis económico debido a su facilidad de uso y precisión en condiciones cambiantes (Hyndman & Athanasopoulos, 2018).
- **Redes Neuronales Artificiales (ANN):** Las ANN son sistemas computacionales inspirados en las redes neuronales biológicas, compuestos por capas de neuronas interconectadas que aprenden patrones a través del entrenamiento. Son la base de muchas aplicaciones de IA, como la visión por computadora, el reconocimiento de patrones y la predicción de datos (Nielsen, 2015).
- **Modelos de regresión regularizada:** Técnicas como la regresión Ridge, Lasso y ElasticNet utilizan penalizaciones para mejorar la generalización del modelo. Lasso favorece la selección de características, Ridge aborda la multicolinealidad, y ElasticNet combina ambas. Son fundamentales para la predicción y análisis de datos en econometría, bioestadística y ciencias sociales, proporcionando modelos robustos y manejables (Hastie et al., 2009).
- **Random Forest y Gradient Boosting Machines (GBM):** Estos métodos de ensemble learning utilizan múltiples árboles de decisión para mejorar la precisión y reducir el sobreajuste. Random Forest crea múltiples árboles de manera aleatoria, mientras que GBM construye modelos secuenciales optimizando errores residuales. Son herramientas poderosas para la clasificación y regresión, con aplicaciones en finanzas, medicina y marketing, conocidas por su alta precisión y robustez (Hastie et al., 2009).

- **Modelos GARCH:** Los modelos GARCH (Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity) se utilizan en econometría para estimar la volatilidad de series temporales financieras. Son cruciales para la gestión de riesgos y la valoración de activos, proporcionando una herramienta para modelar y predecir la volatilidad en mercados financieros (Tsay, 2010).
- **DeepAR:** Este modelo basado en RNN permite la predicción de múltiples series temporales utilizando una única red entrenada. Es altamente eficiente para predecir demandas de productos y gestionar inventarios en comercio electrónico, mejorando la precisión de las previsiones en entornos empresariales (Becerra, 2020).

## 7. Interpretabilidad y capacidad explicativa de los modelos

La interpretabilidad de los modelos de IA es esencial para comprender y confiar en sus predicciones y decisiones, especialmente en contextos económicos donde las implicaciones pueden ser significativas.

- **SHAP (SHapley Additive exPlanations):** Es un método de explicación de modelos de machine learning que asocia a cada característica un valor Shapley, describiendo su contribución al resultado final. Es esencial para interpretar modelos complejos de machine learning, facilitando la comprensión y transparencia de decisiones automatizadas en áreas como salud y finanzas (Molnar, 2020).
- **LIME (Local Interpretable Model-agnostic Explanations):** Esta técnica explica las predicciones de modelos de machine learning de forma local, perturbando el input para observar su efecto en la predicción. Es una herramienta clave para la interpretabilidad en IA, permitiendo a los usuarios confiar en los modelos mediante la comprensión de sus decisiones (Molnar, 2020).

## 8. Modelos probabilísticos y simulación económica

Los modelos probabilísticos y de simulación proporcionan marcos robustos para el análisis y la predicción en economía, especialmente bajo condiciones de incertidumbre.

- **Redes Bayesianas:** Estos modelos probabilísticos utilizan grafos dirigidos para representar variables y sus dependencias, permitiendo el razonamiento con incertidumbre. Son fundamentales en la inferencia estadística y la toma de decisiones bajo incertidumbre, con aplicaciones en bioinformática, finanzas y diagnóstico médico (Scutari & Denis, 2014).
- **Modelos de Equilibrio General Computable (CGE) con aprendizaje automático:** Estos modelos combinan métodos econométricos con técnicas de machine learning para mejorar las predicciones económicas. Son cruciales para la evaluación de políticas económicas y la predicción de impactos económicos en sectores específicos, integrando datos y modelos de alta complejidad (Dixon & Jorgenson, 2013).
- **Modelos basados en agentes (ABM) con refuerzo y deep learning:** Integran aprendizaje por refuerzo y deep learning para simular comportamientos complejos de agentes autónomos en un entorno. Son utilizados en la simulación de mercados, políticas públicas y sistemas sociales, proporcionando insights sobre el comportamiento emergente y la dinámica de sistemas complejos (Uhrmacher & Weyns, 2009).

## Procesamiento de datos temporales y espaciales

El análisis de datos temporales y espaciales es fundamental en diversos ámbitos económicos y financieros, y se beneficia de modelos especializados.

- **Redes Neuronales Convolucionales (CNN):** Las CNN se adaptan a datos temporales y espaciales para capturar patrones locales y relaciones de largo alcance en series de tiempo y datos geoespaciales. Son vitales en aplicaciones de meteorología, imagenología médica y análisis de video, donde la estructura de los datos espaciales y temporales es crucial para la precisión de los modelos (Chollet, 2018).

- **XGBoost y CatBoost:** Son algoritmos de boosting altamente eficientes, diseñados para manejar grandes volúmenes de datos y variables categóricas, respectivamente. Son herramientas de referencia en competencias de machine learning y aplicaciones industriales, destacándose por su capacidad para mejorar el rendimiento de los modelos en clasificación y regresión (Bonaccorso, 2017).
- **Aprendizaje por refuerzo para comportamiento de consumo:** El aprendizaje por refuerzo se aplica para modelar y predecir comportamientos de consumo, ajustando estrategias en tiempo real según las respuestas de los consumidores. Es crucial para la optimización de estrategias de marketing, personalización de ofertas y maximización del valor del cliente, en sectores como retail y tecnología (Sutton & Barto, 2018).
- **Procesamiento del Lenguaje Natural (NLP) y análisis de sentimiento:** El NLP se utiliza para analizar y comprender textos, mientras que el análisis de sentimiento extrae emociones y opiniones de estos datos. Son esenciales en la minería de opiniones, atención al cliente y análisis de mercado, permitiendo a las empresas obtener insights valiosos sobre la percepción pública y la experiencia del cliente (Jurafsky & Martin, 2018).

## 9. Ética de la aplicación de la física cuántica y la inteligencia artificial en la economía

La integración de la física cuántica y la inteligencia artificial (IA) en la economía plantea una serie de consideraciones éticas que deben ser abordadas para asegurar que estas tecnologías sean aplicadas de manera responsable y equitativa.

Uno de los principales desafíos éticos es la transparencia y la “explicabilidad” de los modelos cuánticos y de IA. Estos modelos, por su complejidad inherente, a menudo actúan como "cajas negras", lo que dificulta la comprensión de cómo se toman las decisiones. Esto puede generar desconfianza en los resultados y decisiones económicas basadas en estos modelos, especialmente si afectan aspectos críticos como la distribución de recursos o la regulación de mercados financieros.

Otro aspecto ético importante es el impacto de estas tecnologías en el empleo y la desigualdad. La automatización avanzada, potenciada por la IA y los modelos cuánticos, podría desplazar a trabajadores en sectores económicos clave, exacerbando la desigualdad social y económica. Además, la aplicación de la física cuántica y la IA en la economía podría dar lugar a la creación de herramientas extremadamente poderosas que, si no se manejan adecuadamente, podrían ser utilizadas para manipular mercados o explotar vulnerabilidades en sistemas financieros.

Finalmente, la ética de la privacidad y la seguridad es crucial. El uso de grandes cantidades de datos para entrenar modelos de IA, combinado con la capacidad de la computación cuántica para romper códigos de seguridad actuales, plantea serias preocupaciones sobre la protección de datos personales y la confidencialidad de la información financiera. Es esencial desarrollar y adherir a marcos éticos que aseguren que la adopción de estas tecnologías no comprometa los derechos fundamentales de las personas ni la estabilidad del sistema económico global.

## 10. Evaluación Crítica del Enfoque Empleado

El enfoque utilizado en este trabajo destaca por su innovadora integración de conceptos de física cuántica y economía, creando un marco teórico que busca ampliar las fronteras de la modelación económica tradicional. Sin embargo, este enfoque presenta tanto fortalezas como desafíos que merecen ser evaluados críticamente.

### Fortalezas del Enfoque:

- **Interdisciplinariedad:** El trabajo se beneficia enormemente de la combinación de disciplinas como la física cuántica y la inteligencia artificial con la economía. Esta integración permite abordar problemas económicos desde nuevas perspectivas,

ofreciendo soluciones innovadoras a problemas complejos que son difíciles de resolver con modelos tradicionales. La utilización de conceptos como la superposición y el entrelazamiento cuántico en la modelización económica ejemplifica este avance metodológico.

- **Innovación en la Modelización:** Al incorporar principios cuánticos, el artículo introduce una nueva manera de representar la incertidumbre y las correlaciones entre variables económicas. Este enfoque es particularmente relevante en el análisis de series temporales y la predicción econométrica en contextos de alta volatilidad. Además, la aplicación de algoritmos cuánticos para la optimización y el análisis de datos presenta una mejora significativa en términos de eficiencia y precisión.
- **Relevancia en el Contexto Actual:** La economía global enfrenta cada vez mayores niveles de complejidad y dinamismo, lo que requiere herramientas analíticas más sofisticadas. El enfoque propuesto responde a esta necesidad, ofreciendo un marco adaptable y avanzado para la toma de decisiones económicas en un entorno caracterizado por la interdependencia y la incertidumbre.

## Desafíos y Limitaciones del Enfoque:

- **Complejidad Teórica y Técnica:** Aunque la integración de la física cuántica con la economía aporta beneficios significativos, también introduce una complejidad que puede resultar inaccesible para muchos economistas y profesionales del área. La comprensión profunda de los conceptos cuánticos y su aplicación práctica en la economía requiere un alto nivel de especialización técnica que puede limitar la aplicabilidad del enfoque a un público más amplio.
- **Falta de Evidencias:** El trabajo se basa en gran medida en desarrollos teóricos y simulaciones, lo cual, aunque valioso, plantea interrogantes sobre su aplicabilidad en escenarios reales. La falta de validación empírica robusta puede dificultar la aceptación

y adopción generalizada del enfoque en la práctica económica. Se requiere una mayor investigación empírica para demostrar la eficacia y relevancia de estos modelos en situaciones económicas concretas.

- **Desafíos Éticos:** La implementación de modelos cuánticos y de inteligencia artificial en la economía plantea consideraciones éticas que no deben ser subestimadas. La "caja negra" inherente a muchos de estos modelos puede generar desconfianza en los resultados obtenidos y en las decisiones basadas en ellos. Además, existe el riesgo de que estas tecnologías exacerben las desigualdades económicas y sociales, especialmente si no se gestionan de manera equitativa y transparente.

## 11. Conclusiones

Este análisis explora la convergencia de la economía, la causalidad, la conectividad y la física cuántica, revelando un panorama complejo y dinámico donde las decisiones económicas se rigen por conexiones intrincadas y la incertidumbre se presenta como un elemento fundamental. La aplicación de principios cuánticos como la superposición y el entrelazamiento a la toma de decisiones económicas y la modelación del comportamiento humano ofrece nuevas perspectivas para comprender las complejidades del comportamiento económico.

La integración de la inteligencia artificial con la economía cuántica, especialmente a través de modelos como redes neuronales cuánticas y algoritmos cuánticos de optimización, abre un horizonte de posibilidades para la predicción y el análisis econométrico. Estos enfoques prometen una mayor precisión y eficiencia en el análisis de series temporales, la gestión de riesgos financieros y la optimización de procesos económicos.

Sin embargo, la implementación de estas tecnologías conlleva desafíos éticos cruciales. La transparencia, la capacidad explicativa y la potencial creación de desigualdad económica son aspectos por considerar con cautela. Se deben establecer marcos éticos sólidos

que aseguren la aplicación responsable y equitativa de estas tecnologías, protegiendo los derechos fundamentales y la estabilidad del sistema económico global.

En síntesis, la economía cuántica y la inteligencia artificial representan un avance significativo en el estudio y la comprensión de los fenómenos económicos. Su aplicación responsable y ética tiene el potencial de revolucionar la modelación económica y la toma de decisiones, abriendo nuevas vías para el progreso económico y social.

## Recomendaciones

- Profundizar en el desarrollo de modelos económicos cuánticos: Se requiere un mayor esfuerzo para traducir conceptos cuánticos a marcos económicos robustos y aplicables a la toma de decisiones y la predicción.
- Explorar la interacción entre la inteligencia artificial y la economía cuántica: La combinación de estas tecnologías es prometedora, pero necesita una investigación más profunda para optimizar su integración y aprovechar todo su potencial.
- Desarrollar mecanismos para garantizar la ética y la transparencia: Se requiere una mayor atención a las implicaciones éticas de la aplicación de estas tecnologías, incluyendo la creación de mecanismos de transparencia y explicabilidad para generar confianza y seguridad en los resultados.

## Referencias Bibliográficas

Becerra, Felipe M. (2020). *Probabilistic forecasting with DeepAR*. arXiv preprint arXiv:2006.05730.

Bengio, Yoshua; Goodfellow, Ian; Courville, Aaron. (2016). *Deep learning*. MIT Press.

Bonaccorso, Giuseppe. (2017). *Mastering machine learning algorithms*. Packt Publishing.

- Chollet, François. (2018). *Deep learning with Python*. Manning Publications.
- Dixon, Peter B.; Jorgenson, Dale W. (Eds.). (2013). *Handbook of computable general equilibrium modeling*. Elsevier.
- Ganguly, Sourav. (2021). *Quantum machine learning: An applied approach*. Apress.
- Goodfellow, Ian; Bengio, Yoshua; Courville, Aaron. (2016). *Deep learning*. MIT Press.
- Haven, Emmanuel; Khrennikov, Andrei. (2013). *Quantum social science*. Cambridge University Press.
- Hyndman, Rob J.; Athanasopoulos, George. (2018). *Forecasting: Principles and practice*. (2nd ed.). OTexts.
- Jurafsky, Daniel; Martin, James H. (2018). *Speech and language processing*. (3rd ed.). Pearson.
- Lipton, Richard J.; Regan, Kenneth W. (2014). *Introduction to quantum algorithms via linear algebra: A primer for scientists and engineers*. MIT Press.
- Molnar, Christoph. (2020). *Interpretable machine learning: A guide for making black box models explainable*. Leanpub.
- Nash, J. (1951). *Non-cooperative games*. *Annals of Mathematics*, 54(2), 286-295. <https://doi.org/10.2307/1969529>
- Nielsen, Michael A.; Chuang, Isaac L. (2010). *Quantum computation and quantum information*. (10th Anniversary ed.). Cambridge University Press.
- Nielsen, Michael. (2015). *Neural networks and deep learning*. Determination Press.
- Polak, Wolfgang; Rieffel, Eleanor. (2011). *Quantum computing: A gentle introduction*. MIT Press.
- Scutari, Marco; Denis, Jean-Baptiste. (2014). *Bayesian networks: With examples in R*. Chapman and Hall/CRC.

Sutton, Richard S.; Barto, Andrew G. (2018). *Reinforcement learning: An introduction*. (2nd ed.). MIT Press.

Tsay, Ruey S. (2010). *Analysis of financial time series*. (3rd ed.). Wiley.

Uhrmacher, André M.; Weyns, David. (Eds.). (2009). *Multi-agent systems: Simulation and applications*. CRC Press.

Wittek, Peter. (2014). *Quantum machine learning: What quantum computing means to data mining*. Academic Press.

## **CAPÍTULO 6**

### **OPTIMIZACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO, ENFOCADO EN LAS CUENTAS POR COBRAR BAJO EL MARCO DE LA TEORÍA DE OPCIONES REALES DENTRO DE UNA ADMINISTRACIÓN DE CONDOMINIOS.**

Ana Araujo  
Néstor Clemente

#### **Resumen**

La investigación se trazó como objetivo el de manifestar la importancia de una eficiente administración del capital de trabajo, como estrategia para lograr la operatividad de una entidad y su permanencia en el tiempo se toma como caso de estudio una entidad que cuyo objeto es las cobranzas de juntas de condominios como ingreso principal para ejemplificar ciertos escenarios. Tomando en cuenta que el capital de trabajo es el efectivo mínimo que toda empresa necesita para ejecutar con normalidad sus operaciones. Una gestión adecuada del mismo permite contar con liquidez necesaria para cubrir las obligaciones de corto plazo, como resultado de la eficiente aplicación del ciclo de conversión del efectivo. El enfoque del artículo se basó en la efectividad de la rotación de las cuentas por cobrar como elemento del capital de trabajo apalancado en la teoría de opciones reales, concluyendo con recomendaciones en las mejoras de procesos y pasos claves en la administración de las cuentas por cobrar como elemento clave del capital de trabajo de una entidad.

**Palabras clave:** administración eficiente, capital de trabajo, opciones reales, cuentas por cobrar, Condominios

## Introducción

Una de las funciones más importantes de la administración financiera en una entidad, es el determinar el nivel óptimo del flujo de efectivo que se requiere para hacer frente a las obligaciones de corto plazo y mantener así la operatividad normal. Las empresas realizan transacciones de ventas diariamente, la totalidad de estas no se realizan en el momento en que se causan por lo que no se puede disponer de activos monetarios de manera expresa. También se realizan compras de bienes y servicios, pero no todas las compras son de contado, es decir que no habrá una erogación de monetaria hasta que se cumpla el plazo del crédito que pueden otorgar los proveedores o dependiendo de acuerdos se incluyan pagos fraccionados o anticipos que de alguna forma amortizan la obligación en el tiempo. Adicionalmente es importante considerar que un contexto volátil o incierto como podría ser una economía inflacionaria, las decisiones de financiamiento adquieren mayor relevancia y las evaluaciones de estas no solo deben ser más eficaces, sino que deben tener un mayor seguimiento ya que de ellas depende la supervivencia de las empresas.

En el mismo orden de ideas las empresas deben tener un control constante sobre las cuentas por cobrar que según (Aranda & Sangolqui, 2010) “Son aquellas cantidades que los clientes adeudan a una compañía por haber obtenido de ésta bienes o servicios o por la obtención de crédito dentro de un curso de los negocios”. Estas constituyen no son más que la de un derecho exigible por la entidad, manifestado en forma de crédito que ella otorga a los clientes mediante una cuenta abierta en el momento de crear la obligación para este último durante la entrega de un bien o servicio con el único propósito de retener la fidelidad de los clientes otorgando a su perspectiva facilidades de pago y atraer nuevos clientes con la finalidad de que sean recuperadas en su totalidad y en los plazos o créditos otorgados y tener los recursos suficientes para un normal funcionamiento operativo sin comprometer la integridad de la entidad.

Además, las organizaciones deben tener en cuenta que una de sus principales herramientas para una efectiva gestión de cobranza es el capital de trabajo.

El capital de trabajo es necesario dentro de una empresa por el número considerable de actividades que se realizan, lo que genera una gran cantidad de efectivo moviéndose en Caja-Bancos, mercaderías abundantes manejadas en Inventarios y recursos utilizados en inversiones, en Cuentas por Cobrar y Activos Circulantes. (Castro, 2012)

Si bien se entiende la gestión del capital del trabajo es fundamental en la administración financiera, pues esta se enfoca en la administración de los activos y pasivos a corto plazo de una empresa, es decir, aquellos que pueden convertirse rápidamente en efectivo (normalmente en un año). El capital de trabajo se obtiene restando los activos corrientes (efectivo, cuentas por cobrar e inventarios) de los pasivos corrientes (cuentas por pagar y deudas a corto plazo) dejando como saldo neto el monto real de las aquellas partidas del estado financiero que le permiten a la entidad maniobrar en el curso normal de sus operaciones.

Una gestión eficiente del capital de trabajo asegura que la empresa cuente con los recursos necesarios para cumplir con sus compromisos a corto plazo y operar de forma efectiva.

La gestión del capital humano en el área de cobros es vital para la eficiencia operativa, la satisfacción del cliente y la estabilidad financiera de la empresa.

En entornos económicamente adversos volátiles y de alta incertidumbre la liquidez en el corto plazo pasa a ser más importante que la solvencia. De todos los E.E.F.F el flujo de caja (el rey) pasa a ser el más relevante. Y la estructura de costos y gastos la Reina. (Pacheco R, 2024)

Continuando lo expresado por el autor precedente. Una adecuada administración de este recurso puede marcar la diferencia entre una empresa que cobra eficazmente y otra que enfrenta constantes problemas de liquidez una que puede ser capaz de cumplir sus

compromisos con sus proveedores no solo alcanzando objetivos de crecimiento sino de estrechamiento de relaciones comerciales a una que puede caer en impagos y perder credibilidad en el mercado por no poder honrar sus compromisos.

Para ejemplificar escenarios de estudio de los postulados del presente artículo, se tomará como ejemplo las operaciones y procesos de cuentas por cobrar dentro de una entidad desarrollada en el sector de administración de condominios; el concepto de capital de trabajo en este modelo de negocio es crucial, ya que asegura la liquidez necesaria para cubrir gastos operativos diarios, como mantenimiento, servicios públicos, y salarios del personal además que al ser el objeto de dicha entidad la eficiencia de la cobranza, este adicionalmente se convierte en un indicador crucial de la gestión operativa de la entidad con para sus clientes (las juntas de condominio). Una gestión eficiente del capital de trabajo permite a la empresa cumplir con sus obligaciones sin interrupciones, manteniendo la calidad de vida en los condominios y evitando problemas financieros.

Las mayores ventajas de tener un capital de trabajo eficiente en la administración de un condominio es que puede permitir que la empresa haga frente a gastos no provisionados y mantener operaciones fluidas, incluso si hay retrasos en los pagos de los propietarios. Aparte puede mejorar la capacidad de la empresa para negociar con proveedores y obtener mejores condiciones de pago.

Sin embargo, se pueden presentar ciertas debilidades o amenazas en el área de cobros de este tipo de organización en caso de que su capital de trabajo no sea el adecuado, entendiendo que principalmente estos dependen en mayor medida de que los propietarios de las unidades residenciales paguen a tiempo sus mensualidades, en caso de no ser así podrá afectar su capacidad para cumplir con sus obligaciones. Generando también tasas de morosidad altas, obligando a la empresa a buscar financiamiento externo, lo cual no se considera ideal ya que aumentaría el riesgo financiero en mediano plazo y a largo plazo presentaría un capital de trabajo insuficiente limitando la capacidad de la empresa para

expandirse o mejorar servicios, lo que puede afectar la satisfacción de los residentes y la reputación de la empresa. Según García-Aguilar, Galarza-Torres, Altamirano-Salazar (2017) en su trabajo Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes.

Expresan:

El riesgo financiero es la probabilidad de que la empresa por algún imprevisto no sea capaz de cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. En la gestión empresarial, el riesgo está directamente relacionado con las tasas de interés y su comportamiento, así como el nivel de confiabilidad que tienen las entidades del mercado financiero. (García-Aguilar, 2017)

Es aquí donde se plantea la aplicación de una metodología que ayude a mejorar la toma de decisiones con la finalidad de optimizar las fortalezas que tenga la empresa en su capital de trabajo y ayude con estrategias precisas las debilidades que se presentan en este tipo de organización.

La metodología escogida para el estudio objeto de este artículo es la **Teoría de opciones reales**. Según Venegas Martínez y Fundia Aizenstat (2006) en su trabajo Opciones reales, valuación financiera de proyectos y estrategias de negocios aplicaciones al caso mexicano. Indican que:

La metodología de opciones reales, en términos generales, es la aplicación de las técnicas de valuación de opciones financieras a la valuación de proyectos de inversión y estrategias de negocios cuando existe la flexibilidad de tomar, en el futuro, nuevas decisiones relacionadas con dichos proyectos y estrategias. Así pues, la metodología de opciones reales valúa la flexibilidad, u opcionalidad, de extender, posponer, enmendar e incluso abandonar un proyecto de inversión o estrategia de negocios, nuevo o existente, en una fecha (Venegas-Martínez & Francisco, 2006)

Es decir, es una metodología de valoración financiera que se utiliza principalmente en la toma de decisiones estratégicas y de inversión bajo incertidumbre. Es una extensión de la teoría de opciones financieras, que se aplica en el mercado de valores, al ámbito de la valoración de proyectos de inversión, activos físicos o decisiones empresariales.

Para poder apreciar como esta metodología puede aportar dentro del capital de trabajo, debemos tener en claro algunos conceptos con respecto a ella.

## 1. Concepto de Opción Real

- **Opción Real:** Es un derecho, pero no una obligación, de tomar ciertas decisiones futuras relacionadas con un proyecto de inversión. Estas decisiones pueden incluir expandir, modificar, posponer, o abandonar un proyecto. Las opciones reales surgen en contextos donde las empresas tienen la flexibilidad para tomar decisiones que afectan el valor del proyecto en función de cómo evolucionan las condiciones del mercado.

## 2. Diferencias con el Análisis Tradicional

- **Valoración estática vs. Valoración dinámica:** El análisis tradicional de proyectos, como el Valor Presente Neto (VPN), considera decisiones estáticas y predefinidas desde el inicio del proyecto. Por otro lado, la teoría de opciones reales incorpora la flexibilidad y las decisiones que pueden tomarse en el futuro, lo cual puede aumentar el valor del proyecto.
- **Incertidumbre y flexibilidad:** Mientras que el análisis tradicional tiende a asumir que las decisiones son fijas, la teoría de opciones reales permite la consideración de la incertidumbre y la flexibilidad de adaptación ante cambios en el entorno. Tomando en cuenta esto, es factible decir que esta teoría propia de un enfoque más pragmático es ideal sobre todo para tornos económicamente adversos y volátiles en donde las decisiones de alta relevancia son tomadas con un número mayor de frecuencia debido a los constantes cambios en el contexto externo de las entidades que escapan de su control y para los cuales se necesita una adaptación acelerada para poder responder oportunamente a los cambios.

### 3. Tipos de Opciones Reales

Existen diferentes tipos de opciones reales dependiendo de las decisiones estratégicas que se puedan tomar:

- **Opción de diferir o posponer:** Permite retrasar la inversión inicial hasta que las condiciones sean más favorables. Suele ser la opción más cautelosa o precavida y permite a las entidades poder analizar mejor el contexto antes de tomar una decisión definitiva.
- **Opción de expandir:** Da la posibilidad de aumentar la escala del proyecto si los resultados iniciales son positivos. Esta toma en cuenta datos de proyecciones basadas en supuestos atados a indicadores económicos de la entidad los cuales pueden de cierta forma predecir con un alto nivel de exactitud por ejemplo entre otras cosas, el comportamiento general del mercado donde se desenvuelve la entidad, el comportamiento y resultados de estrategias implementadas en el mediano plazo, capacidad de endeudamiento entre otras, usándolas como base para la decisión de realizar o no una expansión de operaciones.
- **Opción de abandonar:** Permite detener el proyecto y minimizar pérdidas si las cosas no van bien.
- **Opción de modificar:** Se refiere a la capacidad de cambiar la dirección del proyecto en respuesta a nuevas circunstancias (por ejemplo, cambiar el tipo de producto o tecnología). Debido al pragmatismo de las opciones reales, la misma permite hacer cambios en cualquier momento para tener una mejor maniobrabilidad en los distintos cambios que se pueden presentar.

### 4. Aplicaciones Prácticas

- **Industria:** Las opciones reales son especialmente útiles en industrias donde la incertidumbre es alta, como la exploración de petróleo, tecnología, biotecnología y proyectos de infraestructura.

- **Decisiones estratégicas:** Empresas utilizan la teoría de opciones reales para decidir cuándo y cómo entrar en nuevos mercados, desarrollar nuevos productos, o realizar inversiones en investigación y desarrollo.

## 5. Limitaciones y Desafíos

- **Complejidad:** Valorar opciones reales puede ser complejo y requiere una comprensión profunda de los modelos financieros y de la empresa, un conocimiento sólido de la entidad y su ambiente, capacidad analítica y temple para tomar la decisión final de acuerdo a los análisis realizados.
- **Suposiciones:** Algunos de los modelos utilizados para valorar opciones reales dependen de suposiciones que pueden no ser realistas o difíciles de justificar en ciertos contextos.

La teoría de las opciones reales proporciona un enfoque estratégico para la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre y es particularmente útil para la gestión del capital de trabajo humano en el área de cuentas por cobrar en la gestión de apartamentos. Esta teoría brinda a los gerentes la flexibilidad para evaluar opciones como contratar personal temporal cuando la demanda es alta, automatizar los procesos de cobranza o brindar capacitación específica al equipo.

La gestión de apartamentos enfrenta desafíos únicos donde la eficiencia de cobranza es fundamental para mantener la liquidez y las operaciones diarias. Al aplicar la teoría de opciones reales, los gerentes pueden evaluar el impacto de las decisiones estratégicas que impactan directamente la eficiencia y el desempeño de los empleados. Por ejemplo, la opción de reestructurar el equipo de cuentas por cobrar puede ser evaluada no solo por su costo, sino también por su capacidad para mejorar la moral y la productividad del personal en un entorno dinámico.

Además, esta metodología permite adaptar las políticas de crédito y cobranza a las condiciones cambiantes del mercado, lo cual es vital en un sector donde los retrasos en los pagos pueden generar importantes problemas financieros. Al integrar la flexibilidad y la adaptación continua en la gestión del capital humano, la teoría de opciones reales ayuda a optimizar el rendimiento financiero de la entidad y asegurar su estabilidad a largo plazo, fortaleciendo así la calidad del servicio ofrecido a los propietarios.

## Posibles Opciones De Ayuda Para El Caso

Con lo previamente acotado, se establece la importancia de una buena administración de las cuentas por cobrar como elemento clave dentro del capital de trabajo, sin embargo, es mandatorio dentro de una entidad contar con bases para la toma de decisiones sobre la concesión o extensión del crédito tales incluyen un estudio de estándares de crédito, términos de crédito y la determinación del sujeto que recibirá el crédito las cuales deben estar ceñidas a políticas contables ancladas a una normativa de Crédito y cobranza que entre otras cosas defina plazos de crédito, montos máximos y reconocimiento de provisión de cuentas incobrables de preferencia en concordancia con la IFRS 9 (International Accounting Standards Board (IASB), 2018)“que requiere que las entidades reconozcan las pérdidas crediticias esperadas para todos los activos financieros mantenidos al costo amortizado o al valor razonable con cambios en otro resultado integral, incluidos los saldos de cuentas por cobrar.”.

Dicha normativa o política contable puede también ser objeto de evaluación bajo la teoría de opciones reales para la implementación de las mismas o para la optimización de procesos.

### 1. Opción de Capacitación y Desarrollo

- **Descripción:** La empresa puede optar por capacitar al personal en el área de cuentas por cobrar, específicamente en técnicas de cobranza, manejo de conflictos, y uso de

software especializado. Esta es una opción real porque la empresa puede decidir cuándo y cuánto invertir en el desarrollo de habilidades de su equipo.

- **Valoración:** La capacitación se valora en función de su impacto en la eficiencia de cobranza, la reducción de morosidad, y la mejora en las relaciones con los propietarios de los condominios. La decisión de invertir en capacitación dependerá de la incertidumbre sobre futuras necesidades de cobranza y de cómo la mejora en las habilidades puede afectar el flujo de caja del condominio.

## 2. Opción de Contratar Personal Temporal o FreeLancer

- **Descripción:** En momentos de alta demanda (por ejemplo, al cierre de mes o del año fiscal), la administración del condominio puede considerar la opción de contratar personal temporal o FreeLancer para apoyar el área de cuentas por cobrar. Esta es una opción real porque ofrece flexibilidad para ajustar la fuerza laboral según la carga de trabajo.
- **Valoración:** Esta opción se valora considerando el costo adicional de contratar temporalmente versus el beneficio de mantener la eficiencia en la cobranza durante picos de trabajo. También se debe considerar el impacto en la moral del equipo permanente y la calidad del trabajo realizado por personal externo.

## 3. Opción de Reestructuración del Equipo

- **Descripción:** La administración puede decidir reestructurar el equipo de cuentas por cobrar, reasignando roles o incluso reduciendo personal para mejorar la eficiencia operativa. Esto es una opción real porque la administración tiene la flexibilidad de tomar decisiones de reestructuración en respuesta a cambios en las necesidades del condominio.
- **Valoración:** Se debe evaluar el impacto de la reestructuración en la eficiencia de la cobranza, el clima laboral, y el riesgo de perder conocimiento clave. El valor de esta

opción dependerá de las expectativas sobre cambios futuros en la demanda de servicios y la capacidad del equipo para adaptarse.

#### 4. Opción de Automatización de Procesos

- **Descripción:** Implementar tecnología para automatizar partes del proceso de cuentas por cobrar, como la emisión de facturas y recordatorios de pago, puede considerarse una opción real. La administración tiene la flexibilidad de decidir cuándo y en qué medida automatizar.
- **Valoración:** La automatización puede reducir la carga de trabajo del personal y disminuir errores, lo que se traduce en una mayor eficiencia. El valor de esta opción depende del costo de implementar la tecnología versus el ahorro en tiempo y recursos humanos, así como la mejora en los tiempos de cobranza. Adicionalmente se deben implementar controles que mitiguen el riesgo de fraude o error material en los procesos automáticos o dependientes de TI velando adicionalmente por que se respeten las segregaciones de funciones preestablecidas y que la administración no sobrepase los controles en favor de un interés en particular.

#### 5. Opción de Ajustes de Normativa de cobranzas. (Días de crédito)

**Descripción:** Analizar la rotación de las cuentas por cobrar y determinar cuál es la cantidad de días óptima para que las cuentas por cobrar en mayor medida sean canceladas por los agentes deudores.

**Valoración:** Realizar un análisis de cuál sería la fecha tope en que la entidad puede permitirse dentro de niveles normales no percibir la mayoría de sus ingresos por mantenerse los mismos como una cuenta por cobrar, diseñar metodologías con el personal para lograr cumplir con la meta de cobranza dentro del período establecido.

## 6. Opción de Ajustes de Normativa de cobranzas. (Provisión Cuentas de Cobro Dudoso)

**Descripción:** Analizar la rotación de las cuentas por cobrar y una vez determinado el plazo máximo de crédito iniciar la gestión y seguimiento de la cartera morosa para definir los procedimientos a seguir, mayormente legales cuando se tengan índices de incobrabilidad

**Valoración:** Evaluar el costo beneficio de procedimientos legales para la obtención de ciertas partidas en cobranza, además de gestionar el reconocimiento de un incobrable para la creación de la provisión de cobro dudoso amparado por la IFRS 9 y medir el impacto del reconocimiento de la misma en los EE.FF.

### Conclusión

La investigación La información realizada busca resaltar la importancia de lo fundamental de una administración eficiente en un capital de trabajo especialmente en áreas como la administración de condominios, donde la liquidez y la capacidad Al momento de cumplir con las obligaciones a corto plazo son esenciales para la comunidad que la maneja y la satisfacción de sus clientes. En este mismo contexto, se puede decir que el capital de trabajo no sólo se percibe como un recurso financiero, sino que también como una herramienta estratégica que ayudará a las entidades para mantener su operatividad diaria, lograr cubrir sus gastos esenciales como el mantenimiento, los servicios públicos y salarios y así mismo afrontar imprevistos que puedan derivarse de los retrasos en los pagos por parte de los propietarios.

El enfoque de este estudio, basado en la teoría de opciones reales, busca proporcionar una metodología que permita a los gerentes tomar decisiones estratégicas más flexibles en condiciones de incertidumbre. Esta teoría proporciona una evaluación dinámica de proyectos y estrategias, logrando adaptar y optimizar la gestión del capital de trabajo en función de las

condiciones cambiantes del mercado y las necesidades específicas de la entidad. Por ende, al buscar aplicar esta teoría en la gestión de cuentas por cobrar, no sólo se puede mejorar la eficiencia operativa, sino que también se pueden reducir los posibles riesgos financieros asociados con la morosidad, mejorando así la capacidad de una entidad para cumplir con sus compromisos sin comprometer la estabilidad financiera.

El uso de capital de trabajo bien administrado en áreas como la gestión de apartamentos es crucial, ya que garantiza que la empresa esté equipada para hacer frente a los desafíos financieros y operativos. Un capital de trabajo eficiente permite a las entidades negociar mejores condiciones con los proveedores, mantener operaciones fluidas incluso durante períodos de retrasos en los pagos y evitar la dependencia del financiamiento externo que puede aumentar el riesgo financiero a largo plazo. Además, una gestión adecuada del capital de trabajo ayuda a mantener la calidad de vida en los apartamentos, evitar interrupciones en el servicio y mantener la confianza de los residentes.

Finalmente, la aplicación de la teoría de las opciones reales a la gestión de cuentas por cobrar y a las políticas contables permite a los gerentes no sólo administrar los recursos actuales de manera efectiva sino también prepararse para emergencias futuras. Esta flexibilidad en la toma de decisiones estratégicas es fundamental para optimizar el rendimiento general del apartamento, garantizar su sostenibilidad a largo plazo y maximizar la satisfacción de propietarios y empleados. En resumen, la teoría de las opciones reales se considera una herramienta valiosa para gestionar el capital de trabajo en entornos económicos inestables, permitiendo a las organizaciones no sólo sobrevivir sino también prosperar en condiciones adversas a través de una gestión estratégica proactiva

## Bibliografía

- Castro, A. R. (2012). El capital de trabajo en el sector industrial de la Bolsa mexicana de valores durante las crisis económicas de 1990 a 2010. *Economía informa*, 35.
- Francisco Venegas Martínez, A. F. (2006). *El trimestre econ vol.73 no.290* . Ciudad de México.
- García-Aguiar, J. (14 de mayo de 2017). *Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes*. Obtenido de Redalyc: [https://www.redalyc.org/journal/5826/582661260003/html/#redalyc\\_582661260003\\_ref6](https://www.redalyc.org/journal/5826/582661260003/html/#redalyc_582661260003_ref6)
- International Accounting Standards Board (IASB). (2018). IFRS 9. International Accounting Standards Board (IASB).
- Pacheco R, P. (08 de agosto de 2024). *Twitter*. Obtenido de X (Social Media): (<https://x.com/pachecorpedro/status/1821511625737670792?t=M-abvail7DIybKxMKIq-QQ&s=03>)
- Venegas-Martínez, & Francisco. (2006). Decisiones De Consumo Y Portafolio Bajo Condiciones De Riesgo E Incertidumbre. *Remef - Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF (The Mexican Journal of Economics and Finance)*, 3-11.

## **CAPÍTULO 7**

### **IMPACTO FINANCIERO DE LAS REGULACIONES EN LAS EMPRESAS DE RON EN VENEZUELA**

Beatriz Andrea Zambrano Guerrero  
Saúl Stell Utrera Ojeda

#### **Resumen**

Venezuela se destaca como uno de los principales productores mundiales de ron. Sin embargo, en los últimos años, las empresas de este sector han enfrentado crecientes desafíos debido a un marco regulatorio cada vez más restrictivo. Este estudio, de carácter documental y explicativo, analiza cómo las diversas políticas gubernamentales impactan financieramente a las productoras de ron venezolanas. Los resultados revelan que las regulaciones existentes generan una serie de obstáculos, como: elevados impuestos, restricciones cambiarias, limitaciones en la comercialización y publicidad, incremento de costos operativos, disminución de la calidad del producto, reducción de la inversión e innovación, y pérdida de competitividad en el mercado internacional. Si bien las regulaciones buscan proteger al consumidor y garantizar la recaudación fiscal, sus efectos negativos sobre la rentabilidad de las empresas ponen en riesgo la sostenibilidad de una industria clave para el país. Por lo tanto, se hace necesario revisar las políticas actuales a fin de encontrar un equilibrio que permita proteger tanto a los consumidores como a los productores.

**Palabras clave:** ron, regulaciones, finanzas

## 1. Introducción

En la economía global, la industria de las bebidas alcohólicas representa un sector crucial tanto por su contribución al producto interno bruto (PIB) como por su generación de empleo. En Venezuela, el ron ha sido históricamente uno de los productos insignia, no solo en el mercado interno sino también en el escenario internacional. Sin embargo, la industria del ron en Venezuela ha enfrentado crecientes desafíos, especialmente en lo que respecta a las regulaciones gubernamentales que afectan sus operaciones financieras. Estas regulaciones incluyen una amplia gama de políticas que van desde el control de precios y el ámbito fiscal, hasta las restricciones en la publicidad y la comercialización de productos alcohólicos.

El presente artículo tiene como objetivo explorar el impacto financiero de estas regulaciones en las empresas productoras de ron en Venezuela, con un enfoque particular en cómo estas normativas han afectado su rentabilidad, sostenibilidad y capacidad para competir tanto a nivel nacional como internacional. A través de un análisis teórico, se pretende entender cómo las políticas gubernamentales interfieren en la estructura de costos y en la dinámica de ingresos de estas empresas, y cómo, en algunos casos, pueden llegar a poner en riesgo la viabilidad misma del sector.

Para alcanzar este objetivo, el artículo se estructura en varias secciones. En primer lugar, se presentan las bases teóricas que sustentan el análisis de las regulaciones económicas y su impacto en la industria de bebidas alcohólicas. Seguidamente, se realiza un análisis detallado de las principales regulaciones vigentes en Venezuela y su repercusión en el sector del ron. Finalmente, se ofrecen conclusiones que destacan los efectos más significativos de estas regulaciones y se sugieren posibles caminos a seguir para mitigar sus efectos adversos y fortalecer la industria.

Con este enfoque, se busca proporcionar una visión integral que permita a los actores del sector, así como a los responsables de la formulación de políticas, comprender mejor las

implicaciones de las regulaciones económicas y explorar alternativas que favorezcan un entorno más equilibrado y sostenible para las empresas de ron en Venezuela.

## 2. Bases Teóricas Y Análisis

### 2.1. Bases Teóricas

#### 2.1.1. Regulación Económica y su Impacto en la Industria

Stigler (1971), afirma que la regulación económica se refiere al conjunto de normas y políticas implementadas por el Estado para controlar y supervisar la actividad económica de las empresas dentro de un país. (p. 3). Estas regulaciones pueden incluir medidas como la fijación de precios, la imposición de impuestos, la limitación de la publicidad, entre otras, y tienen como objetivo principal proteger al consumidor, preservar la competencia en el mercado y, en algunos casos, promover objetivos sociales específicos, como la salud pública (Posner, 1974).

En la industria de bebidas alcohólicas, y en particular en la producción de ron, la regulación económica es una herramienta clave utilizada por los gobiernos para controlar el consumo de alcohol y mitigar sus efectos negativos en la sociedad. Estas regulaciones incluyen impuestos específicos sobre el alcohol, restricciones en la comercialización y venta, y controles sobre la producción y distribución (Cook & Moore, 2000). Sin embargo, si bien estas regulaciones buscan objetivos legítimos, también pueden generar impactos significativos en la rentabilidad y la competitividad de las empresas productoras, especialmente en economías donde la intervención estatal es amplia y compleja, como es el caso de Venezuela.

#### 2.1.2. Teoría de la Regulación y su Aplicación en Venezuela

La Teoría de la Regulación Económica, propuesta por Stigler (1971) y posteriormente desarrollada por otros economistas como Peltzman (1976), sugiere que la regulación es un

producto del proceso político, donde los grupos de interés (en este caso, las empresas y los consumidores) influyen en la formulación de políticas para maximizar sus beneficios. En el contexto venezolano, la regulación de la industria del ron no solo responde a preocupaciones sobre la salud pública, sino también a consideraciones fiscales y políticas.

En Venezuela, las regulaciones sobre el ron han sido implementadas en un entorno de alta inestabilidad económica y política. Estas regulaciones han incluido tanto impuestos elevados sobre el alcohol como controles de precios, que afectan directamente los márgenes de ganancia de las empresas productoras de ron (Maldonado, 2018). Además, la política cambiaria restrictiva y los problemas de acceso a divisas han generado dificultades adicionales para las empresas que necesitan importar insumos o maquinaria para la producción (Rodríguez, 2019). La combinación de estas regulaciones ha llevado a un escenario donde la supervivencia de las empresas depende de su capacidad para adaptarse a un entorno económico sumamente volátil y regulado.

### *2.1.3. Impacto Financiero de las Regulaciones en la Industria del Ron*

El impacto financiero de las regulaciones en la industria del ron en Venezuela puede analizarse desde varias perspectivas. En primer lugar, los altos impuestos sobre el alcohol han incrementado significativamente los costos de producción y reducido los márgenes de ganancia (Fernández & Rodríguez, 2020). Estos impuestos se suman a otros costos asociados a la inflación y la devaluación de la moneda, que también afectan la capacidad de las empresas para mantener precios competitivos en el mercado interno y externo.

En segundo lugar, las restricciones en la publicidad y comercialización de bebidas alcohólicas han limitado la capacidad de las empresas para promover sus productos y captar nuevos segmentos de mercado (González, 2020). Esta limitación no solo afecta las ventas, sino también la construcción de marca, un aspecto crucial en una industria donde la diferenciación del producto es esencial para competir.

Por último, las políticas cambiarias restrictivas y las dificultades para acceder a divisas han afectado la capacidad de las empresas para importar insumos y maquinaria, lo que ha resultado en una disminución de la calidad del producto y en la capacidad de innovación (Rodríguez, 2019). Estas restricciones han generado un entorno donde las empresas se ven obligadas a operar con márgenes cada vez más reducidos, lo que pone en riesgo su sostenibilidad a largo plazo.

#### *2.1.4. Teoría de la Empresa y Estrategias de Adaptación*

Desde la perspectiva de la teoría de la empresa, las organizaciones buscan maximizar su valor mediante la gestión eficiente de sus recursos y la adaptación a su entorno (Penrose, 1959). En un entorno regulatorio adverso, las empresas de ron en Venezuela han tenido que desarrollar estrategias de adaptación que les permitan sobrevivir y, en la medida de lo posible, prosperar. Estas estrategias incluyen la diversificación de productos, la búsqueda de mercados internacionales, y la optimización de procesos para reducir costos (Navarro & Quiroz, 2017).

La diversificación de productos ha sido una estrategia clave para las empresas, permitiéndoles atender distintos segmentos de mercado y reducir su dependencia de un solo producto o mercado (Fernández & Rodríguez, 2020). Además, la búsqueda de mercados internacionales, especialmente en países con menor carga impositiva y regulatoria, ha permitido a algunas empresas compensar la disminución de sus márgenes en el mercado venezolano (Maldonado, 2018).

Por último, la optimización de procesos, que incluye la implementación de nuevas tecnologías y la reducción de costos operativos, ha sido esencial para mantener la competitividad en un entorno económico complicado (González, 2020). Sin embargo, estas estrategias también tienen sus limitaciones y no siempre son suficientes para contrarrestar los efectos negativos de las regulaciones.

## 2.1.5. *Análisis Crítico: Regulación y Competitividad Internacional*

La regulación en Venezuela ha tenido un impacto negativo en la competitividad internacional de las empresas productoras de ron. A nivel global, los mercados de bebidas alcohólicas son altamente competitivos y están dominados por grandes conglomerados con recursos significativos para influir en la regulación y acceder a mercados. Las empresas venezolanas, en cambio, deben competir en este entorno desde una posición de desventaja debido a las restricciones internas que enfrentan (Rodríguez, 2019).

Además, la capacidad de estas empresas para innovar y diferenciar sus productos en el mercado internacional se ha visto limitada por las dificultades para acceder a insumos de alta calidad y tecnologías avanzadas (Navarro & Quiroz, 2017). Estas limitaciones afectan la percepción de la marca en el mercado global y reducen las oportunidades de crecimiento en mercados extranjeros.

En resumen, el análisis teórico y crítico de las regulaciones impuestas a la industria del ron en Venezuela revela que, aunque estas normativas persiguen objetivos legítimos, su impacto financiero ha sido considerablemente adverso para las empresas del sector. Estas empresas se enfrentan a desafíos significativos en términos de costos, competitividad, y capacidad de innovación, lo que pone en riesgo su sostenibilidad y limita su capacidad para competir en el mercado global.

## 2.2. Metodología

Rivas (2017), expuso que:

Existen cuatro grandes tipos de investigación: las cuantitativas, las cualitativas, los experimentos y las investigaciones de sistemas complejos. Cada una de ellas supone diferentes complejidades y su dominio tiene que ver con la práctica.

Este artículo está basado en una investigación de tipo documental y explicativa, que de acuerdo con Rivas se hace un planteamiento conceptual basado en citas bibliográficas y se usan bases de datos que permiten contar con evidencia empírica, para establecer correlaciones y explicar ciertos fenómenos.

## 2.3. Análisis

### 2.3.1. Marco Legal y Normativo en la Producción de Ron en Venezuela

En Venezuela, la producción de ron está regulada por un conjunto de leyes y normas que abarcan diversos aspectos, desde la producción y distribución hasta la comercialización y exportación. Entre las principales normativas se encuentran la Ley Orgánica de Precios Justos, la Ley de Impuestos sobre Alcohol y Especies Alcohólicas (LISAEA), y las regulaciones cambiarias que afectan la importación de insumos. Estas leyes tienen como objetivo regular la industria con el fin de controlar el consumo de alcohol, proteger al consumidor, y asegurar que las empresas cumplan con sus obligaciones fiscales.

La **Ley Orgánica de Precios Justos**, promulgada en 2014, establece límites a los márgenes de ganancia que las empresas pueden obtener, con el propósito de proteger a los consumidores de prácticas comerciales abusivas y controlar la inflación. Esta ley afecta directamente a la industria del ron al imponer restricciones sobre los precios de venta, lo que limita la capacidad de las empresas para ajustar sus precios en respuesta a aumentos en los costos de producción, como la inflación o la devaluación de la moneda (González, 2020).

Por otro lado, la **Ley de Impuestos sobre Alcohol y Especies Alcohólicas (LISAEA)** es una de las normativas más relevantes para la industria del ron. Esta ley establece un impuesto específico sobre la producción y venta de bebidas alcohólicas, que en el caso del ron, es considerablemente alto. Este impuesto representa una carga financiera significativa para las empresas productoras, afectando sus márgenes de ganancia y su capacidad de inversión en innovación y expansión (Maldonado, 2018). Además, el aumento

periódico de estos impuestos, como medida para incrementar los ingresos fiscales del Estado, agrava la situación financiera de las empresas, que ya operan en un entorno económico difícil.

Las **regulaciones cambiarias** en Venezuela también tienen un impacto profundo en la industria del ron. El control sobre el acceso a divisas y las restricciones para la importación de insumos y maquinaria afectan la capacidad de las empresas para adquirir materiales de alta calidad necesarios para la producción (Rodríguez, 2019). Estas regulaciones han llevado a una dependencia de insumos locales, que a menudo no cumplen con los estándares internacionales, afectando así la calidad del producto final y su competitividad en el mercado global.

### *2.3.2. Efectos Financieros y Operativos de las Regulaciones*

Las leyes y normas que rigen la producción de ron en Venezuela generan efectos financieros y operativos significativos en las empresas del sector. Uno de los principales efectos es el **incremento en los costos operativos**. Las restricciones en el acceso a divisas han obligado a las empresas a adquirir insumos en el mercado interno, donde los costos son elevados debido a la inflación. Además, los impuestos específicos sobre el alcohol aumentan directamente el costo de producción, lo que reduce los márgenes de ganancia y limita la capacidad de las empresas para reinvertir en mejoras operativas o en la expansión de su capacidad productiva (Fernández & Rodríguez, 2020).

Otro efecto importante es la **reducción en la capacidad de inversión e innovación**. Las empresas de ron en Venezuela, enfrentadas a una alta carga impositiva y restricciones cambiarias, disponen de recursos limitados para invertir en investigación y desarrollo, que es crucial para la creación de nuevos productos y la mejora de la calidad de los existentes (Navarro & Quiroz, 2017). Esta limitación impacta negativamente en la competitividad internacional de las empresas venezolanas, ya que la falta de innovación las deja rezagadas frente a competidores globales que operan en entornos más favorables.

Las **restricciones en la comercialización y publicidad** de bebidas alcohólicas, establecidas por las regulaciones, también han afectado el crecimiento del mercado interno y la capacidad de las empresas para atraer nuevos consumidores. Estas restricciones limitan las estrategias de marketing que las empresas pueden utilizar, lo que reduce su visibilidad en el mercado y dificulta la creación de una imagen de marca sólida (González, 2020). En una industria donde la diferenciación de producto es clave para el éxito, estas limitaciones representan un obstáculo significativo.

### 2.3.3. *Implicaciones para la Competitividad Internacional*

El conjunto de leyes y normas que rigen la producción de ron en Venezuela ha tenido un impacto negativo en la competitividad internacional de las empresas del sector. La alta carga impositiva y las restricciones cambiarias han llevado a un **incremento en los costos de producción**, lo que ha reducido la competitividad de los productos venezolanos en el mercado global. Además, las dificultades para acceder a insumos de calidad y tecnologías avanzadas han afectado la **calidad del ron venezolano**, limitando su aceptación en mercados exigentes como el europeo o el norteamericano (Rodríguez, 2019).

Otra consecuencia de las regulaciones es la **pérdida de mercados internacionales**. Las empresas que no pueden cumplir con los estándares internacionales debido a las limitaciones en calidad e innovación, han visto disminuidas sus exportaciones. Esto es especialmente crítico en un contexto donde el mercado interno está deprimido debido a la crisis económica, lo que hace que la exportación sea una vía esencial para la supervivencia y el crecimiento de las empresas (Maldonado, 2018).

Finalmente, la **incertidumbre regulatoria** es un factor que agrava los desafíos para las empresas del sector. La constante modificación de leyes y políticas económicas en Venezuela crea un entorno de inestabilidad que dificulta la planificación a largo plazo y desalienta la inversión extranjera. Esta incertidumbre reduce la confianza de los inversores y

limita las oportunidades de colaboración internacional, que son cruciales para acceder a nuevos mercados y tecnologías.

### 3. Conclusiones

El análisis del impacto financiero de las regulaciones en la industria del ron en Venezuela revela una realidad compleja y desafiante para las empresas del sector. Las leyes y normativas impuestas, aunque persiguen objetivos legítimos como el control del consumo de alcohol y la recaudación fiscal, han generado consecuencias significativas que afectan tanto la sostenibilidad como la competitividad de estas empresas.

En primer lugar, la alta carga impositiva y las restricciones cambiarias han incrementado notablemente los costos de producción, reduciendo los márgenes de ganancia de las empresas. Esta situación limita su capacidad de inversión en innovación, una necesidad crucial para mantener la calidad del producto y competir en mercados internacionales. Las restricciones en la publicidad y comercialización también han afectado la capacidad de las empresas para captar nuevos segmentos de mercado, debilitando su posición en un entorno competitivo tanto a nivel nacional como global.

En segundo lugar, la calidad del ron producido en Venezuela se ha visto afectada por la dificultad para acceder a insumos y tecnologías de alta calidad, consecuencia directa de las políticas cambiarias restrictivas. Esto no solo afecta la percepción del producto en mercados internacionales, sino que también reduce la competitividad de las empresas venezolanas frente a sus competidores globales.

Además, la incertidumbre regulatoria y la constante modificación de las leyes crean un entorno de inestabilidad que dificulta la planificación a largo plazo, desincentiva la inversión extranjera y limita las oportunidades de expansión en mercados internacionales.

Esta falta de previsibilidad en el marco normativo representa un obstáculo significativo para el desarrollo sostenido de la industria.

En resumen, aunque las regulaciones buscan proteger a los consumidores y asegurar la recaudación fiscal, su impacto negativo sobre la rentabilidad, la capacidad de innovación y la competitividad internacional de las empresas productoras de ron en Venezuela es innegable. Para mitigar estos efectos adversos, es esencial que se revisen las políticas actuales, buscando un equilibrio que permita alcanzar los objetivos regulatorios sin sacrificar la viabilidad económica de una industria tan importante para el país. Esto podría incluir la implementación de políticas más flexibles que faciliten el acceso a divisas, la reducción de cargas impositivas en sectores estratégicos, y la creación de incentivos para la innovación y la exportación. Solo mediante un enfoque equilibrado y sostenible, la industria del ron en Venezuela podrá enfrentar los desafíos actuales y posicionarse nuevamente como un actor competitivo en el mercado global.

#### 4. Referencias

- Cook, P. J., & Moore, M. J. (2000). Alcohol. En A. J. Culyer & J. P. Newhouse (Eds.), *Handbook of Health Economics* (pp. 1639-1673). Elsevier.
- Fernández, J., & Rodríguez, L. (2020). *Impacto de las políticas fiscales sobre la industria del ron en Venezuela*. Revista Venezolana de Economía, 56(4), 102-119.
- González, A. (2020). *Estrategias de mercadeo y regulación en la industria de bebidas alcohólicas en Venezuela*. Universidad Central de Venezuela.
- Maldonado, R. (2018). *El impacto de la regulación económica en la industria del ron en Venezuela: Un análisis empírico*. Revista de Estudios Venezolanos, 34(2), 75-93.
- Navarro, P., & Quiroz, C. (2017). *Adaptación y supervivencia en la industria del ron: Un enfoque estratégico*. Editorial Caracas.

- Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Wiley.
- Peltzman, S. (1976). Toward a more general theory of regulation. *Journal of Law and Economics*, 19(2), 211-240.
- Posner, R. A. (1974). Theories of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 5(2), 335-358.
- Rivera, L. (2017). *Elaboración de Tesis. Estructura y Metodología*. Ciudad de México. Editorial Trillas.
- Rodríguez, S. (2019). *La economía del ron en Venezuela: Desafíos y oportunidades en un entorno cambiante*. Fondo Editorial Venezolano.
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21.

## **CAPÍTULO 8**

### **DESARROLLO DEL PENSAMIENTO CRÍTICO EN LOS PROCESOS DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

Ángel Marvez

#### **Resumen**

El artículo es una investigación documental que analizó con el apoyo de varias fuentes bibliográficas para determinar cómo la aplicación de pensamiento crítico influye en los procesos de planeación financiera de las empresas. El objetivo de este artículo es estudiar la planificación financiera utilizando el pensamiento crítico en la ejecución de los procesos y etapas de la planificación financiera, así como cómo este pensamiento puede influir en la elaboración de planes de negocios. En este sentido, se empleará el pensamiento crítico como una herramienta para la generación de un modelo de planificación financiera, la meta de la planificación es determinar todos los recursos y estrategias económicas necesarios para lograr tanto la rentabilidad deseada por los inversionistas como llevar a cabo proyectos operativos e inversiones que permitan alcanzar la visión futura de la organización. Es clave no solo adquirir estos recursos, sino también gestionarlos, administrarlos y controlar, se espera desarrollar, centrándose específicamente en el ámbito de la planificación financiera, en conclusión, se debe alentar a los profesionales de las finanzas a usar el pensamiento crítico como un proceso continuo en sus tareas diarias en lugar de simplemente seguir las órdenes de sus superiores. El especialista en finanzas debe poder usar su iniciativa para aplicar sus habilidades, conocimientos y juicio a las diversas tareas que se le asignen.

**Palabras Clave:** procesos, planificación financiera, pensamiento crítico.

## Introducción.

A continuación, se desarrolla una reflexión desde la planificación financiera a través del pensamiento crítico, se quiere que partir del pensamiento crítico desarrollar una teoría en el campo de la planificación financiera, herramienta sumamente flexible que se puede adaptar y utilizar en diferentes campos y ámbitos de las empresas, las entidades deben realizar una planificación financiera continua y oportuna para optimizar los procesos existentes, mejorar las finanzas e identificar áreas en la empresa que requieran atención especial para mejorar su gestión y alcanzar los objetivos propuestos.

El objetivo del proceso de planificación es definir todos los recursos y estrategias económicas, además de lograr la rentabilidad deseada por los inversionistas, permitan llevar a cabo los proyectos operativos y de inversión necesarios para alcanzar la visión futura de la organización, es importante no solo adquirir los recursos, sino también gestionarlos, administrarlos y controlarlos de manera eficiente, considerando escenarios optimistas, pesimistas y probables, de ahí la importancia del juicio y capacidades de los profesionales de la finanzas que este bajo la dirección de las empresas.

Además, las empresas valoran la planificación financiera porque permite la organización, el control y la evaluación, lo que ayuda a mantener el equilibrio económico y financiero en todas las áreas de la empresa, la planificación utiliza la información financiera histórica para elaborar presupuestos y proyecciones, los cuales son de gran importancia porque ayudan a establecer objetivos económicos (en términos de ingresos, gastos e inversiones) y supervisar que las acciones tomadas para alcanzarlos sean adecuadas. El propósito de la información financiera es proporcionar datos que satisfagan las necesidades de los usuarios. Las empresas que implementen la planificación financiera y las herramientas que ofrece tendrán mayores habilidades para el mejoramiento continuo y la anticipación de problemas, información financiera pertinente y oportuna para soportar decisiones, claridad y foco en los puntos fuertes y débiles, oportunidades y amenazas de entorno, mayor seguridad

en la toma de decisiones y en última instancia, una mejor alineación entre las empresas y el entorno en su conjunto, se puede inferir que la información financiera generada por la contabilidad y resumida en los estados financieros es fundamental para comprender la situación económica y financiera de las empresas. Sin embargo, esta información por sí sola no es suficiente para determinar las razones de las ganancias o pérdidas y las variaciones, lo que requiere un análisis financiero.

En cambio, el pensamiento crítico es ese modo de pensar sobre cualquier tema, contenido o problema en el que el pensador analiza, evalúa y reconstruye su pensamiento con habilidad para mejorar su calidad; evalúa la información, llega a conclusiones y soluciones fundamentadas en criterios relevantes; aborda problemas complejos con mente abierta y ofrece alternativas para su resolución. Además, incorpora elementos que creo que son esenciales, como la disciplina, la observación y la autocorrección. Por lo tanto, aprender a pensar críticamente implica comprender cómo funciona tu mente y cómo puedes mejorarla.

Las herramientas digitales permiten acceder a una gran cantidad de información y datos en tiempo real, lo que facilita el análisis y la toma de decisiones informadas, esto fomenta un enfoque más analítico y reflexivo, ya que los individuos pueden evaluar diferentes perspectivas y evidencias antes de llegar a una conclusión.

En cuanto a la planificación financiera, la transformación digital ha revolucionado la forma en que las empresas y las personas gestionan sus finanzas. Las aplicaciones y software de gestión financiera permiten un seguimiento más preciso de los gastos, ingresos y presupuestos. Además, el uso de análisis de datos y algoritmos puede ayudar a prever tendencias y hacer proyecciones más acertadas, lo que mejora la capacidad de planificación a largo plazo, en resumen, la transformación digital no solo optimiza procesos, sino que también potencia habilidades como el pensamiento crítico y la planificación financiera, permitiendo a las personas y organizaciones tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Por lo tanto, el artículo es una investigación documental, para su elaboración se utilizó fuentes bibliográficas, analizadas para establecer qué manera influye la aplicación de pensamiento crítico en los procesos de planeación financiera de las empresas, el objetivo de este artículo es estudiar la planificación financiera utilizando el pensamiento crítico en la ejecución de los procesos y etapas de la planificación financiera, además como este pensamiento puede influir en la elaboración de metas financieras, también propone constituir un aporte al conocimiento y un referente para la producción de conocimiento de la planificación financiera en la toma de decisiones, al permitir crear conocimiento en el área del pensamiento crítico, con su contexto actual, ubicado en el eje temático de las finanzas y ayuda a crear nuevos conocimientos para el campo de la planificación financiera. También, se espera que contribuya a futuras investigaciones en el área de planificación financiera y pensamiento crítico.

## **Análisis-Disertación**

### **Desarrollo del pensamiento crítico en los procesos de planificación financiera**

La planificación financiera es un proceso dinámico y secuencial que requiere seguir varios pasos, como establecer metas financieras y premisas, seleccionar estrategias a seguir y diseñar un plan de acción en colaboración multidisciplinaria. Al hablar de tipos de planificación empresarial, se reconoce principalmente dos tipos, que se enmarcan en los tiempos de ejecución y de la metodología de diseño, es decir: según los diferentes escenarios a corto, mediano y largo plazo, y el nivel correspondiente de gestión (estratégico, funcional o táctico y operativo), Según Cibrán, Prado, Crespo y Huarte (2013), El término planificación financiera se refiere a la información cuantificada de los planes de la empresa que afectan los recursos financieros. La planificación financiera comienza con el análisis de las necesidades financieras, tanto en términos de cantidad como de origen.

Así mismo, la planificación financiera es una parte importante de las operaciones porque proporciona métodos para dirigir, coordinar y controlar las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. De acuerdo con Gitman y Zutter (2012), afirman que la planificación financiera es un componente crucial de las operaciones porque proporciona caminos que dirigen, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. mientras Morales, J. y Morales, A. (2014), plantean que la planificación en sí misma tiene como propósito definir “las estrategias que permitirán alcanzar los objetivos deseados por la organización, luego de haber realizado el análisis de sus procesos y el entorno donde se desenvuelve. Para ello se emplean siete fases que implican: desarrollo de misión y objetivos, diagnóstico, desarrollo de estrategias, planeación del plan estratégico, preparación de planes tácticos, control y diagnóstico de resultados y la retroalimentación o planificación continua”. La planificación financiera es parte de la creación de planes estratégicos y tácticos, ya que es necesario identificar los recursos y las fuentes de financiamiento o inversión. Por lo tanto, su importancia radica en la identificación de oportunidades y riesgos potenciales para una toma de decisiones efectiva.

Es importante destacar la postura de Morales, A. y otros (2014), quienes afirman que la planificación financiera describe cómo se lograrán los objetivos basándose en la estructura y actividad económica de las empresas, tomando en cuenta lo que se tiene y utilizando métodos, herramientas y objetivos específicos, con el objetivo de mejorar la rentabilidad al ajustar los gastos y aumentar los ingresos, la planificación bajo incertidumbre implica anticipar las decisiones actuales para lograr los resultados deseados cuando se considera la probabilidad de que ocurran eventos inesperados. También Munares, (2021) señala que, el proceso de planificación en situaciones de incertidumbre debe llevarse a cabo mediante la creación de escenarios que tomen en cuenta las oportunidades y amenazas de las organizaciones. Como resultado, se desarrollarán planes de contingencia que permitan a las organizaciones responder efectivamente a las situaciones emergentes utilizando herramientas tecnológicas para gestionar la incertidumbre por sí mismas.

En particular la falta de una planificación financiera puede ocasionar que, en algún momento de la operación los flujos de recursos económicos no sean los suficientes para afrontar las exigencias del desarrollo normal de la actividad económica de la compañía, como por ejemplo no habrán recursos para inversión que permita el crecimiento del negocio, no se contará con respaldo económico para momentos de crisis y posiblemente se tendrá que acudir al endeudamiento externo para cubrir los gastos/costos de la operación. Todo este conjunto de consecuencias puede llevar al fracaso a cualquier empresa.

Además, se puede realizar una planificación de manera intuitiva y natural para definir rápidamente cómo alcanzar las metas propuestas y corregir desviaciones en la ejecución del plan. En el mundo empresarial, la planificación es vista como un procedimiento formal y estratégico respaldado por herramientas que identifican obstáculos. Por lo tanto, las personas responsables de llevar a cabo esta planificación deben poseer conocimientos previamente internalizados debido a su naturaleza estricta.

Al referirse a herramientas de planificación financiera, se habla de los instrumentos utilizados para recopilar y analizar información del entorno empresarial, así como para definir posibles proyectos de inversión en la empresa. Estas herramientas están enfocadas en la planificación, utilizan presupuestos y planes para mejorar la eficiencia operativa. También desempeñan funciones contables y administrativas al gestionar diversos balances financieros y económicos de la organización. Además, algunas apoyan la evaluación económica de proyectos futuros a través de indicadores.

Así pues, Brealey y Myer (1993), se cree que la planificación financiera es una técnica que incluye métodos, instrumentos y objetivos, ayuda a las empresas a realizar prospectivas y trazar metas económicas financieras. Defienden que influye en la planificación de los recursos y las estrategias para obtener lo que se necesita. Por lo tanto y basados en las definiciones anteriores puede decirse que la planificación financiera define el rumbo a seguir por una organización a fin de alcanzar sus objetivos estratégicos, mediante un accionar

armónico de todos sus integrantes y funciones, su implementación es importante tanto para el nivel interno como para terceros que necesitan tomar decisiones vinculadas a la empresa.

En resumen, es fundamental contar con herramientas de planificación para llevar a cabo la planificación, ya que facilitan el análisis de los gastos e ingresos, definen financiamientos, desembolsos y reservas, proyectan decisiones futuras, predicen el comportamiento de las variables financieras que permiten alcanzar los objetivos propuestos y mantienen el equilibrio económico dentro de las unidades funcionales de la organización empresarial.

Un aspecto para considerar en la planificación financiera es la capacidad del de resolver problemas complejos, aspecto que es desarrollar en el pensamiento crítico para Paul. L y Elder. H (2003), definen como un modo de pensar en el cual “el pensante mejora la calidad de su pensamiento al apoderarse de las estructuras inherentes del acto de pensar y al someterlas a estándares intelectuales”. La capacidad de pensamiento crítico que formula preguntas de manera clara y precisa evalúa la información, llega a conclusiones y soluciones fundamentadas en criterios relevantes, aborda problemas complejos con mente abierta y ofrece alternativas para su resolución, el pensamiento crítico es ese modo de pensar sobre cualquier tema, contenido o problema en el que el pensador analiza, evalúa y reconstruye su pensamiento con habilidad para mejorar su calidad. Además, agrega aspectos que considero cruciales como la disciplina, observa y corrige a sí mismo. Es decir, desarrollar el pensamiento crítico implica comprender cómo funciona tu mente y cómo puedes mejorarla. El pensamiento crítico es más crucial que nunca debido al ritmo acelerado al que se producen los cambios y al acceso sin precedentes a la información, que no siempre es confiable. A medida que avanzas en tu carrera, debes confiar en tu criterio para distinguir entre los hechos y la ficción, transferir información entre contextos, hacer preguntas apropiadas y cuestionarte lo que se considera cierto. Para mejorar las habilidades del pensamiento crítico, detectar sesgos cognitivos, mejorar la toma de decisiones, mejorar el juicio, evitar las falacias y mejorar la toma de decisiones, aprenderás a aplicar métodos particulares en este curso. El

pensamiento crítico no se pone a prueba al aprender un nuevo hecho, sino al tomar decisiones y emitir juicios.

Por su parte Paúl, I y Otros (2003), menciona que el pensamiento crítico tiene dos niveles. El primer nivel, también conocido como nivel superficial, abarca una variedad de habilidades intrínsecas al carácter que pueden adquirirse; el segundo nivel, también conocido como nivel profundo, abarca una combinación de habilidades intrínsecas al carácter de la persona, así como su autorreflexión sobre sus propios procesos cognitivos y emocionales. Este autor menciona que el pensamiento crítico es una habilidad y una disposición, y que las personas que piensan críticamente tienen virtudes intelectuales como humildad, entereza, empatía, autonomía, integridad, perseverancia, confianza en la razón e imparcialidad.

El pensamiento crítico se define como una actividad cognitiva que implica la evaluación de los resultados del pensamiento y es esencial para la resolución de problemas, la creatividad y la toma de decisiones. De igual forma Ennis, R. (2001), define el pensamiento crítico como la actividad cognitiva que implica la evaluación de los productos del pensamiento y es esencial para la creatividad, la toma de decisiones y la resolución de problemas. Por su parte Kurland, D. (2005), En contraste con lo emocional, la pereza intelectual y la estrechez mental, afirma que pensar críticamente está relacionado con la razón, la honestidad intelectual y la amplitud mental. Por lo tanto, pensar críticamente implica tener en cuenta todas las posibilidades, confiar en la razón más que en la emoción, ser preciso, considerar toda la gama de posibles puntos de vista y explicaciones, sopesar los efectos de las posibles motivaciones y prejuicios, estar más interesado en encontrar la verdad que en tener la razón, no rechazar ningún punto de vista así sea impopular, estar consciente de la importancia de tener en cuenta la verdad en lugar de tener la razón. Así mismo Kurland, D. (2005), plantea que los pensadores críticos desarrollan destrezas intelectuales esenciales aplicando estándares intelectuales a los elementos del razonamiento. El estudiante debe aplicar modelos intelectuales como claridad, precisión, pertinencia, profundidad y lógica a los elementos del pensamiento (propósitos, conceptos, inferencias e implicaciones) para

desarrollar las habilidades necesarias para desarrollar su pensamiento y tomar decisiones de manera independiente.

Por lo tanto, pensar críticamente implica tener en cuenta todas las posibilidades, confiar en la razón más que en la emoción, ser preciso, considerar toda la gama de posibles puntos de vista y explicaciones, sopesar los efectos de las posibles motivaciones y prejuicios, estar más interesado en encontrar la verdad que en tener la razón, no rechazar ningún punto de vista así sea impopular, estar consciente de la importancia de tener en cuenta la verdad en lugar de tener la razón, el pensamiento crítico implica orientarse hacia la comprensión y resolución de problemas, así como evaluar diferentes alternativas y tomar decisiones informadas. Además, incluye la capacidad para autoevaluarse, reflexionar sobre el propio pensamiento (meta pensamiento) y asegurarse de no pasar por alto fundamentos suficientes. Hoy en día, todos los profesionales de las finanzas deben poseer la habilidad blanda esencial del pensamiento crítico. Implica la capacidad de investigar, identificar problemas y tomar decisiones fundamentadas en pruebas.

En la actualidad, es indispensable que todo profesional de las finanzas tenga la habilidad blanda del pensamiento crítico. Se refiere a la capacidad de llevar a cabo investigaciones, identificar problemas y tomar decisiones fundamentadas en pruebas. Es importante que los profesionales de la administración y planificación financiera analicen la situación actual y apliquen estrategias para abordar desafíos complejos. Es necesario tener conocimientos de contabilidad y administración, así como habilidades para resolver problemas. Estas habilidades pueden ser utilizadas por los profesionales para apoyar a las organizaciones en la toma de decisiones, lo que resultará beneficioso para sus resultados.

El pensamiento crítico implica no solo analizar datos; también implica considerar el contexto más amplio, cuestionar hipótesis y buscar nuevas soluciones. Los líderes financieros pueden maximizar los resultados de su empresa utilizando una combinación de estas estrategias, registrar las acciones llevadas a cabo, los resultados obtenidos y las opiniones de

las partes interesadas. Analizar a diario para descubrir sus fortalezas, debilidades y lecciones de los éxitos y fracasos. Investiga por qué algunas estrategias funcionaron o no. Pregunte dónde el pensamiento crítico se quedó corto y necesita apoyo. Para cerrar las brechas de conocimiento, establezca objetivos específicos y medibles. El aprendizaje continuo genera sabiduría y perspectiva. También fomenta la mejora al mostrar lo que no se ve. La reflexión fomenta la autoconciencia y la humildad al mismo tiempo que combate la confianza excesiva. Las estrategias financieras y las habilidades de liderazgo deben adaptarse a medida que cambian los mercados. El diario reflexivo hace que el crecimiento sea una búsqueda de toda la vida.

El descubrimiento de problemas no es el único objetivo del pensamiento crítico. También se trata de resolver problemas. Con frecuencia se pide a los profesionales del área financiera que hagan recomendaciones sobre cómo mejorar los sistemas y procesos financieros. Esto implica que deben tener la capacidad de pensar creativamente y generar nuevas ideas. Asegúrese de repasar sus habilidades de pensamiento crítico si desea comenzar una carrera en contaduría pública. Será beneficioso tanto para usted como para la organización a la que presta sus servicios.

Para finalizar el desarrollo del pensamiento crítico puede ser una estrategia para la emancipación individual y colectiva, que requiere procesos educativos y la generación de información y conocimiento. Si usas el pensamiento crítico en todas las fases de la planificación financiera, estarás más preparado para tomar decisiones fundamentadas, prever problemas y ajustar estrategias según sea necesario. Este recurso te permitirá elaborar un plan estratégico sólido y flexible que dirigirá a tu empresa hacia el éxito a largo plazo. En resumen, se debe alentar a los profesionales de las finanzas a usar el pensamiento crítico como un proceso continuo en sus tareas diarias en lugar de simplemente seguir las órdenes y consejos de sus superiores.

El profesional de las finanzas debe poder usar su iniciativa para aplicar sus habilidades, conocimientos y juicio a las diversas tareas asignadas. Como resultado, el profesional de las finanzas debe ser capaz de aplicar la capacidad de pensar críticamente a su práctica profesional, el pensamiento crítico se refiere a la capacidad de evaluar, analizar y resolver problemas utilizando un método de toma de decisiones racional a medida que avanzan. El análisis, la evaluación y el juicio son los tres pilares del pensamiento crítico.

## Reflexiones finales

A continuación, las siguientes reflexiones:

✓ El pensamiento crítico puede convertirse en una estrategia para la emancipación individual y colectiva, en la que los procesos educativos y la producción de información y conocimiento son crucialmente importantes. Al utilizar el pensamiento crítico en todas las fases de la planificación financiera, podrás tomar decisiones fundamentadas, prever problemas y ajustar estrategias según sea necesario de manera más efectiva. además, ayudará a elaborar un plan estratégico fuerte y flexible que conducirá a tu empresa hacia el éxito duradero.

✓ La planificación financiera es esencial para cualquier tipo de organización porque permite el control de los indicadores económicos, la identificación de las áreas que requieren optimizar sus procesos y la creación de metas para una gestión eficiente de los recursos, de acuerdo con la visión de crecimiento de la empresa y la alineación de las estrategias.

✓ El pensamiento crítico implica enfocarse en la comprensión y resolución de problemas, evaluar varias opciones y tomar decisiones informadas. Además, incluye la capacidad para evaluarse a sí mismo, reflexionar sobre el propio pensamiento y asegurarse de que no se pasen por alto los fundamentos necesarios. En la actualidad, es

esencial que todos los profesionales de las finanzas tengan la habilidad de pensar críticamente. Incluye la capacidad de realizar investigaciones, encontrar problemas y tomar decisiones basadas en pruebas, es esencial que cualquier especialista en finanzas posea la capacidad de reflexionar críticamente. Se refiere a la capacidad de investigar, encontrar problemas y tomar decisiones basadas en pruebas. Los profesionales de la administración y planificación financiera deben analizar la situación actual y aplicar estrategias para resolver problemas complejos. Es necesario tener conocimientos de administración, contabilidad y resolución de problemas. Los profesionales pueden usar estas habilidades para ayudar a las empresas a tomar decisiones que mejorarán sus resultados.

✓ Al aplicar el pensamiento crítico en cada paso de la planificación financiera, estarás mejor preparado para tomar decisiones fundamentadas, anticipar problemas y ajustar estrategias según sea necesario. Esto te ayudará a desarrollar un plan estratégico sólido y flexible que guiará a tu empresa hacia el éxito a largo plazo.

## Listado de referencias

Brealey, R. y S. Myers (1993): Fundamentos de financiación empresarial. Madrid: McGrawHill.

Cibrán, P. Prado, C. Crespo, M., y Huarte, C. (2013). Planificación Financiera. Disponible:<https://books.google.com.pe/books?id=LSL4DAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>. [Consulta: 2024, Junio].

Ennis, R (2001), Critical thinking assessment.

Gitman, L. y Zutter Ch. (2012). Principios de Administración Financiera. México. Pearson Educación.

Martínez, M. (2006). La nueva ciencia. México: Editorial Trillas.

- Morales, J. y Morales, A. (2014). Planeación financiera. México, Grupo Editorial Patria.
- Munares, E. (2021). Planificación estratégica en tiempos de incertidumbre Disponible: <https://www.linkedin.com/pulse/planificaci%C3%B3nestratC3%A9gica-en-tiempos-de-incertidumbre> [Consulta: 2024, junio].
- Paul. L y Elder. H (2003), La mini guía para el pensamiento crítico. Concepto y herramienta [Artículo en línea]. Disponible: <http://www.criticalthinking.org/resources>. [Consulta: 2024, junio].
- Pérez, J. (2002). Fundamentos de la Dirección de Empresas. España, Ediciones Rialp.
- Kurland, D. (2005), "Critical Reading Vs Critical Thinking" Disponible en <https://eduteka.icesi.edu.co/modulos/1/163/184/1> Septiembre, 2024



## **CAPÍTULO 9**

### **ELEMENTOS ESTRATÉGICOS A ENFRENTAR UN GERENTE ANTE CRISIS EMPRESARIALES**

David Josué Cambero Zeiz

#### **Resumen**

La gerencia empresarial en tiempos de crisis requiere de un conjunto de habilidades y competencias específicas que permitan la toma de decisiones rápidas y estratégicas en un entorno cambiante. Enfrentando desafíos y oportunidades que se presentan ante las adversidades, por consiguiente, el artículo busca analizar los elementos estratégicos que deben enfrentar y superar los gerentes ante las crisis empresariales, por lo cual se consideró la teoría de la crisis, la teoría de racionalidad limitada: el ser humano y la toma de decisiones organizacionales de Herbert Simon, ganador del premio Nobel de economía en 1978, señalando que la las personas tomamos decisiones de forma parcialmente irracional, estableciendo una visión más realista de la capacidad humana, ya que los individuos tienen restricciones de capacidad mental y tiempo, toman decisiones optimizando estos recursos, pero esto no garantiza que las decisiones sean correctas. Para engranar estas teorías con el objetivo del artículo, se precisó una investigación cualitativa, con diseño bibliográfico de tipo documental, realizando un análisis exhaustivo entre las teorías y los elementos estratégicos empleados en la gerencia para sobrellevar las empresas en tiempo de crisis, encontrando así que se deben realizar planificaciones estratégicas que tengan una visión a futuro, una planificación de contingencia para anticipar posibles crisis, la gestión de la comunicación, identificación de posibles riesgos con el análisis FODA y el mas importante, el estar en constante indagación de cambios en el ámbito empresarial, problemas internos y externos a la empresa y la toma de decisiones de manera racional y asertiva.

## Introducción

A lo largo del desarrollo de la humanidad se ha perfeccionado la capacidad de resolución de problemas, indudablemente en el mundo empresarial se está sujeto a verse afectado por crisis y esa conlleva a los gerentes responder de manera efectiva diversas situaciones de crisis, las cuales son multifacéticas por dos razones: en primer lugar pueden ser externas lideradas por problemas de país, tal como lo es el caso de Venezuela, país que se ha visto en las últimas décadas en una constante y compleja situación económica, social y política generando inflación, regulaciones cambiantes, escasez de insumos, entre otros, generando una incertidumbre en muchas empresas, poniendo a prueba la capacidad de la gerencia ante la solución de problemas. Por otra parte, y como segunda razón, se considera que la crisis puede ser interna, involucrando la adaptación a nuevas tecnologías, razones de políticas internas y el no gerenciar efectivamente, llevando a un declive a la empresa.

Bajo esta premisa, la capacidad de los gerentes para responder de manera efectiva ante situaciones de crisis, se ha convertido en un factor determinante para la supervivencia y el éxito a largo plazo de las empresas, por tal motivo, el rol del gerente se ha vuelto crucial, ya que es quien debe tomar decisiones estratégicas y liderar a su equipo en momentos de gran dificultad, además de ser quien debe identificarlas y analizarlas, además, es imperativo acotar según Marín, Ruiz y Henao (2016), citado por Panchi, N, Casquete, N, y Rivadeneir, J. (2019), el rol de la gerencia estratégica en las organizaciones se ve obligado a cumplir con los objetivos propuestos, a través de una excelente administración y manejo efectivo de los recursos, los cuales deben ser enfocados en el desarrollo idóneo del planeamiento estratégico, aumento de capital, tecnología de avanzada, logística estructurada acorde a las necesidades de la organización y personal altamente calificado, innovador y competitivo.

Desde esta perspectiva, la gestión de crisis ha emergido como un campo de estudio crucial en la administración de empresas y se puede definir como el proceso por el cual una comunidad u organización hace frente a un evento inesperado que amenaza con dañar su

estructura, sus partes interesadas o al público en general. Según Seeger, Sellnow y Ulmer, la gestión de una crisis básicamente significa tres cosas: estar preparado para manejar la adversidad, minimizar el impacto de la crisis de manera efectiva y facilitar el proceso de gestión dentro del entorno de caos. (Hristoulas, A, y Chong, S. 2020). La creciente complejidad del entorno empresarial, caracterizado por una alta volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad ha incrementado la frecuencia y la severidad de las crisis. En este contexto, el rol del gerente se vuelve fundamental, ya que es el encargado de tomar decisiones estratégicas que permitan a la organización superar las adversidades y salir fortalecida.

Con esto se puede evidenciar que debe existir un plan de contingencia para responder escenarios de crisis, para ello se debe realizar una planificación estratégica la cual consiste en la creación de procesos y protocolos de trabajo que consideren los resultados de una acción, a fin de concretar metas específicas que se encaminen a alcanzar un objetivo último, minimizando los riesgos y maximizando el control de la situación.

Aunado a esto, la gestión empresarial es necesaria para administrar la distribución y uso de recursos en una organización. Su importancia radica en que sin ella no se puede asegurar la eficiencia dentro de la estructura de la compañía, el flujo de trabajo ni la transparencia operativa. Este tipo de gestión permite que todos los procesos se realicen de manera eficiente, al implementarse un esquema de cumplimiento y registro para las distintas actividades de una empresa, desde las más usuales hasta las más esporádicas. (Clavijo, C. 2023)

En este mismo orden de ideas, se hace mención en la gerencia estratégica, siendo una herramienta para administrar y ordenar los cambios, donde se definen los objetivos de la organización y se establecen estrategias; así mismo, se reconoce la participación basada en el liderazgo y la toma de decisiones que correspondan a las demandas del ambiente inmediato y futuro. En este sentido, el gerente debe asumirse como un agente de cambio y de transformación, que conduzca a las organizaciones por nuevos rumbos, nuevos procesos,

nuevos objetivos, nuevas estrategias, nuevas tecnologías e incluso nuevos riesgos. (González, J; Salazar, F; Ortiz, R, y Verdugo, D. 2019)

Considerando el aporte anterior, se ha evidenciado un proceso evolutivo que ha logrado sistematizar y organizar la labor de un gerente, favoreciendo a la formulación de estrategias realizando tal como se mencionó con anterioridad, el ambiente interno y externo, específicamente (Mintzberg, 1990), citado por González, J; Salazar, F; Ortiz, R, y Verdugo, D. en el 2019, hacen mención la empresa puede enfrentarse en un ambiente externo oportunidades y peligros, y en cuanto a las capacidades internas, fortalezas y debilidades, de manera que se pueda formular una estrategia realista, para la obtención de los objetivos principales que ha definido la empresa.

En este punto, es donde se inicia con las estrategias que deben implementarse ante adversidades, como lo es la principalmente la planificación estratégica, esta es una herramienta por excelencia de la gerencia estratégica, la cual consiste en la búsqueda de una o más ventajas competitivas de la organización y la formulación y puesta en marcha de estrategias permitiendo crear o preservar sus ventajas, todo esto en función de la Misión y de sus objetivos, del medio ambiente y sus presiones y de los recursos disponibles. La planeación estratégica es el conjunto de actividades formales encaminadas a producir una formulación estratégica, aporta una metodología al proceso de diseño estratégico, guía a la dirección en la tarea de diseñar la estrategia. Maldonado, J. (2018).

El análisis y la elección de estrategias implica, en gran medida, tomar decisiones subjetivas basadas en información objetiva. Las decisiones estratégicas no quieren necesariamente decir importantes, sino que sean las más factibles, aunado a esto se debe considerar las decisiones administrativas tienen que ver con estructurar los recursos de la firma de tal forma que se cree el máximo potencial de ejecución, organizar la administración de la empresa de tal forma que se logre un adecuado balance de asignación de recursos para soportar las decisiones estratégicas y operativas. Por otro lado, se encuentran las decisiones

operativas que absorben el grueso de la energía y atención de la gerencia. Su objetivo es maximizar las utilidades de la operación. Las principales áreas de decisión son: asignación de recursos (presupuesto), programación de la operación, supervisión de la ejecución y aplicación de acciones de control.

Por su parte Maldonado, J. (2018), nos sigue mencionando que la formulación de una estrategia consiste en elaborar la misión de la empresa, detectar las oportunidades y las amenazas externas de la organización, definir sus fuerzas y debilidades, establecer objetivos a largo plazo, generar estrategias alternativas y elegir las estrategias concretas que se seguirán. Por eso plantea realizar un análisis FODA, que debe fundamentarse en las fortalezas con el fin de explotar oportunidades, contrarrestar amenazas y corregir debilidades. Con el fin de escoger entre las alternativas generadas por un análisis FODA, la organización debe evaluarlas confrontándolas entre sí con respecto a su capacidad para lograr metas importantes. Maldonado, J (2018) expone que el análisis FODA, usado en un contexto de negocio, es valioso porque se concentra en los factores que potencialmente tienen el mayor impacto en nuestra empresa para ayudarnos a tomar las mejores las decisiones y acciones posibles. Esto nos provee información del ambiente interno y externo, generando un mejor enfoque dentro de la empresa.

Correspondiente a lo anterior, el análisis FODA es una de las estrategias mas básicas y versátiles que se tiene en el mundo empresarial, ya que esta nos provee de todas las herramientas necesarias para una planeación estratégica, ofreciendo información valiosa para tomar acciones ante adversidades o fortalecer los eventos importantes que hayan salido bien. Por tal motivo, este análisis ayuda a hacer frente situaciones complejas de la manera mas eficaz y rápida posible y este resultado es el que debe ayudar a la toma de decisiones ya que los datos se encuentran clasificados y correlacionados. Entre la categorización se encuentran dos dimensiones tanto positivas como negativas, dentro de cada categoría como la del ambiente externo como lo son las oportunidades y amenazas y como segunda categoría del ambiente interno, donde se evalúan las dimensiones de fortalezas y debilidades.

Ahora bien, mencionado ya la función de un gerente empresarial, la planeación estratégica y la estrategia del análisis FODA, es conveniente destacar dos teorías que van de la mano con la gerencia empresarial en tiempo de crisis y lo citado con anterioridad, una de ellas es la teoría de la crisis, referenciando a Parente, G. (2006) señala esta teoría primeramente desde el punto de vista sociológico, este se afirma que existe la crisis porque existe el conflicto, y que cada conflicto en su evolución pasa por su correspondiente fase de crisis, con esto se quiere decir que el conflicto, como fenómeno observable y objeto del estudio científico, necesita una representación gráfica que se hace considerando sus dos variables básicas que son el tiempo y la intensidad. Ahora bien, ya al conocer el fenómeno crisis en el marco del desarrollo del conflicto, se puede visualizar de forma más concreta, y es que las crisis se han generalizado en todos los sectores de la actividad humana, desde distintas organizaciones que engloban el carácter político o económico. Al mismo tiempo, estas organizaciones actúan para solucionar la crisis, teniendo una enorme influencia en las decisiones finales.

Retomando lo anterior mencionado, Parente, G. (2006) hace énfasis en el factor tiempo en la crisis, el cual considera que es generalmente corto, pero a su vez, señala que independientemente de la duración de la crisis, deben identificarse momentos como el inicial, el punto de no retorno y el que inicia la fase final del proceso, a partir del cual el conflicto entra en las condiciones más graves o bien comienza un retroceso hacia una situación de menor tensión que facilite la pacificación del enfrentamiento con una mayor distensión. Por otro lado, él hace mención al modelo de Mitroff, éste presenta una estructura de la gestión de crisis en cinco etapas, dicho modelo fue propuesto en 1994. Entre esas etapas se encuentra organizada sistemáticamente de la siguiente manera: detección de señales, sondeo y prevención, contención de daños, recuperación y aprendizaje.

En este caso, se desglosarán las etapas que el gerente empresarial debe considerar en un principio, como la primera que es la detección de señales, se debe reconocer y actuar sobre los indicadores tempranos de una crisis para prevenirla. La segunda etapa consiste en

planificar sistemáticamente los pasos a seguir ante una crisis, utilizando como base el conocimiento adquirido en las anteriores. Esta etapa toma como referencia otras crisis para determinar formas de prevenir una nueva. Una vez planificados los pasos que se deberán seguir antes de una crisis, ya se puede llevar a cabo la contención de daños al momento de desatarse la crisis. Después, durante la etapa de recuperación, los miembros de la organización trabajan para llegar hacia el final de la crisis y finalmente, durante la etapa de aprendizaje, se asimilan las lecciones para actuar mejor en ocasiones futuras. En base a estas consideraciones Mitroff indica que, al finalizar las etapas, representa un nuevo comienzo, reforzando así la función del gerente, en estar atento y saber manejar y aplicar estrategias ante nuevas crisis.

Por otra parte, como segunda teoría tiene los cimientos necesarios para suscitar el artículo, esta teoría fue propuesta por Herbert Simon, la teoría de racionalidad limitada: el ser humano y la toma de decisiones organizacionales. La importancia de esta teoría en el artículo es que se basa en cómo el ser humano se centra al momento de tomar decisiones, tal como debe ocurrir con los gerentes al momento de enfrentarse ante crisis de diversas índoles, el cómo prepararse y responder ante ello. Ahora bien, esta teoría describe el proceso de toma de decisiones como un proceso racional y secuencial que implica la identificación de problemas, la búsqueda de alternativas, la evaluación de opciones y la selección de la mejor solución. En situaciones de crisis, la toma de decisiones se vuelve más compleja debido a la incertidumbre y la presión del tiempo. Torres, A. (2017).

En este contexto, Herbert A. Simon, se interesa por estudiar el proceso de la toma de decisiones organizacionales. En este sentido, afirma “la gerencia es sinónimo de toma de decisiones” (Estrada, 2007, p. 1) citado por Carangui, P. 2023. En consideración, la toma de decisiones organizacionales, Simons señala que está influenciada por el entorno, por el cumplimiento de las metas empresariales, por grupos dominantes, factores cognitivos y no cognitivos. Por tal motivo, Simon propone el concepto de hombre administrativo, el cual, es aquel que se limita alcanzar la satisfacción y cuyas decisiones no siempre son correctas.

Surgiendo así, la racionalidad limitada, donde los individuos se dan por satisfechos, en lugar de aspirar, conseguir el máximo. Torres, A. (2017).

Según Simon, la toma de decisiones racional consiste en resolver los problemas escogiendo la alternativa más adecuada de entre las disponibles. La decisión será más correcta cuanto más probable sea conseguir el efecto deseado y más eficiente resulte, cuál es la solución óptima para cada problema utilizando toda la información disponible. Por otra parte, Simon direcciona el objeto de estudio “la racionalidad” bajo otros enfoques. Así pues, el individuo moldea su capacidad racional, por un lado, a conceptos sociológicos de grupo, por lo tanto, este actúa en semejanza a la racionalidad de la organización. Entonces, es necesario un proceso de evolución de aprendizaje institucional. El enfoque de Simon, introduce variables antes no contempladas en la racionalidad económica, los cambios de preferencia del consumidor, los cuales dependen de su psicología personal, el papel de las intuiciones, los estados anímicos y una creciente motivación que varía temporalmente. Carangui, P. (2023).

En este contexto, se ha demostrado la importancia y el papel que cumple un gerente de empresa, por lo que el artículo tiene como objetivo principal analizar los elementos estratégicos que deben enfrentar y superar los gerentes ante las crisis empresariales. Se busca profundizar en la comprensión de las crisis empresariales a través de una revisión exhaustiva de la literatura y un análisis en la gestión de crisis, así como en la toma de decisiones en momentos de alta incertidumbre. A fin de esclarecer la finalidad del artículo, la metodología corresponde a una investigación cualitativa, tal como lo explica Palella y Martins (2012) este enfoque centra su atención en la relaciones y roles que desempeñan las personas en su contexto vital, donde el investigador interpreta como se interrelacionan los referentes sociales, aunado a esto se fundamenta en una teoría interpretativa, asumiendo la subjetividad como forma de conocimiento, con esto se intenta comprender e interpretar la realidad.

Bajo esta perspectiva, se fundamenta el diseño bibliográfico, siendo este una revisión sistemática, rigurosa y profunda de material documental de cualquier clase, según Palella y Martins en el 2012, aunado a esto ellos exponen que el investigador utiliza documentos para analizarlos y así ofrecer resultados coherentes, por su parte, se evidencia relación con el enfoque cualitativo por utilizar procedimientos lógicos y mentales propios del investigador. Así mismo, este diseño se apoya con el tipo de investigación documental, citando textualmente a Arias, F (2006) “es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios...”, cabe destacar que los datos serán recolectados de otros investigadores, estas fuentes secundarias se consideran para realizar un análisis correspondiente para así describirlos e identificar los factores y la resolución del problema.

Cabe destacar, que la fuente será digital, tomada de libros, blogs de especialistas en el área de gerencia y trabajos de investigación publicados en revistas, seguidamente se desarrollará un análisis de contenido como técnica de recolección en un cuadro de registro y clasificación de categorías, diseñados exclusivamente para este artículo, ya que este instrumento de recolección de datos es muy variable, y flexible para así aportar las ideas claves necesarias para la resolución del problema.

## **Análisis**

Considerando la revisión bibliográfica, se categorizarán los elementos principales que aporten a las estrategias que deben ser empleadas por un gerente en situación de crisis, anteriormente se puso en evidencia diversas teorías que al momento de correlacionarlas se podrá discernir el procedimiento para evitar la problemática ya planteada.

Cuadro n°1. Categorización de las teorías de gerencia empresarial.

	<b>Fundamento</b>	<b>Función</b>	<b>Aporte</b>
<b>Gerencia empresarial</b>	Manejo eficiente y eficaz de los recursos de una organización empresarial	Analizar, planificar, dirigir y gestionar que todas las funciones se realicen de manera óptima dentro de una empresa	La eficacia en la toma de decisiones oportunas y su aplicación exitosa.
<b>Planificación estratégica</b>	Manejo de la información relevante de la empresa para lograr objetivos, para ello debe conocer la misión y visión	Estructurar los planes sobre cómo logrará la organización hacer lo que debe hacer en su negocio, cómo competirá con éxito y cómo atraerá y satisfará a sus clientes con el fin de lograr sus metas.	Proporcionar un enfoque sistemático, fijar objetivos, conseguir los objetivos a través de ejecutar estrategias y orientar a la organización
<b>Análisis FODA</b>	Construir una visión amplia de la situación de un negocio	Realizar una evaluación de los factores positivos y negativos bajo las perspectivas de sus dimensiones en el	Correlacionar los factores y dimensiones para identificar los aspectos positivos y negativos dentro y fuera de la

		ambiente interno y externo	empresa, dando a demostrar lo que se debe mejorar, donde se debe accionar y que se debe reforzar.
<b>Teoría de la crisis</b>	Situación de caos y conflicto	En cuanto a teoría que sustenta la investigación cumple con la función de identificar el momento de inicio, desarrollo y cierre de la crisis dentro de la empresa e identificar que tipo de crisis se está suscitando	Al identificar cada etapa de la crisis, existe un aprendizaje para evitar nuevas crisis y si llegase a existir una, se tienen las herramientas necesarias para sobrellevarlas y superarlas.
<b>Teoría de racionalidad limitada: el ser humano y la toma de decisiones organizacionales</b>	Toma de decisiones por un ser racional e irracional.	Esclarecer los factores que afectan al momento de la toma de decisiones.	Herramientas y apoyo de otros entes o personas involucradas en la empresa para evitar una decisión irracional.

Ahora bien, todas las teorías categorizadas, se complementan unas con otras, demostrando que la mejor estrategia para sobrellevar una crisis es el trabajo coordinado, sistemático y planificado. Tal como se evidencia en el cuadro n°1, el fundamento de la gerencia empresarial está estrechamente ligado al aporte de la teoría de la toma de decisiones, ya que el manejo eficaz para el buen funcionamiento de la empresa es delegar funciones en cada uno de los entes dentro de la organización y así tomar decisiones como un equipo de trabajo, en vanguardia a manejar la variedad de crisis que pueden llegar a una empresa, a su vez esto se asocia con la función de la teoría de la crisis porque ésta según Mitroff con sus etapas de gestión de crisis se debe identificar, y la identificación no solo la debe realizar el gerente, sino cada organismo dentro de la empresa y así poder informar en gerencia los problemas que han identificado.

En este orden de ideas, los aportes y funciones de cada una de las teorías se ven asociadas con la estrategia del análisis FODA, cada una apunta a ésta ya que gracias a toda la información el gerente puede identificar las fortaleza, oportunidades debilidades y amenazas, sin un manejo sobre la teoría de la crisis, no se evidencian amenazas, sin el fundamento de la teoría de la toma de decisiones, no se identificarían debilidades, e incluso oportunidades, ya que al tener una debilidad se puede transformar en oportunidad con un buen equipo de trabajo multidisciplinario. Así como también, si una gerencia empresarial tanto en su fundamento como en su aporte no se observarían las fortaleza, oportunidades, debilidades y amenazas, y lo más increíble de todo es que sin el análisis FODA no puede existir una planificación estratégica, y es que resulta sorprendente que con estos cuatro indicativos, un gerente puede organizar, estructura y planificar una gran variedad de estrategias para aprovechar cada uno de esos indicadores tanto positivos y negativos y manejarlos o llevarlos en pro a la empresa y así poder subsistir ante momentos de crisis.

En resumen, la gestión de una crisis requiere de un liderazgo fuerte, una comunicación efectiva, una planificación estratégica y una gran capacidad de adaptación. Los gerentes que logren combinar estas habilidades estarán mejor preparados para enfrentar los desafíos y salir

fortalecidos de cualquier situación adversa, así como también el aprendizaje constante luego de las adversidades. Esto ofrece la anticipación de futuros escenarios, mantener la calma, ser visionario, buscando siempre las oportunidades ante momentos de crisis.

## Conclusión

A partir del análisis de los datos, se concluye que el gerente ante momento de crisis debe mantener su liderazgo, inspirar y motivar a sus equipos, fomentando la colaboración donde todos se sientan involucrados en la solución de la crisis, establecer canales de comunicación efectivos, delegando responsabilidades para el apoyo en toma de decisiones, toma de decisiones rápidas y asertivas, lo mas racional posible, ser positivo y ver oportunidades ante las adversidades.

Como punto esencial es la elaboración de planes de contingencia detallados, ya la teoría de la crisis y toma de decisiones aportaron que las crisis siempre pueden llegar y al pasar una, de ella se debe aprender para evitar que vuelva a pasar o tener ya las herramientas adecuadas para que la crisis sea por poco tiempo porque ya se tiene un aprendizaje previo, en ese plan de contingencia se deben detallar cada aspecto posible y asignar responsabilidades, por ello es importante ser visionario y no esperar a que la crisis llegue sin tener un plan de contingencia. También se evidencia que es importante la adaptabilidad a los cambios del ambiente externos ya que es un ambiente que genera mayor crisis a las empresas. Por tal motivo se debe realizar planificaciones proactivas teniendo como base la correlación y análisis de una matriz FODA.

## Referencias

Arias, F. (2012) **El Proyecto de Investigación, introducción a la metodología científica**. Edit.: Episteme, C.A. 6ta edición. Caracas, Venezuela.

Hristoulas, A., y Chong, S. (2020). **La gestión de crisis**. *Revista Iuris Tantum*, 34(32): 157–167. Recuperado de: <https://doi.org/10.36105/iut.2020n32.11>

Parella, S. y Martins, F. (2010). **Metodología de la Investigación Cuantitativa**. Edit.: FEDEUPEL. 3era edición. Caracas: Venezuela.

Panchi, N, Casquete, N, y Rivadeneir, J. (2019). **La gerencia empresarial como la clave para el éxito**. *Revista E-IDEA/ Journal of Business Sciences*, 1(2):43-49. Recuperado de: <https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/7/11>

González, J., Salazar, F., Ortiz, R., y Verdugo, D. (2019). **Gerencia estratégica: herramienta para la toma de decisiones en las organizaciones**. *Revista Telos*, 21(1),242-267. ISSN: 1317-0570. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99357718032>

Maldonado, J. (2018). **La estrategia empresarial. Formulación, planeación e implantación**. Recuperado de: [https://www.academia.edu/36936153/LA\\_ESTRATEGIA\\_EMPRESARIAL](https://www.academia.edu/36936153/LA_ESTRATEGIA_EMPRESARIAL)

Parente, G. (2006). **Teoría de la crisis**. I Jornadas sobre gestión de crisis. Más allá de la sociedad del riesgo, 135-141. ISBN: 84-9749-211-0. Recuperado de: [https://ruc.udc.es/dspace/bitstream/handle/2183/12754/CC-84\\_art\\_10.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://ruc.udc.es/dspace/bitstream/handle/2183/12754/CC-84_art_10.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Torres, A. (2017). **La teoría de la racionalidad limitada de Herbert Simon**. *Portal Psicología y Mente*. Recuperado de: <https://psicologiaymente.com/inteligencia/teoria-racionalidad-limitada-herbert-simon>

Carangui, P. (2023). **Herbert Simon y la teoría de la racionalidad limitada**. Contribuciones de los premios Nobel de Economía Vol. 2, Tomo II. ISBN 978-9942-7047-7-1, págs. 174-202 recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9450895>

Clavijo, C. Blog Hubspot 2023 (11 de septiembre 2024). **Qué es la gestión empresarial: características, importancia y ejemplos**. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://blog.hubspot.es/sales/gestion-empresarial#tecnicas>

## CAPÍTULO 10

### LA ECONOMÍA CREATIVA PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDEDORES Y ÁREAS PRODUCTIVAS EMERGENTES EN LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA VENEZOLANA

Carlos A. Ramírez R

#### **Resumen:**

Las áreas productivas emergentes en Venezuela están en proceso de desarrollo y poseen un alto potencial de crecimiento, lo que les confiere la capacidad de diversificar la economía nacional. Estas áreas impulsan el aumento de la capacidad productiva, ya sea por la obtención de ventajas competitivas o por la influencia de la globalización. Los sectores emergentes incluyen el comercio digital, la tecnología y la educación privada a distancia, los cuales, gracias a los avances tecnológicos y la innovación, están dinamizando la economía venezolana. Estos sectores, debido a su rápido crecimiento, podrían representar una porción significativa del producto interno bruto (PIB) del país. El objetivo del presente artículo es analizar el potencial de la economía creativa para el desarrollo de emprendedores y áreas productivas emergentes, que propicie la diversificación de la economía venezolana. La metodología es cualitativa, fenomenológica, con un tipo de investigación descriptiva, documental y bibliográfica en base a la revisión de antecedentes de fuentes secundarias relacionados con la temática. El conocimiento y la tecnología pueden brindar oportunidades de crecimiento económico, reducir la dependencia económica del petróleo y mejorar la calidad de vida de los venezolanos, mediante el emprendimiento y la innovación en un entorno económico desafiante. Las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) juegan un papel clave como apoyo para el desarrollo de áreas productivas emergentes dentro de la economía creativa, especialmente en países como Venezuela, donde el conocimiento y la innovación pueden ser aprovechados para superar barreras económicas y sociales.

**Palabras clave:** economía creativa, áreas productivas emergentes, emprendimiento, Oportunidades, Venezuela.

## **Introducción:**

Para entender el desarrollo de la economía creativa y las áreas productivas emergentes en Venezuela, es crucial tener en cuenta el contexto de la crisis socioeconómica actual, la hiperinflación, la escasez de recursos y la fuga de talentos. Sin embargo, en este panorama también surgen oportunidades para el emprendimiento en sectores que no dependen exclusivamente de la economía extractiva (explotación de petróleo).

El presente artículo tiene como propósito Analizar el potencial de la economía creativa para el desarrollo de emprendedores y áreas productivas emergentes, que propicie la diversificación de la economía venezolana. La metodología está basada en un estudio fenomenológico, cualitativa, con un tipo de investigación descriptiva y análisis documental – bibliográfico, mediante la revisión de estudios de fuentes secundarias relacionados a los temas abordados: creatividad, innovación, emprendimiento, economía creativa, áreas productivas emergentes, entre otros.

Entre las posibilidades de desarrollo económico en Venezuela, se tiene la transición de sectores productivos tradicionales a sectores emergentes como una estrategia clave para el desarrollo de largo plazo. Siendo Venezuela una economía con una histórica dependencia de la industria petrolera, es necesario explorar y potenciar otras áreas productivas. En lugar de depender de fuentes externas como son los precios internacionales del petróleo, el desarrollo económico debe ser impulsado por los recursos locales, el talento y la creatividad, posibilidades que se encuentran en fomentar del emprendimiento en la economía creativa.

## El Problema:

A pesar de que en la región de América Latina y el Caribe (ALC) han aumentado el comercio internacional desde principios del siglo XXI, Sin embargo, su baja productividad se debe a que su estructura exportadora proviene de sectores básicos como el primario (agricultura) y el extractivo (minería y petróleo), que poseen bajos niveles de sofisticación. Esto limita la participación de la región en cadenas de valor globales y frena el crecimiento de la productividad (OCDE et al., 2019). Esta falta de productividad es un problema cada vez mayor debido a que las exportaciones de productos primarios como el petróleo en el caso venezolano no existe un vínculo directo con las economías domésticas, ni otros sectores de la economía local. En lugar de generar empleos, inversión o desarrollo en industrias relacionadas dentro del país, dichas actividades se limitan a extraer el recurso y venderlo al extranjero sin un impacto en la economía interna, por lo que no existe un encadenamiento (cadena de valor) que ayude a otros sectores de la economía venezolana a crecer o desarrollarse a partir de las exportaciones.

En abril de 2024, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó su reporte de Actualización de las Perspectivas de la Economía Mundial, en el cual espera que la economía mundial mantenga un crecimiento del 3,2% en 2024, similar al desempeño observado en 2023, atribuido, principalmente, al incremento del 4,2% en las economías emergentes y, en menor medida, al crecimiento del 1,7% en las economías avanzadas. Sin embargo, el FMI proyecta que el crecimiento en ALC se desacelerará en 2024, alcanzando sólo el 2,0%, inferior al 2,3% registrado en 2023 (FMI, Informe de Perspectiva de Economía Mundial enero 2024).

Las economías avanzadas están compuestas por países con una economía diversa y un alto desarrollo económico, tal como: Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania, entre otros. Mientras que las economías emergentes están basadas en actividades como agroindustria (Brasil Argentina, México), Turismo, tecnologías y comunicaciones, educación y capital

humano, investigación y desarrollo (I + D), innovación en modelos de negocios (comercio electrónico y economía digital), entre otros. Las posibilidades de crecimiento están en el desarrollo de economías de mercados emergentes al fomentar estructuras de empleo centradas en tareas con alta carga cognitiva con la cual generar oportunidades de inversión extranjera y con ello elevar la productividad de la industria venezolana.

De acuerdo al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para el primer trimestre del 2024 las proyecciones para Venezuela expresan un aumento en el PIB del 4,2% sustentado en un crecimiento de la actividad petrolera del 9,5% y de la no petrolera de 3,6%. Sin embargo, es importante señalar que estas expectativas se han moderado en lo que va del año.

En lo que respecta al comercio exterior, se destaca el petróleo crudo y derivados, productos líderes de las exportaciones a China, USA, Cuba y Europa, los cuales abarcaron el 92 % (PNUD, 2024). Con estas cifras se evidencia que el porcentaje de participación de productos no petroleros en la economía venezolana es mucho más reducido.

Una encuesta que la empresa Macroconsultores realizó a gremios empresariales que integran Fedecámaras, durante el primer trimestre de 2023, demostró que las actividades económicas que se contrajeron fueron agricultura (-9,2%), comercio (-6,3%), construcción (-11,2%), manufactura (-4,5%), comunicaciones y otros servicios (-12,0), servicios inmobiliarios (-11,0). Por el contrario, las actividades que mostraron crecimiento económico anualizado, fueron servicios financieros y restaurantes 11,0% y hotelería 8,0% (PNUD, 2023).

Entre las principales razones para emprender se tienen: los altos niveles de desempleo (y subempleo), aunado a la dificultad para conseguir empleo en las fuentes tradicionales, bajos salarios en las empresas públicas, cierre de empresas por crisis económicas (Murcia, 2015), aspiraciones y ambición de superación entre otros factores que motivan a las personas

a plantearse la posibilidad de emprendimiento como una alternativa válida de autoempleo. Siendo el conocimiento y la tecnología recursos que posibilitan el emprendimiento y la generación de empleos en sectores emergentes de la economía venezolana.

¿Cómo la economía creativa puede contribuir al desarrollo de emprendedores y áreas productivas del país, diversificando la economía venezolana?

**Objetivo de la investigación:** Analizar el potencial de la economía creativa para el desarrollo de emprendedores y áreas productivas emergentes, que propicie la diversificación de la economía venezolana.

## **Metodología:**

La metodología empleada en este artículo es de fenomenología cualitativa, mediante una investigación descriptiva y explicativa, a través de un análisis documental a partir de una revisión bibliográfica sobre la realidad actual de la economía venezolana, y los fundamentos teóricos relacionados con temas como la creatividad, el emprendimiento, el conocimiento, la productividad, el espíritu empresarial, entre otros. Con este enfoque, se busca comprender cómo recursos intangibles como el conocimiento y la creatividad pueden ser factores clave en la diversificación de la económica de Venezuela, y gestar las bases para disminuir la dependencia de la exportación de petróleo y derivados.

## **Análisis – Disertación.**

### **1. Creatividad e innovación en el emprendimiento**

Según Schnarch (2020:19) la *creatividad* es “la capacidad de pensar, imaginar y actuar de manera diferente”. El concepto es definido desde distintas perspectivas, por ejemplo, puede ser visto como la capacidad de crear, como un proceso o como un producto (resultado de la creación). Cuyo término proviene del latín *creare*, que significa producir,

engendrar, fundar, establecer, crear. Implican la combinación de una actitud y aptitud para idear un concepto nuevo.

De acuerdo con Pastor (2013) la evolución del concepto de creatividad tiene uno de sus hitos fundamentales en los años de 1950, cuando Alex Osborn y Sidney Parnes deciden estructurar un modelo para generar ideas al que denominaron “Creative Problem Solving Process” (Proceso de Resolución Creativa de Problemas). Dicho método fue ampliamente difundido en el mundo empresarial y educativo inicialmente en Estados Unidos y años más tarde en Europa.

Tal como lo indica Schnarch (2022), la creatividad y la innovación son elementos fundamentales en el desarrollo de cualquier emprendimiento. El emprendedor no solo debe ofrecer productos o servicios con un valor agregado diferenciador, sino también incorporar propuestas innovadoras que le permitan destacar en un entorno competitivo. Un emprendedor trae consigo cualidades naturales que luego podrá combinar con habilidades que obtendrá mediante la formación en emprendimiento, la cual le permitirá desarrollar competencias basadas en el conocimiento (saber), habilidades y destrezas técnicas (hacer) y actitudes y valores (ser). Competencias que en la bibliografía gerencial se llama “la triada del gerente”.

La creatividad e innovación son conceptos que se vinculan como parte de un mismo proceso, los términos creatividad, innovación, ingenio, imaginación, son con frecuencia relacionados o se utilizan para expresar una misma idea (Pastor, 2013). Mientras que crear se refiere hacer algo nuevo, innovar implica cambios, es decir, cambiar conductas, hábitos, procedimientos, técnicas o métodos para obtener beneficios. En la innovación no necesariamente se requiere de un cambio total en el procedimiento, producto, servicio o empresa, puede abarcar simplemente un determinado aspecto del mismo.

Al respecto, Werner (2009:12) define y hace la distinción entre creatividad e innovación, “la creatividad consiste en encontrar, pensar y crear cosas nuevas”, y la innovación “consiste en hacer y utilizar cosas nuevas”. Lo anterior es respaldado por Fernández (2010:12) quien destaca que la *innovación* es “la fase siguiente a la creatividad, la puesta en práctica de las ideas”. Siendo la innovación una idea creativa aceptada por el mercado, ya que fue probada por un empresario con la visión suficiente para desarrollarla y presentarla a los consumidores.

La innovación puede ser de varios tipos; por ejemplo, innovación en el producto, mediante la incorporación o mejora de una característica determinada, innovación en el proceso a través de avances importantes en la técnica, de un método de producción o de distribución. También en la innovación de marketing, con un nuevo método de comercialización, y finalmente innovación organizacional, al implementar un nuevo método en las prácticas de relaciones laborales (Domínguez, et al., 2023).

De igual manera, Schnarch (2022:209) explica la estrecha relación que existe entre el emprendimiento y la innovación, definiendo al *emprendedor* de la siguiente manera:

es aquel sujeto, que por su propia decisión asume un riesgo para crear un proceso con el cual se procure lograr la satisfacción de alguna necesidad en la sociedad, y que preferiblemente lo logre por medio de la innovación y la creación de fuentes de trabajo (pág. 209).

Este enfoque resalta el papel clave del emprendedor en el dinamismo económico, donde la creación de valor y nuevas oportunidades laborales contribuye al desarrollo económico y a la adaptación a las demandas cambiantes del mercado.

Por lo general se concibe al emprendimiento como una alternativa frente al desempleo, en la capacidad del ser humano para reinventarse, aprovechar oportunidades para crear una empresa y arriesgarse para obtener ganancias. En el contexto de la economía

creativa los emprendedores detectan oportunidades en sectores emergentes para desarrollar productos y servicios que satisfagan necesidades.

La palabra *emprender* data de la antigüedad y proviene de las raíces latinas “in” (en) y “prender” (tomar), uno de sus principales significados, puede ser: “tomar un camino con resolución de llegar a un punto”, para los el término “*entrepreneurship*” describe el comportamiento y las habilidades que requieren los emprendedores con potencial de éxito (Murcia, 2015).

El *entrepreneurship* conlleva a una forma de pensar diferente, tener el conocimiento para solucionar problemas, la acción de convertir una idea en realidad, centrarse en las oportunidades y la gestión de un riesgo calculado (Parra., et al. 2017). Para que ocurra una iniciativa de emprendimiento en una persona deberán estar presentes factores como el motivo (fuerza interna) el incentivo (estímulo externo) en la economía para plantearse ideas de negocios.

## **2. La economía creativa basada en el conocimiento y la innovación:**

Las tecnologías de información y comunicación (TIC), han permitido sentar las bases para el trabajo remoto, la educación a distancia, el comercio electrónico, la creación y distribución de bienes y servicios digitales. A su vez, se ha masificado la comunicación mediante redes sociales y plataformas digitales que facilitan iniciativas de emprendimiento a bajo costo. Siendo las TIC propulsoras de la economía creativa en Venezuela y el mundo, con base en el conocimiento y la innovación.

Las TIC son la columna vertebral de la economía creativa, especialmente en un mundo donde las ideas y el contenido tienen un valor económico significativo. Este tipo de economía depende de la producción de bienes y servicios creativos, como el diseño, la moda, la música, el cine, el software, y la creación de contenido digital. En Venezuela, donde la

economía ha enfrentado desafíos significativos, las TIC han proporcionado un camino alternativo para que los emprendedores y creativos accedan a mercados internacionales, monetizando su talento sin depender tanto del mercado interno.

Algunos productos de la economía creativa, como es el caso de los bienes y servicios digitales, al no estar directamente apoyada en recursos materiales y no renovables, tienen la capacidad de abarcar mercados de amplio consumo, que debido a su variedad brindan posibilidades de abarcar distintos grupos étnicos, y demográficos, que se sustentan en mercados locales, por ejemplo, mediante estrategias de personalización de servicios y la optimización de canales de comunicación.

La educación empresarial es un soporte para el proceso de cambio de actitud en las personas que desean desarrollar las capacidades y habilidades necesarias para convertirse en empresarios y personas creativas, para superar las limitaciones de su entorno, ser independientes, recursivos, decididos, innovativos y líderes, que logran satisfacer sus metas por acción propia (Tarapuez y Lima; 2013).

### **3. El conocimiento como potenciador de los sectores emergentes en Venezuela.**

En el caso de Venezuela, los sectores emergentes con potencialidad son las industrias tecnológicas, creativas y de emprendimiento, a medida que el país busca diversificar su economía y reducir su dependencia del petróleo, sectores como el turismo sostenible, la agricultura tecnificada y la economía creativa tienen potencial, junto con las oportunidades que brinda la economía digital y el comercio electrónico, el cual ha crecido significativamente en la última década.

Peter Drucker destaca que el conocimiento es el nuevo capital de la economía y que la productividad del conocimiento es clave para elevar la productividad de las empresas.

Drucker asegura que el conocimiento se ha convertido en una industria básica que ofrece recursos esenciales a la economía para la producción.

La productividad es la medida de todas las acciones económicas, y se alcanza mediante el uso correcto de los recursos (Varela, 2001), el llamado “progreso” que antiguamente se derivaba de la “productividad” empresarial hoy proviene de la creatividad, para crear empresas, manufacturas, bienes, servicios, entre otros, en el contexto actual, en tanto que, los avances del mundo contemporáneo provienen más de los líderes de la gestión empresarial que por descubrimientos científicos (Rodríguez, 2002).

#### **4. Áreas productivas emergentes en la economía venezolana**

Los sectores emergentes de la economía venezolana que pueden apalancarse de la creatividad, innovación, tecnología y conocimiento son:

- **Tecnología y Comunicaciones:** La informática, páginas Web, desarrollo de aplicaciones, creación de contenido para redes sociales, y telecomunicaciones, entre otras. La transformación digital permite a los emprendedores venezolanos acceder a mercados internacionales y competir en igualdad de condiciones con otros países.
- **Educación:** metodologías de educación a distancia, formación para emprendedores, metodologías educativas innovadoras, entre otros.
- **Marketing:** consultoría en marketing organizacional, asesoría en comercio electrónico e importación, y comunicación de marketing en redes sociales, sistemas de distribución innovadores con el uso de la tecnología, coaching para fuerzas de ventas y atención al cliente en restaurantes, entre otros.
  - Gastronomía y cultura
  - Turismo y recreación
  - Trabajo remoto

Las tecnologías de información y comunicación (TIC), han posibilitado el trabajo remoto, la educación a distancia, el comercio electrónico, la creación y distribución de bienes y servicios digitales. A su vez, se ha masificado la comunicación mediante redes sociales y plataformas digitales que facilitan iniciativas de emprendimiento a bajo costo (Suñé, Gil y Arcusa, 2010). Todo lo cual despliega beneficios para que las personas puedan generar ingresos o crear actividades económicas no necesariamente enmarcadas en relaciones de dependencia que dinamizan la economía de un país, favoreciendo la distribución de la riqueza, nuevas oportunidades de empleo y bienestar para la población

## **Conclusiones y reflexiones**

Las TIC en la economía moderna no solo han cambiado la forma en que se trabaja y se estudia, sino que también han abierto oportunidades masivas para los emprendedores, facilitando la creación y distribución de productos y servicios digitales a bajo costo. En un contexto como el venezolano, las TIC pueden ser una vía esencial para superar las limitaciones económicas locales, permitiendo a los emprendedores acceder a mercados globales y contribuir al crecimiento económico.

La dependencia de la renta petrolera ha limitado el desarrollo de otros sectores productivos en Venezuela. La economía creativa y sus áreas productivas emergentes representan una oportunidad clave para diversificar la economía del país y reducir su dependencia de la industria extractiva.

La crisis socioeconómica, junto con factores como el desempleo y los bajos salarios, ha impulsado a las personas buscar en el emprendimiento una solución viable. La economía creativa proporciona un terreno fértil para el surgimiento de nuevos emprendimientos en áreas como la tecnología, educación, marketing, turismo, gastronomía, entre otros. Siendo la creatividad y la innovación pilares en los cuales apoyarse el conocimiento para el desarrollo de cualquier emprendimiento.

Con el apoyo de las tecnologías de información y comunicación los emprendedores venezolanos podrán acceder a mercados internacionales para ofrecer sus bienes y servicios digitales, intelectuales y conocimiento tecnificado para el trabajo remoto, comercio electrónico con los cuales generar ingresos y no depender del mercado local ni de la empresa pública. Con la tecnología se desarrollan mercados emergentes en la economía venezolana en áreas clave donde se puede aprovechar el conocimiento y la innovación para generar crecimiento económico en Venezuela.

El conocimiento es un recurso intangible esencial para potenciar la productividad de las actividades económicas de la economía local, desarrollar sectores emergentes, crear empleo y autoempleo, favoreciendo así la posibilidad de diversificar la economía venezolana, disminuir la dependencia de la renta petrolera y elevar la calidad de vida de la población, siendo el emprendimiento una alternativa ante la crisis y la ausencia de oportunidades en los sectores tradicionales de la economía.

## Referencias

Aguilar, S y Ocampo, L. (2020). **De emprendedor a empresario**. Patria Educación. México.

Domínguez, P; Mezarina, E y Urbina, C. (2023). **Manual de herramientas de creatividad e innovación**. Primera edición. Fondo Editorial Universidad de Lima. Perú.

Fernández, A. (2010). **Creatividad e innovación en empresas y organizaciones: Técnicas para la resolución de problemas**. Editorial Díaz de Santos, S.A. España.

Fondo Monetario Internacional (2024). **Informe de Actualización de Perspectivas Perspectiva de Economía Mundial enero 2024**. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2024/01/30/world-economic-outlook-update-january-2024>

McCraw, T. (2010). **Prophet of Innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction**. Harvard University Press. Reino Unido.

- Murcia, H. (2015). **Creatividad e innovación: Para el desarrollo empresarial**. Segunda edición. Ediciones de la U. Bogotá, Colombia.
- OCDE at al. (2019). **Perspectivas económicas de América Latina 2019: Desarrollo en transición**. OECD Publishing. Paris, Francia.
- Olmos, J. (2007). **Tu Potencial Emprendedor**. Primera Edición. Pearson Educación. México.
- Parra, M., Rubio, G y López Posada, L. (2017). **Emprendimiento y creatividad: Aspectos esenciales para crear empresa**. Ecoe Ediciones. Colombia.
- Pastor Bustamante, J. (2013). **C x I. Creatividad e innovación: Factores clave para la gestión e internacionalización**. ICEX. España.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2023). **Venezuela: Desempeño Macroeconómico de Primer Semestre 2023**. Boletín económico extraordinario. Oficina país de Venezuela. Recuperado de: [https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2023-08/vf\\_boletin\\_pnud\\_me\\_1s23\\_digital\\_hph.pdf](https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2023-08/vf_boletin_pnud_me_1s23_digital_hph.pdf)
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2024). **Desempeño Macroeconómico de Venezuela Primer Trimestre 2024 y Perspectivas del Año: Reporte económico**. Oficina país de Venezuela. Recuperado de: <https://www.undp.org/es/venezuela/publicaciones/desempeno-macroeconomico-de-venezuela-primer-trimestre-2024-y-perspectivas-del-ano#:~:text=En%202024%20la%20Econom%C3%ADa%20venezolana,de%20la%20producci%C3%B3n%20pro..>
- Rodríguez, M. (2002). **Creatividad en la empresa**. Segunda Edición. Editorial Pax México. México.
- Schnarch Kirberg, A. (2022). **Emprendimiento exitoso: Cómo mejorar su proceso y gestión**. Segunda Edición. Ediciones ECOE. Bogotá, Colombia.

Schnarch, A. (2020). **Creatividad e innovación**. Segunda Edición. Alpha Editorial. Bogotá, Colombia.

Schumpeter, J. (2021). **The Theory of Economic Development**. Taylor & Francis. Reino Unido.

Sombart, W. (2018). **Economic life in the modern age**. Transaction Publishers. Taylor & Francis. USA.

Suñé, A y Gil, F y Arcusa, I. (2010). **Manual práctico de diseño de sistemas productivos**. Editorial Díaz de Santos, S.A. España.

Tarapuez, E y Lima, C. (2013). **Creatividad empresarial**. Ecoe Ediciones. Colombia.

Varela, R. (2001). **Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas**. Segunda Edición. Pearson Educación, Príncipe Hall, Addison Wesley. Colombia.

Warner, J. (2009). **Creatividad e Innovación: Perfil de competencias**. Editorial Universitaria Ramón Areces. Madrid, España.

## CAPÍTULO 11

### **OBRAS DE ARTE: REFLEXIÓN DESDE LAS DIFERENTES PERSPECTIVAS DE VALORACIÓN Y PRÁCTICAS CONTABLE.**

Autor: *Ritxa M. Hernández P.*

<https://orcid.org/0009-0005-1094-4237>

Dirección electrónica: [ritxaconsulting@gmail.com](mailto:ritxaconsulting@gmail.com)

*I. – Docente Faces-Universidad de Carabobo*

#### **Resumen**

Esta investigación tiene como objetivo conocer las prácticas contable y valoración posterior de las obras de arte como bienes adquiridos por las entidades privadas, los cuales tienen diferentes propósitos o fines. La investigación se desarrolló con la revisión de investigaciones documentales nacionales e internacionales sobre el eje temático, determinando que el registro de las obras de arte en contabilidad, tiene unas características especiales a tomar en cuenta al momento de su reconocimiento inicial y posterior, bien sea como un activo tangible o intangible, además de precisar su posterior valoración el cual genera incertidumbre por la volatilidad de los precios del mercado primario y secundario, configurando para el juicio de la entidad dificultades sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Se concluye que las entidades privadas al adquirir obras de arte como bienes de inversión, colección, inventario o propiedades, planta y equipos deben precisar el objetivo de su adquisición para proceder a identificar el marco contable aplicable para cada caso, sin obviar las metodologías de valuación de las obras de arte el cual tienen aspectos particulares por el mercado donde se desarrolla.

Palabras claves: **Obras de Arte, Contabilidad Cultural, Activos Tangibles, Activos Intangibles**

## Introducción

Las inversiones en obras de arte han tenido un ascenso importante en el nuevo milenio, dado el valor económico que representan, según datos de (Artprice, 2024) existen 7.200 casas de subastas a nivel mundial y con ella surgen compradores de entidades públicas y privadas como una oportunidad de incrementar su patrimonio, las entidades económicas adquieren éste tipo de bienes como arte decorativo, de colección, y como patrimonio cultural, tal como sucede en el sector bancario, hotelero, organismos públicos, organizaciones sin fines de lucro, entre otros; para los inversionistas representan oportunidades en obtener una plusvalía a medida que se revalorizan, en otras entidades forman parte de sus activos producto de la fusión, donaciones entre otras formas de adquisición.

Según (Mei et al., 2002 citado por Garay et al., 2015) las obras de arte ofrecen una rentabilidad comparable con las inversiones en acciones en empresas norteamericanas, lo que confiere a este tipo de bienes un valor importante en el patrimonio de las empresas; en países en desarrollo representa una protección ante factores como la devaluación y los efectos de la inflación.

Ahora bien, para registrar contablemente las obras de arte, es importante conocer el propósito del dueño de negocio con respecto a su adquisición, en el sentido de, si estás formarán parte de las colecciones de la entidad o si generarán beneficios económicos futuros producto de la venta, en consecuencia, surgen criterios que se deben analizar tanto en el reconocimiento inicial como en el posterior para su debido registro, valoración y presentación en los estado financieros. La problemática radica en el juicio del gobierno corporativo que en ocasiones no está definido como una política contable.

Aunado a lo anterior, el mercado de las obras de arte ha sido muy poco analizado desde el punto de vista contable, siendo un referente importante en la valorización monetaria de las mismas, en Europa se estiman que las inversiones en obras de arte oscilan en un 2,3%

del PIB en España y un 2,6% en la media Europea para el año 2003, otorgándole al mercado de las obras de arte una fuente de crecimiento macroeconómico, según la (European Commission, citado por Alvarado et al., 2008).

La literatura referida sobre la gestión de las obras arte, la disciplina de las finanzas les ha conferido tratamientos en materia de inversión. Asuaga et al., (2015) de modo similar señala, que la economía aplicada a la cultura le ha otorgado extensa literatura. Asuaga et al., (2006) sin embargo sostiene, que la literatura sobre el tratamiento contable específicamente de las obras de arte es escasa, más allá, que las normas internacionales de información financiera (NIIF) plantea un criterio general, lo que trae dificultades a las entidades al momento de definir las y ubicarlas en una plan general de cuentas contables.

Desde una perspectiva teórica es fundamental recurrir a las NIIF para conocer los criterios de reconocimiento, valoración inicial y posterior; la Norma Internacional de Contabilidad NIC 16 y la sección 17 para las Pymes definen a las Propiedades, planta y equipos como activos tangibles “que se mantienen para su uso en la producción o suministro de bienes o servicios, para arrendarlos a terceros o con propósitos administrativos y se espera usar más de un período” IFAC (2015, p.101).

En ese sentido se comprende, que un activo tangible debe estar incorporado en el proceso productivo o de servicios, bajo esta premisa, se puede deducir que una obra de arte puede formar parte de las propiedades, planta y equipos, como un valor funcional al influir en el disfrute de los clientes, como por ejemplo, los huéspedes del sector hotelero, donde las obras están situadas en áreas clave para su disfrute, según (Morasky, 2010 citado por Benítez, 2021) las obras de arte tienen un aspecto subjetivo, dado que los valores estéticos depende de la experiencia del sujeto otorgándole un valor emocional, se pudiera interpretar que las obras de arte tiene un potencial de capturar nuevos clientes o la fidelidad de los mismos, incluyéndolo como un servicio cultural en la prestación del servicio hotelero en su conjunto.

(Frey, 2000 citado por Asuaga et al., 2006) considera que la rentabilidad en las obras de arte no solo surgen por el beneficio económico en las revalorizaciones sino en la rentabilidad psicológica lo que distingue entre el mercado del arte y el mercado netamente financiero, desde esa perspectiva es importante definir criterios más amplios según las consideraciones anteriormente planteadas.

Es conveniente acotar, que las NIIF atribuyen al juicio de la entidad si las obras de arte son activos tangibles o intangibles, la NIC 38 hace referencia que “Algunos activos intangibles pueden estar contenidos en, o contener, un soporte de naturaleza o apariencia física, como es el caso de un disco compacto (en el caso de programas informáticos), de documentación legal (en el caso de una licencia o patente) o de una película” IFAC (2015, p.1741) bajo esta definición, las obras de arte tiene plasmado la expresión de su autor, es decir, estamos en presencia de una producción intelectual, por ejemplo, en el caso de las pintura está figurada sobre un lienzo y enmarcada en materiales tangibles, por lo que la norma precisa que si un activo tiene elementos tangibles e intangibles debe ser tratada contablemente bajo la NIC 16 o como un activo intangible según la NIC 38, dejando a la entidad su juicio para definir los criterios en su reconocimiento y la norma aplicable según previo análisis.

En la misma medida, la NIC 38 determina “la sustancia material del elemento es de importancia secundaria con respecto a su componente intangible, que viene constituido por el conocimiento incorporado al activo en cuestión” IFAC (2015, p.1742) lo que conlleva analizar que en el caso de las pinturas, el marco y el lienzo son sustancias materiales y por tanto es secundaria a la expresión intelectual del artista, considerándose cómo el valor monetario más importante.

En función de lo planteado, surgen otros elementos a tomar en cuenta como la asignación de la vida útil, dado que se debe conocer varios aspectos de la obra, para medir el patrón de uso y consumo, la NIC 38 establece que un activo intangible tiene una vida útil

finita, y en caso de que la vida útil de un activo no pueda establecerse con fiabilidad, la gerencia estimará la mejor consideración y no excederá de diez años. (IFAC, 2015), empero, algunos autores consideran que las obras de arte tienen vida útil infinita, se aduce que es por las restauraciones que pueden hacerse en un futuro.

Asuaga et al., (2015) menciona que los bienes de capital se deterioran por el mismo proceso industrial, situación que no sucede con las obras de arte donde la revalorización es constante, también considera que las obras de arte tienen dos componentes: uno físico el cual se depreciará según el análisis previsto en su uso y desgates y uno monetario que dependerá de las variaciones de precio en el mercado. Bajo ésta premisa, asignar la vida útil de éste tipo de bienes requiere un análisis riguroso antes de asignar el patrón de uso.

Cabe considerar por otra parte, que los métodos de valoración dependen de un exhaustivo estudio el cual debe ser realizado por un experto, tomando en cuenta la trayectoria del autor, su muerte el cual impactan en el incremento de su valor, además de otros parámetros que condiciona el precio de ventas tales como: si la pieza es única, estado de conservación, certificado de autenticidad el cual es el vínculo de la firma con el autor, lugar de residencia del artista y el realce de las galerías. Benítez et al., (2021)

Alvarado et al., (2008), en su investigación sobre las inversiones en bienes de colección, valoración y presentación en las cuentas anuales, realizado a dos tipos de entidades del sector bancario y fundaciones ubicadas en España, observó que en el primer grupo, 3000 mil piezas de alto valor no están registradas ni en los activos ni en las cuentas de resultado donde se refleje alguna ganancia o pérdida en operaciones, algunas entidades financieras obtuvieron las obras de arte y su valoración es producto de la fusión y absorción, otras registraron al precio adquirido pero desconocen las variaciones periódicas del valor de mercado.

En el segundo grupo confirmaron su intención de conservar sus colecciones y por tanto han sido registrados como material inmovilizado y que en caso de vender alguna de las obras, se precisa contratar un valuador profesional para poder negociar el precio de venta. Los autores concluyen que las obras de arte son inversiones no financieras, excluyente del proceso productivo.

Según la literatura internacional, las inversiones pueden dividirse en “afectas al proceso productivo y las no afectas al proceso productivo”, estas últimas identifican a las inversiones financieras y las inversiones inmobiliarias, se considera que las inversiones en arte deben tratarse como no afectas al proceso productivo, pero no son ni inversiones financieras ni inversiones inmobiliarias, Alvarado et al., (2008, p.8).

Con base a lo anterior, en la presentación en los estados financieros pudieran incorporarse como activos no corrientes, en el rubro de un activo no financiero no afecta al proceso productivo, cuya inversión es mantenida como forma de patrimonio, y segundo cuando no hay intención de desprenderse de las obras, se presenta como una inversión no financiera no afecta al proceso productivo cuando es mantenida para la venta. Alvarado et al., (2008, p.8).

Con relación al reconocimiento metodológico y medición de tangibles e intangibles artísticos, Benítez et al., (2021) sostienen que al utilizar las NIIF como marco teórico para conocer las diferentes posturas y criterios en cuanto a su reconocimiento, incorporan un análisis de los valores de intercambio en los diferentes mercados, consideran que los criterios de inversión para obtener las utilidades con base a valores razonables debe tomarse en cuenta los siguientes parámetros: “ los imputables al artista, aquellos atribuibles a la obra, los inherentes al mercado (primario y secundario), los propios del inversionista”, (p.78), otros investigadores consideran que la valorización de la obra depende de la reputación del autor en las galerías más prestigiosas del mundo. (Farfán, 2015 citado por Benítez et al., 2021).

Asuaga et al., (2015) sustenta que no existe un mercado para conocer el valor de una obra dado la particularidad de la misma, por tanto se considera un bien no disponible, por lo que generalmente utilizan tres metodologías de valoración “enfoque hedónico del mercado” relacionado con la utilidad que genera el disfrute de los usuarios desde un mercado privado, “enfoque del costo del desplazamiento” y “la valorización contingente” donde se utilizan muestras para calcular la disposición de un cliente en pagar un bien cultural (p.9).

(Yardin, 2001 citado por Asuaga et al., 2015) argumenta con base a lo citado anteriormente, que la amortización establecida sobre la base de una estimación es un costo predeterminado sobre el valor de bien a futuro, donde el juicio del gobierno corporativo usualmente no coteja periódicamente con el costo real. Por otro lado, (Frey, 2005 citado por Asuaga et al., 2011) considera que “el rendimiento de la posesión de objetos de arte no depende solamente de las variaciones de los precios sino también de la utilidad psicológica porque el arte también es un bien de consumo”. (p.10)

Aunado a la problemática expuesta, registrar en contabilidad la medición posterior de las obras de arte, no es tarea fácil, generalmente los compradores en una transacción desconocen información básica como la calidad y precio del bien tanto en el mercado primario como secundario, y buscar información técnica sobre estos elementos es costosa, lo que conlleva que los compradores obvien dichas características. Asuaga et al., (2011)

En relación a la idea anterior, es menester conocer los tipos de mercado: en el mercado primario, los costos de adquisición son inciertos dado a la falta de información precisa para valorarlos, tales como el taller del artista o las galerías, el mercado secundario como las subastas intervienen los atributos de la obra y reputación del artista, es allí, donde el comprador está interesado en la obra para efectos decorativo o el valor intelectual del artista. Asuaga et al., (2011).

En ese orden de idea, para una entidad que compró en un mercado primario, pudiera desconocer los precios en el mercado secundario dado que la diferencia es abismal, más allá que el reconocimiento inicial es el precio pagado en su adquisición, las valoraciones posteriores no se asientan en contabilidad por desconocimiento del valor del bien en los mercados secundario. Siendo un mercado de poca transparencia es difícil rastrear los precios de la obra de un determinado autor, y por lo especulativo que suele ser en los mercados. Asuaga et al., (2011).

En líneas generales, las obras de arte dispuestas en un museo son activos tangibles que deben medirse, reconocerse y tratarse conforme a la NIC 16, dado que “ posee potencial en la contribución de los flujos de efectivo y equivalentes al efectivo; las obras en las galerías de arte son inventarios para ser vendidos en las operaciones normales y debe tratarse con la NIC 2, las obras de arte en posesión del artista son intangibles que deben tratarse según la NIC 38 por tanto la autoría le pertenece aunque la obra sea vendida como activo tangible y por último las obras de arte en casa del coleccionista deben tratarse como una inversión según la NIC 8 cuyos beneficios se reconocerán en el futuro. Benítez et al., (2021, p.80)

Empero, en las entidades distintas a museos, galerías, los criterios y juicios deben estar no solo en concordancia con las NIIF sino también con el propósito en su adquisición el cual incluye el juicio de la entidad. Para ilustrar, Haro (2018) menciona que en España, el sector empresarial ha tenido un vínculo con la cultura dado su protección constitucional, con en el objetivo de ser socialmente responsable con las comunidades mediante sus propias fundaciones y bajo esquemas de negocios como el mecenazgo y el patrocinio el cual han realizado grandes inversiones en obras de arte, aun sabiendo que el retorno de la inversión es difícil de cuantificar, sin embargo es de bajo riesgo empresarial y alta rentabilidad social desde la marca como imagen corporativa.

## Objetivo General

Reflexionar desde las diferentes perspectivas de valoración y prácticas contables de las obras de arte.

## Metodología

La investigación se fundamentó bajo los postulados de una investigación cualitativa, bajo un enfoque interpretativo como alternativa a otros paradigmas de investigación, siendo las NIIF el corpus teórico, en algunos casos difiere de las prácticas contables y juicios que toma el gobierno corporativo, tal como se observó en el objeto de estudio. Durán (2021) señala desde las ciencias contable, que el objetivo principal de una investigación interpretativa es “comprender las prácticas contables desde el contexto donde se desarrolla”, por tanto siendo la contabilidad el lenguaje de los negocios, deber ser vislumbradas como un todo, desde el contexto social, económico, político y cultural donde emerge.

El diseño de la investigación fue documental, tomando en cuenta los ejes temáticos, se utilizó el buscador digital Google Académico; dado el extenso material científico de diferentes investigadores, revistas y congresos nacionales e internacionales en materia de obras de arte, se utilizó específicamente las palabras (contabilidad de las obras de arte), dando como resultados escasas investigaciones en la materia, empero, de las investigaciones encontradas generó importantes antecedentes y fundamentos teóricos que aportó efectivamente con el objetivo de la investigación.

Se determinó como intervalos de fechas desde el 2000 hasta 2024, período seleccionado tomando en cuenta la vigencia y últimas modificaciones de las normas internacionales de información financiera. Se procedió a seleccionar las citas más representativas de cada autor y sus argumentos indispensables en el objetivo de la investigación.

## Criterios de selección

- Artículos de investigación relacionados con obras de arte
- Artículos relacionados con el registro contable de los activos tangibles, intangibles, inversiones.
- Artículos sobre el mercado de las obras de arte para comprender como se desenvuelve el mercado primario y secundario.
- Artículos de investigación internacional en España y Argentina el cual fueron los países que más generó investigaciones en la materia objeto de análisis.
- Sitios web de Galerías con renombre a nivel mundial para obtener un amplio espectro de ese sector.
- Artículos de investigación sobre metodologías de depreciación y amortización en Obras de arte.
- Selección de 9 artículos de investigación completos y como corpus teórico las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF completas y NIIF para las Pymes últimas ediciones.

Data que generó información importante para obtener una reflexión del tratamiento contable y medición de las obras de arte y el juicio que debe tomar la entidad al momento de su adquisición.

## Análisis y Disertación

Las compras en obras de arte por parte las entidades económicas distintas a galerías y museos como los sectores hoteleros, bancarios, entidades sin fines de lucro o cualquier otra entidad interesada en estos activos, deben precisar cuáles serán los fines y objetivos de su adquisición, dado que es la base elemental para establecer el criterio y metodología para su reconocimiento y medición, además de ubicar su definición y comportamiento según las normas internacionales de información financiera.

Con base a los argumentos teóricos, prácticas contable y juicio del gobierno corporativo se resumen a continuación los diferentes tratamientos contables según el propósito de la adquisición de las obras de arte a juicio de la entidad.

Si la entidad decide reconocer las obras de arte como un activo tangible incorporándolo en el proceso de prestación de servicio como por ejemplo, en el sector hotelero, donde consideran según estudios que dichas piezas otorgan a los huéspedes un factor cultural y de recreación aunque sea subjetivo para quien lo observa, se le está dando un uso y consumo como cualquier otro bien, y que además pudiera generar rentas como cualquier otro bien en el proceso de la prestación del servicio, el tratamiento y medición contable ideal es la NIC 16.

Una vez que la entidad analiza que la parte tangible del bien no es significativa con respecto al valor de la obra en sí, puede reconocerse como un activo intangible, y amortizarse según la vida útil determinada, el cual es recomendable que la misma sea valorada metodológicamente por un perito o experto en obras de arte, de lo contrario si el factor costo beneficio no lo permite, el patrón de uso y consumo pudiera no ser viable y el reconocimiento del gasto sea inadecuado, la NIC 38 es el tratamiento y medición contable bajo esta premisa.

A continuación, se presenta un esquema que resume la identificación de los diferentes tratamientos contable, una vez la entidad bajo su juicio ha determinado el propósito de la adquisición de la obra de arte.

**Tabla 1**  
**Identificación de las obras de arte según el juicio de reconocimiento por la entidad**

Bienes	Reconocimiento	Tratamiento contable
Obras de arte ( Museos ) y en entidades cuyos bienes forman parte del proceso productivo (Hoteles, Restaurantes)	Recurso controlado, con flujos de efectivo futuros	NIC 16 Propiedades, Planta y Equipos
Obras de arte (Galerías de Arte)	Activos para ser vendidos	NIC 2 - Inventarios
Obras de arte (Taller del Artista) y/o entidades cuyo criterio seleccionado como intangible por el gobierno corporativo	La autoría es del artista, así se venda como tangible / Las entidades pueden considerar que la sustancia material es secundaria a la parte intangible	NIC 38 - Activos Intangibles
Entidades sin fines de lucro	Para efectos de rendición de cuentas, bajo el marco contable aplicado	NIC 16 Propiedades, Planta y Equipos y/o NIC 38 - Activos Intangibles según el criterio del gobierno corporativo

La presentación en los estados financieros dependerá del marco contable aplicado para cada uno de los casos, y su valuación estará determinado por los métodos establecidos en cada una de los tratamientos contables y medición seleccionados.

## Conclusiones – Reflexiones finales

Las obras de arte no solo generan un valor cultural para quienes las aprecian, los dueños de negocios las han ido incorporando como bienes en sus espacios industriales, comerciales o de servicios, el valor económico pudiera ser representativo o no según la fama del artista o la galería donde se adquirió; la metodología para valorarlas económicamente corresponde al precio de adquisición, la medición inicial no es un problema, el asunto radica en las mediciones posteriores según las norma contable a utilizar, es por ello, la importancia de que los criterios deben definirse incluso como una política de gestión contable para su registro y presentación en los estados financieros.

Es probable que para algunas entidades las obras de arte solo sean de colección y no formen parte de la prestación del servicio, pero al desprenderse de ellas generará flujos de efectivo futuros, cuyo precio de ventas pudiera fijarse tomando en cuenta el mercado de subasta o a valor razonable.

En cuanto a las entidades sin fines de lucro, dado sus características especiales de no obtener rentas, las obras de arte son mantenidas para promover la cultura, presentarlas en los estados financieros sería adecuado por la cuantía y valor monetario, además permitirá rendir cuentas a los usuarios de la información financiera, lo que es preponderante que la entidad adopte un marco contable compatible para éste tipo de entidades.

Las obras de arte como un elemento artístico y creativo del autor, ha generado un particular gusto en los dueños de negocios, incorporándolos como parte del patrimonio cultural de la entidad, hecho económico que las ciencias contables conviene investigar minuciosamente dada las amplias características de dichos bienes, comportamiento en su uso y consumo, revaluaciones y demás tratamientos contable a considerar.

## Referencias

- Alvarado, M., Macías, A., Navarro, E. (2008). La valoración y presentación en cuentas anuales de las inversiones empresariales en obras de arte. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2707476>
- Artprice. (2024). <https://es.artprice.com/>.
- Asuaga C., Peombo, C. (2015). Depreciación de las obras de arte: Un análisis desde la Teoría General del Costo. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/97038>
- Asuaga G., Rausell, P. (2006). Un análisis de la gestión de las instituciones culturales: el caso específico de los museos. Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2158980>
- Asuaga, C. (2011). La cultura en Uruguay: una mirada desde las ciencias económicas. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo - Uruguay. <https://philarchive.org/rec/ASULCE>

- Benítez, R. Capa, L. (2021). Reconocimiento metodológico y medición de tangibles e intangibles artísticos. Universidad Técnica de Machala, Ecuador. <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2076>
- Durán, L. (2021). El enfoque interpretativo: una nueva manera de ver la contabilidad. Actualidad Contable Faces - Universidad de los Andes. <https://www.redalyc.org/journal/257/25767348004/html/>
- Fuentes, F. (2007). La protección del autor de obras plásticas en Venezuela. Revista de Ciencias Sociales. <https://ve.scielo.org/scielo.php>
- Garay, U. Gómez, M. Zambrano, J. (2015). ¿Cuán rentable es invertir en arte? Casos de Jesús Soto y Carlos Cruz Diez. IESA volumen XX. <http://virtual.iesa.edu.ve/servicios/wordpress/?p=3432>
- Haro, M. (2018). ¿Por qué invierten los bancos en arte? Universidad Complutense de Madrid-España. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7254825&orden=0&info=link>
- IFAC. (2015). Norma NIIF para las Pymes. <https://www.ifac.org/>

## **CAPÍTULO 12**

### **EL COMPORTAMIENTO ÉTICO DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO EN VENEZUELA**

Antonio Morales.

#### **Resumen**

El presente artículo tiene como propósito explicar el comportamiento ético del profesional encargado de la administración financiera en la sociedad venezolana, para poder establecer los puntos de vista y las pautas sobre su debida actuación cuando se encuentra en situaciones donde se vea comprometido de manera ética, ya que la práctica profesional debe encontrarse enmarcada bajo sólidos principios éticos que permitan elevar el prestigio de la profesión. La orientación metodológica es documental, de tipo descriptiva, la cual se encuentra basada en fuentes bibliográficas como: libros y fuentes documentales, artículos científicos, así como también algunas leyes. Es importante destacar que la ética comprende un conjunto de valores que deben estar en todo momento presentes en la actuación y en su ejercicio profesional, es por este motivo que es necesario definirla cómo un concepto para entender la influencia que tiene y como la misma se aplica a la carrera, comprendiendo cuales son todos aquellos aspectos inherentes que afectan al administrador desde su perspectiva personal, recordando que debe ser firme en su posición y fuerte en su convicciones, considerando que en Venezuela existen leyes y normas que rigen la ética y que siempre estarán allí presente para ampararse y por lo tanto puedan definirse las pautas que se consideran necesarias en los retos profesionales y éticos del ejercicio profesional, y también bajo relación de dependencia. Finalmente se presentan algunas recomendaciones a modo de conclusión que se derivan de los resultados del análisis del presente objeto de estudio.

**Palabras Clave:** ética, administrador, comportamiento, sociedad, profesional.

## Introducción

Un profesional que ejecuta la administración financiera, se encuentra facultado para realizar actividades dentro de las organizaciones, con el fin de validar y otorgar certeza de la riqueza que obtiene una empresa a corto o a largo plazo, de uno o varios periodos específicos, con el objetivo de que los mismos se encuentren razonables de cualquier problema o riesgo que pueda afectar el funcionamiento de las organizaciones. Por otro lado, la ética, es un factor elemental para todos los profesionales y, especialmente, para estos porque pueden expresar su opinión personal sobre la información financiera correspondiente y con sabiduría tomar decisiones, para luego ejecutar el problema y no verse afectados por su opinión.

Actualmente en el país existe una situación coyuntural de carácter socioeconómico en lo cual se hace propicio prácticas inadecuadas que comprometen cualquier ejercicio de la profesión, por lo tanto, es importante hacer énfasis en la importancia de la ética de un trabajador ya que es una premisa relevante para el buen funcionamiento del ejercicio del mismo, si no existiera la ética profesional en el ámbito laboral, se puede considerar que un cargo quedaría convertido en una manera de obtener ingresos, pero sin ejecutarse el trabajo como es y sería un acto inmoral.

El comportamiento del que ejecuta su labor como administrador financiero debe ser: integro, objetivo, mostrar confidencialidad, mantener siempre la competencia y el comportamiento. Aun así, teniendo presente el cómo debe ser la actuación de estos, se desea indagar en la manera de cómo se comporta el profesional del mismo, en una sociedad corrupta; donde se presume que muchos de estos profesionales no tienen bien afianzados sus valores y principios y caen en colusión bien sea con el cliente, con su empleador u otros individuos, por algún interés personal, familiar o intimidación.

El presente artículo tiene como objetivo describir la importancia del comportamiento ético del administrador financiero en Venezuela. La investigación se divide en tres partes:

Primero, se presentan el análisis de definiciones de diferentes autores sobre la ética, ética profesional y el código de ética, realizado a través de la búsqueda, organización y estudio de libros y artículos científicos relacionados con el tema. Lo segundo, aborda análisis y argumentos del código de ética de un administrador financiero y su ética profesional, sumado a eso el comportamiento ético como interpretación de estos profesionales, para finalmente mostrar algunas reflexiones en relación a la temática tratada.

## **Metodología**

La metodología empleada para la elaboración del siguiente texto es de tipo cualitativo, a través de la cual se producen datos descriptivos. Así mismo, la investigación corresponde al tipo documental basados en la búsqueda, revisión y análisis reflexivo de fuentes secundarias, representadas por textos y artículos científicos publicados, que se consultaron a través de internet vinculados con el tema del comportamiento de los que laboran como administradores financieros y la ética profesional.

En este sentido, Arias (2012: 27), lo define como “la investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas”. En este orden de ideas, se expresa que la obtención de datos documentados de las fuentes secundarias, fueron seleccionadas por su análisis y revisión previa en la relación que guardan con el tema en cuestión sobre el comportamiento de los que laboran como administradores financieros y la ética profesional.

Por lo ante mencionado de la metodología de la investigación, se plantean ciertas interrogativas ¿Están causando gran impacto en el comportamiento profesional la situación actual en la sociedad? ¿Es importante el afianzamiento de la ética, del buen comportamiento, la integridad, los buenos principios y valores en la sociedad actual? ahondando en este tema de gran impacto e importancia en la sociedad como lo es la ética profesional, hacer

comprender que de ella depende la buena reputación y prestigio en cada una de las actuaciones que realizan al cabo de su labor.

## La Ética

La palabra ética proviene del latín *ethicus*, y a su vez procede del griego antiguo *ēthikós*, que significa (carácter); el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2015:09) la define como “la parte de la filosofía que trata del conjunto de normas morales que rigen la conducta humana”. Esta se encuentra ligada al concepto de la moral, por lo que algunos la consideran como su sinónimo, también está ligada a los valores y a la cultura principalmente, y se destaca al instante de captar las decisiones, ya que tiene que ver con el proceder de los hombres en relación a su conciencia y empeño.

La ética viene siendo en como las personas miran la vida, las situaciones o sus posiciones sobre ella, además es como se juzga y se valora, la forma de cómo se comporta [el hombre](#), y al mismo [tiempo](#), la forma desde la cual formulamos [principios](#) y criterios acerca de cómo debemos comportarnos, y hacia donde debemos dirigir nuestra [acción](#), designando entonces, con la palabra "ética", el [comportamiento](#), la conducta y el actuar de las personas.

Otros autores denominan la ética como una ciencia, cuyo objeto es el estudio de la bondad o maldad de los actos humanos. Es decir, es algo de lo que todos hablan, muchas personas buscan hacer consciencia de lo que esta representa, sin embargo, depende de la consciencia y la educación de cada ser humano en tener ética o no y actuar por la recta razón, en otras palabras, actuar de manera correcta aun en las circunstancias donde se vean amenazado. Con la ética se pretende que las personas actúen con compromiso, de manera íntegra y de manera responsable. Giles (2004) señala lo siguiente:

La ética es la ciencia de la moral. Busca determinar los valores y establecer las normas que regulan el comportamiento de los seres humanos en una sociedad. Por eso se llama una ciencia normativa, en contraste con las ciencias más descriptivas, tales como las matemáticas, la biología y la física. (p. 23).

De acuerdo a lo anterior, también se sabe que es imposible no estar bajo amenaza de incumplir esos principios que debe de tener cada persona; la ética de manera particular, se presenta en todos los aspectos de la vida y en consecuencia también se aplica en la actividad laboral y del profesionalismo de la persona, que a su vez es la encargada de estudiar los deberes y derechos de cada uno de estos profesionales y dar fe de que ellos hacen lo correcto en todo momento en su campo de trabajo.

## **La Ética Profesional**

La ética profesional no es más que la ética aplicada al ejercicio de una profesión, que se caracteriza por normas que regulan el comportamiento del individuo, en este sentido, Villarini (1994) explica que la ética de una profesión:

Es un conjunto de normas, en términos de los cuales definimos como buenas o malas una práctica y relaciones profesionales. Entendemos por una profesión a la aptitud que tenemos cada uno como individuos para ofrecer un servicio, con imperativos éticos profesionales tales como la competencia, el servicio al cliente, solidaridad. (p. 53).

En este sentido, la ética profesional es un conjunto de normas y principios, que las personas asumen voluntariamente en el desarrollo de su ejercicio, que se consideran indispensable, porque cada persona que ejerce una profesión, ofrece sus habilidades y conocimientos, eso genera una responsabilidad y obligación con las personas que reciben dicho servicio, de allí la importancia a la aceptación por partes de los profesionales en cumplir con las normas de ética que han sido creadas para regular el comportamiento con sus clientes.

## **Código de Ética**

Ejercer una profesión en la que se ofrece el conocimiento y las habilidades al servicio de otras personas, se tiene gran carga y obligación con todos aquellos que confían en su

trabajo, por lo que es irremplazable para estos profesionales la aprobación y la atención de las normas de ética que regulan su relación con sus clientes, patrones, trabajadores, el público en general y el Estado; por lo que se es necesario que se integre un código que contenga las normas generales y específicas de la conducta aplicables a la práctica diaria de la profesión, Calderón (2019) menciona que:

La conducta ética es la virtud más preciada que tenemos, otorgan al individuo confiabilidad y respeto, que no se ganan de la noche a la mañana, sino que detrás de ello existe un arduo trabajo para poder lograrlos y no cualquiera lo hace, lo hace quien ha tomado decisiones correctas y apropiadas, que no han sido fáciles, pero que a pesar de todo se mantuvieron. (p. 04).

Tomando en cuenta, se puede apreciar que se rigen normas en cada país y Venezuela existe un conjunto de normas y leyes que debe conocer el individuo que actuara como dependiente o independiente de una actividad económica por lo que se formalizo en sus estudios. Se hace necesario no desviar los más importantes que es la formación, valor y moral de cada una de las actividades, se debe tener un punto principal, la comodidad de la organización y el cumplimiento de los objetivos. Uno de esas normas y leyes es el Código de ética profesional del licenciado en administración, ya que en este código se destaca porque el administrador será responsable con sus clientes, colegas y con el gremio y por ende con la sociedad. De manera que siempre tiene la tarea de evaluar su comportamiento y ser consciente que su actuación puede perjudicar a terceros.

## **La Ética Profesional del Administrador Financiero**

Como se ha referido anteriormente, la información financiera que está plasmada en cualquiera organización; a través de su opinión ética, se puede ver afectado por amenazas, bien sean de carácter personal, familiar, por intimidación, por abogacía y por auto revisión. Por lo que debe ser objetivo en todo momento y dudar en todo momento de la averiguación. Argandoña y Torras (2018:02) describe que “el financiero tiene el deber de tomar buenas decisiones, teniendo en cuenta todas esas dimensiones. Una decisión éticamente buena pero económicamente desastrosa no es una buena decisión”. Ya que no solo tiene una

responsabilidad con la entidad a la cual pertenece, sino que también social, a través de su comportamiento ético y con principios morales, tiene la obligación de generar confianza en cada uno de los procesos en los que se involucra su participación, porque del trabajo realizado por estos profesionales, se esperan resultados exactos y confiables.

La ética profesional hace referencia al conjunto de valores aplicado en su juicio al momento de evaluar la información financiera que se encuentra en los estados financieros junto a todos los aspectos cualitativos y cuantitativos que le permiten llegar a la conclusión en forma de opinión. El administrador financiero siempre encontrará situaciones que le representarán retos en el ejercicio profesional y en su actuación ética como garante de valores por la actividad que desempeña, y estos retos son los que existen dentro de la relación de dependencia o durante el ejercicio profesional.

Es por ello que se hace alusión al Código de Ética Profesional del licenciado en administración, ya que en este se establecen las normas con las que se quieren regir el comportamiento oportuno y adecuado del profesional en su ejercicio, debido a que su actuación frente a quienes preste sus servicios lo debe hacer con diligencia, confiabilidad y estricto apego a la ética. El administrador financiero debe tener presente sus responsabilidades con quienes perciben sus servicios, ya que de ello depende diversos usuarios entre ellos, clientes contratistas, empleados y empleadores a quienes debe servir con integridad y objetividad, su responsabilidad es de interés público, porque incide en un colectivo que se beneficia de la información suministrada por este; tiene la finalidad y obligación de brindar con óptima calidad sus servicios, así mismo con profesionalismo, teniendo siempre presente que es de gran relevancia generar la confianza en que las normas ética gobiernan los servicios que este presta.

Por otro lado, el juicio profesional, también deberá demarcar lo correcto y lo incorrecto dentro del actuar de la organización, manifestándose así, un pequeño foco en la empresa que puede ayudar a mediar, enderezar y remediar los actos que afrontan la moral.

Edwin Prieto en el blog de la Southern New Hampshire University (2023) regula diferentes aspectos, que vale la pena destacar, así como también, las actividades que constituyen un administrador financiero. El artículo enumera actividades que son propias de una persona con ética profesional:

Organizar las tareas financieras; dirigir el área de Finanzas, así como los asuntos administrativos y contables; gestionar el efectivo para contar con suficiente liquidez, evaluar el estado financiero y velar por el rendimiento empresarial; estudiar y tomar decisiones sobre las opciones de inversión que pueden realizarse; gestionar las carteras de inversión y los informes financieros; analizar e implementar técnicas para la recuperación de inversiones; estudiar los estados financieros para la optimización de los recursos. (p.02).

Lo anteriormente expuesto indica que el desempeño ético es una consideración preponderante en el ejercicio, que las normas y leyes existentes estipulan las medidas a su incumplimiento, ya que la ética ha sido olvidada, por esta razón ha surgido una iniciativa por parte de la sociedad en ubicar a la ética como una parte primordial y fundamental de la vida.

Ocasionalmente este mismo gobierno corporativo valida practicas inadecuadas y además exige la entrega de información bajo presión sin considerar que es necesario la revisión de la misma apropiadamente, lo que conlleva al incumplimiento de las normativas y procedimientos, del control interno y de controles de calidad con el fin de cumplir un plazo que es irreal o arbitrariamente fijado que no considera la opinión del contador.

Por lo tanto, los retos éticos subyacen en las consecuencias de su debida actuación profesional que pueden presentar diferencias entre los objetivos del gobierno corporativo y lo que espera que se haga por ser un empleado más, ya que en ciertas ocasiones las prácticas que actualmente existen entre la negociación con los proveedores y clientes, o en el funcionamiento interno que incurre la compañía dada la situación económica que impera en el país, tratan de mantener el negocio en marcha, ocultando información de importancia relativa. Caso contrario el gobierno corporativo le solicite que las operaciones no se puedan

registrar adecuadamente, desvirtuándolas de su naturaleza principal; puede ocurrir además la posibilidad de revelar inapropiadamente la información a la que conlleva.

## **Comportamiento Ético del administrador financiero**

Los administradores en la finanzas poseen un comportamiento de total confianza, ya que su saber está enmarcado en el registro de hechos económicos y la transparencia en la propagación de esos hechos, por lo tanto, está sometido a ser evaluado respecto al cumplimiento de sus deberes ya que muchos usuarios toman decisiones que afectan a otros basados en la veracidad de la información financiera que este verifica y analiza, por lo tanto, debe rendir cuentas constantemente de su comportamiento, incluye acciones y reacciones, actos, emociones y decisiones que tienen que ver con el entorno financiero y todos los elementos que lo conforman. Los principios y normas financieras, aunque no garantizan el buen comportamiento, pretenden orientarlos hacia conductas honestas, permitiendo de esta manera un buen progreso, actuando de una manera permanente con la buena reputación de la profesión y abstenerse de cualquier conducta que pueda desprestigiar la profesión.

El principio ético de comportamiento profesional impone una obligación a todos los administradores financieros de cumplir con las leyes y reglamentos para prevenir cualquier acción que pueda manchar su profesión. Para Gitman y Zutter (2012: 13), “El comportamiento ético se considera necesario para lograr la meta de la empresa”. Por lo que debe mostrar al momento de estar con su cliente es una conducta respetuosa y cordial. Es a él al que corresponde actuar de una manera correcta por la formación que ha adquirido, haciendo que el comportamiento con los clientes, se asemeje con las normas.

Tiene una responsabilidad moral con él, con la profesión, los colegas y con la sociedad; es por esto, que no debe dejarse manejar por los dueños o accionista, de la organización en donde se esté realizando alguna labor, sólo así se conoce el riesgo moral que corre si acepta decisiones administrativas que de alguna forma influyan en la información

que deba presentar. La función profesional dentro del ejercicio de actividades que desempeña, se debe tener claro que se asume la responsabilidad total sobre aquellos actos que tengan que ver estrictamente con su desarrollo. No obstante, responde por todo el proceso de actividades, enmarcando como conductas debidas y positivas (vinculadas con el comportamiento ético profesional y el código de ética).

Dentro de una buena conducta está el secreto y la confidencialidad de los actos profesionales. Estos son los pilares fundamentales que se debe tener en el comportamiento profesional, ya que conlleva a que toda aquella información, comunicación y hechos que se relacionen con las actividades de los clientes, se guarde para nosotros. El secreto profesional constituye un elemento fundamental para la conducta ética.

## **Conclusiones Finales y Reflexiones**

Existen profesionales financieros que se interesan más por el beneficio líquido, que por darle valor a la profesión misma. Es importante destacar, que el principal responsable del deterioro de los valores éticos de cualquier profesional es la sociedad que de manera particular ha permitido, que se comentan actos que no pueden ir a la par con las leyes de una nación; por otra parte, encontramos a las empresas y sus altos directivos, que se aprovechan de la inexistente formación en conductas éticas de los profesionales; y que muchas de ellas no ejercen un buen gobierno corporativo, tampoco conllevan una responsabilidad social y empresarial. Esto generalmente sale a colación cuando los afectados presentan pocos valores arraigados desde su infancia.

Es significativo señalar que laboran como administradores financieros se encuentran ceñidos a principios éticos tal como integridad que indica que no han sido manchado, es decir que no ha sido tocado por el mal y se mantiene puro en sus actos; cuando se refiere al principio de la objetividad representa a que sin importar la relación que tengan las partes contratadas, el trabajo a realizar esta libre de cualquier sentimiento que pueda ocasionar

cambios en su resultado, los resultados se deben presentar tal cual como debe ser. En relación a la independencia o dependencia, esta nos indica que la persona es libre de hacer o deshacer cualquier situación, ya que goza de libertad política, económica, y contable, entre otras.

Siguiendo el orden, no puede existir libertad, si no hay responsabilidad, por lo tanto, el profesional financiero cuenta con la obligación de cumplir con los compromisos adquiridos previamente. Las confidencialidades, es un principio tan importante como los demás, donde no se debe emitir ningún comentario respecto a nuestro trabajo antes, durante o después del mismo, aplica desde el momento mismo que se hace como profesional.

Un principio ético que es olvidado por muchos es la actualización profesional, ya que el mundo evoluciona a paso de gigantes, nunca se deja de aprender; el mundo económico se encuentra en constantes cambios y esto trae la necesidad de potenciar las habilidades existentes, para que se pueda ofrecer un mejor servicio, y este a su vez se ve reflejado en un cambio positivo en la sociedad. Todo esto sin olvidar que la colaboración, el respeto entre colegas, y buena conducta ética, son principalmente los pilares necesarios para crecer como sociedad, ya que no importa si te encuentras en un país desarrollo o en vías de desarrollo, un individuo no determina la sociedad, pero un individuo puede contribuir a cambiarla, ya sea obteniendo cambio positivo o negativo. A lo extenso de su carrera laboral, se espera que el profesional busque el progreso de estas virtudes que le van a otorgar su realización como persona.

## Referencias

Antonio Argandoña, Luis Torras (2018). *Principios éticos del mundo financiero*. Ponencia presentada en el III Congreso de Economía y Empresa. Cataluña, España. Recuperado de [https://www.scipedia.com/public/Argandona\\_Torras\\_2018a](https://www.scipedia.com/public/Argandona_Torras_2018a)

Arias G, Fidias. (2012). *El proyecto de investigación introducción a la metodología científica*. 6ta. Edición. Ediciones Episteme. Caracas. Venezuela. Recuperado de

<https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf>

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2015). *Código de Ética Profesional*. México, D.F. Libro en línea. Recuperado de [http://imcp.org.mx/wp-content/uploads/2015/12/Codigo\\_de\\_Etica\\_Profesional\\_10a\\_ed1.pdf](http://imcp.org.mx/wp-content/uploads/2015/12/Codigo_de_Etica_Profesional_10a_ed1.pdf)

Giles, James (2004). *Bases Bíblicas de la Ética*. Casa Bautista de Publicaciones. El Paso, Texas. Libro en línea. Recuperado de [https://books.google.co.ve/books?id=M1Xvj4CneIoC&pg=PA23&dq=la+etica+ed+la+ciencia+de+la+moral.+busca+determinar+los+valores+y+establecer+las+normas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwipqKL\\_parnAhVqgnIEHcBSDk0Q6wEIDTAA#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.ve/books?id=M1Xvj4CneIoC&pg=PA23&dq=la+etica+ed+la+ciencia+de+la+moral.+busca+determinar+los+valores+y+establecer+las+normas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwipqKL_parnAhVqgnIEHcBSDk0Q6wEIDTAA#v=onepage&q&f=false).

Gitman Lawrence y Zutter Chad (2012). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación. México, D.F. Libro en línea. Recuperado de [https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf](https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf)

Prieto, Edwin (16 de noviembre de 2023). *Que hace un administrador financiero* [SNHU]. Recuperado de <https://es.snhu.edu/blog/que-hace-un-administrador-financiero>

Roger Calderón (2019). La profesión contable en tiempos de corrupción: un cambio que el mundo necesita. *Revista Adversia Virtual de estudiantes de contaduría pública*, Núm. 23. Recuperado de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/adversia/article/view/340096/20794873>

Villarini, Ángel (1994). “La enseñanza moral en el currículo universitario”, *La educación moral en la escuela: Fundamentos y Estrategias para su desarrollo*. Colección Praxis 1994. Puerto Rico.

## **CAPÍTULO 13**

### **IMPLEMENTACIÓN DE LA IA EN LA GESTIÓN TRIBUTARIA MUNICIPAL: TRANSPARENCIA Y EFICIENCIA ADMINISTRATIVA**

Erick Alexander Beni Flores

#### **Resumen**

La implementación de sistemas de inteligencia artificial (IA) en la gestión tributaria municipal, presenta una oportunidad significativa para mejorar tanto la transparencia como la eficiencia administrativa. Este artículo examina cómo la IA, puede transformar la recaudación de impuestos, optimizar la detección de fraudes y aumentar la transparencia en los procesos fiscales.

La automatización de tareas repetitivas y la capacidad de los algoritmos de IA para analizar grandes volúmenes de datos, permiten identificar patrones de comportamiento fiscal y detectar irregularidades de manera más efectiva, así como la implementación de tecnologías basadas en IA, para proporcionar a los contribuyentes, acceso inmediato a información relevante, mejorando la transparencia y la satisfacción del usuario. Los sistemas de IA también pueden predecir comportamientos de pago y sugerir estrategias de recaudación más efectivas, lo que mejora la recaudación de impuestos.

Sin embargo, la adopción de sistemas de IA también presenta desafíos éticos y técnicos. Es crucial garantizar la privacidad y seguridad de los datos de los contribuyentes, así como la transparencia y auditabilidad de los algoritmos para evitar sesgos y asegurar la equidad. Además, la capacitación adecuada del personal es esencial para la correcta implementación y uso de estas tecnologías.

**Palabras Claves:** Inteligencia Artificial; Gestión Tributaria; Transparencia; Eficiencia Administrativa.

## Introducción

En la actualidad, los municipios reflejan el grado de evolución del Estado, de acuerdo al reconocimiento generalizado de aquellas limitaciones propias de un gobierno centralizado. Las posturas que son tendencia en la geopolítica global, reclaman sistemas de descentralización de competencias y desconcentración de recursos, en atención de la necesidad de satisfacer las necesidades elementales de sus ciudadanos.

La administración tributaria en los municipios, enfrenta desafíos significativos en términos de eficiencia y transparencia. La recaudación de impuestos, la detección de fraudes y la gestión de recursos, son áreas críticas que requieren mejoras sustanciales para asegurar una administración pública efectiva y confiable. En este contexto, la implementación de la IA emerge como una solución innovadora y prometedora.

La IA, con su capacidad para procesar grandes volúmenes de datos y automatizar tareas complejas, ofrece herramientas avanzadas para optimizar la gestión tributaria. Los algoritmos de IA pueden analizar patrones de comportamiento fiscal, identificar inconsistencias y predecir comportamientos de pago, lo que permite una recaudación de impuestos más eficiente y precisa.

La implementación tecnologías basadas en IA, proporciona a los contribuyentes, acceso inmediato a información relevante, mejorando la transparencia y la satisfacción del usuario. Estos sistemas pueden responder preguntas frecuentes, guiar a los usuarios a través de procesos fiscales y proporcionar actualizaciones en tiempo real sobre el estado de sus declaraciones de impuestos.

Sin embargo, la adopción de sistemas de IA también presenta desafíos éticos y técnicos. Es fundamental garantizar la privacidad y seguridad de los datos de los

contribuyentes, así como la transparencia y auditabilidad de los algoritmos para evitar sesgos y asegurar la equidad. Además, la capacitación adecuada del personal es esencial para la correcta implementación y uso de estas tecnologías.

## **Autonomía Municipal Tributaria:**

Consideraciones generales de una figura jurídico-administrativa.

La autonomía municipal, otorga competencias a este nivel político-territorial en distintas materias, incluyendo la tributaria, la cual está consagrada en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. La municipalidad atendiendo nociones de su autonomía tributaria, se orienta a la búsqueda de nuevas formas de ingreso, para garantizar el desarrollo local, mediante ordenanzas que tienen la capacidad de crear impuestos y tasas específicas. En la legislación tributaria nacional, se considera prevista la figura de la autonomía municipal, con su respectivo alcance, entendida como la potestad tributaria que corresponde a los entes menores, además de aquellas limitaciones que están configuradas en términos de materia gravable, base imponible, y el gravamen en sí mismo.

Esta creación de tributos corresponde al órgano legislativo municipal, es decir al Concejo Municipal, conforme a las necesidades que refiera la Alcaldía del municipio como máxima autoridad del Poder Ejecutivo a este nivel político-territorial, teniendo a cargo dependencias que se encargarán de lo relativo a la recaudación tributaria, como parte de su control fiscal. Sin embargo, el ejercicio de la autonomía municipal tributaria no puede incidir sobre el patrimonio particular de los contribuyentes ni atentar mediante la posible confiscatoriedad del mismo.

A estos efectos, la autonomía tributaria municipal permite la recaudación de los impuestos que corresponden, según competencias atribuidas constitucionalmente, con las limitaciones respectivas y previstas y es por ello, que las entidades municipales del Poder

Público, tienen capacidad para crear, recaudar y administrar sus recursos según se requiera, mediante sanciones de ordenanzas, emanadas del ente legislativo municipal.

Mecanismos municipales para la imposición de obligaciones tributarias:

Competencias constitucionales y legales

La capacidad contributiva, debe entenderse como la potencialidad de cubrir los gastos públicos que consideró el legislador, respecto al sujeto particular y que atiende a la riqueza disponible. Es importante descartar que la situación en Venezuela es particular, debido a que, si bien está verificado dicho principio en el ordenamiento jurídico, debe precisarse los fines de determinar el momento en el cual un tributo resulta violatorio del principio de la capacidad contributiva o no.

La capacidad económica de los contribuyentes en general es una sola, frente a todo ese cúmulo de exacciones que debe sufragar, por lo que debe tomarse en cuenta, por un lado, el conjunto tributario a los cuales se encuentra sujeto este contribuyente, y por el otro, a sus accesorios, que en ocasiones exceden de forma amplia la pretensión de la exacción.

Esto implica que corresponde al órgano jurisdiccional, todo el proceso de verificación de casos concretos, en especial cuando la pretensión fiscal amenaza con la capacidad económica, pudiendo llegar a constituir un obstáculo para la libertad en el ejercicio de la actividad lucrativa de su preferencia, para lo cual se estima tendrá que considerarse tanto el tributo que se pretende cobrar como las multas o accesorios, además de todo lo relativo a la presión que puede soportar un contribuyente en un momento determinado.

## **Derecho a ser oído**

El derecho a ser oído implica una base del derecho a la defensa debido a que no puede considerarse la posibilidad de defensa en los casos donde no es convocado u oído el contribuyente, lo que es el derecho a la audiencia que debe tener el interesado como parte de la consagración positiva del principio que la jurisprudencia estableció como *audi alteram parti* (el derecho a oír a la otra parte).

## **Derecho a ser notificado**

El condicionante del efectivo ejercicio del derecho a ser oído relaciona directamente a ese contribuyente con su derecho a enterarse de todo acto administrativo o judicial que tenga efectos particulares conforme a la legislación vigente, en tanto afecta sus derechos e intereses, incluyendo aquellos que tenga naturaleza relativa a mero trámite; en este entendido, cualquier procedimiento de orden administrativo o los actos que sean dictados por un órgano jurisdiccional tiene el deber de notificar a los interesados.

## **Derecho a tener acceso al expediente**

El derecho a tener acceso al expediente refiere que los contribuyentes, o en su defecto sus representantes, tienen derecho a examinar el expediente, sea administrativo o judicial, en cualquiera de los grados o estados del procedimiento en el que se encuentre o de la causa, y poder ejecutar lectura y copiar cualquier documento contenido en éste, e incluso tener certificación del expediente, lo que constituye un derecho del contribuyente en tanto se configura como fundamento para su defensa.

## **Derecho a ser informado de los recursos**

El derecho a ser informado de los recursos también se inscribe en los derechos a la defensa y al debido proceso, lo que implica interponer recurso contra los actos administrativos o decisiones de orden judicial que afectan sus derechos subjetivos como contribuyentes.

## **Incorporación de la IA en la Gestión Tributaria Municipal**

La IA ha desencadenado una transformación digital en diversos sectores, y la gestión tributaria municipal no se ha quedado atrás. A nivel mundial, un creciente número de ciudades ha adoptado soluciones basadas en IA para optimizar sus procesos, mejorar la eficiencia y aumentar la recaudación.

La IA ha permitido pasar de sistemas tributarios tradicionales, basados en procesos manuales y burocráticos, a sistemas inteligentes y proactivos, capaces de analizar grandes volúmenes de datos en tiempo real y tomar decisiones basadas en evidencia. Al aprovechar el poder de la IA, las municipalidades pueden optimizar sus procesos, mejorar la experiencia de los contribuyentes, aumentar la transparencia y, en última instancia, generar mayores ingresos para financiar servicios públicos esenciales.

## **Beneficios de la IA en la Tributación Municipal**

La implementación de la IA en la gestión tributaria municipal venezolana representa un avance significativo hacia una administración fiscal más eficiente, transparente y equitativa. La capacidad de la IA para procesar grandes volúmenes de datos, identificar patrones complejos y aprender de manera autónoma, la convierte en una herramienta invaluable para optimizar los procesos tributarios y mejorar la recaudación.

## *Detección de Fraude y Evasión Fiscal:*

La inteligencia artificial (IA), y en particular el aprendizaje automático, tiene la capacidad de identificar patrones complejos en grandes volúmenes de datos que serían difíciles o imposibles de detectar por un ser humano. Esta capacidad se debe a la habilidad de los algoritmos de aprendizaje automático para procesar y analizar vastas cantidades de información de manera rápida y eficiente, descubriendo relaciones y tendencias ocultas que no son evidentes a simple vista.

**Análisis de anomalías:** Los algoritmos de IA, tienen la capacidad de identificar transacciones o patrones de comportamiento que se desvían significativamente de lo normal, lo que es crucial para la detección de posibles irregularidades fiscales. Al detectar desviaciones significativas de estos patrones, los sistemas de IA pueden señalar actividades sospechosas que podrían indicar evasión fiscal u otras formas de fraude.

**Redes neuronales:** Estas redes son modelos computacionales inspirados en el funcionamiento del cerebro humano, capaces de aprender a reconocer patrones complejos en los datos mediante el ajuste de sus parámetros internos a través de un proceso de entrenamiento. Las redes neuronales pueden detectar relaciones sutiles entre diferentes variables que serían difíciles de identificar mediante métodos tradicionales.

**Aprendizaje profundo:** Esta técnica del aprendizaje automático, permite a las máquinas aprender de manera similar a los humanos, mediante el uso de redes neuronales artificiales con múltiples capas, conocidas como redes neuronales profundas. Estas redes son capaces de procesar y analizar grandes volúmenes de datos, extrayendo características complejas y patrones ocultos, que serían difíciles de detectar con métodos tradicionales. En el contexto de la administración tributaria municipal, el aprendizaje profundo es

especialmente útil para identificar fraudes sofisticados que involucran grandes cantidades de datos y múltiples variables.

### ***Optimización de la Recaudación:***

La IA, ofrece un potencial transformador en la optimización de la recaudación tributaria municipal, revolucionando la manera en que las administraciones locales, gestionan sus ingresos fiscales. Esto permite identificar nuevas oportunidades de recaudación, que anteriormente podrían haber pasado desapercibidas. Esto incluye la detección de patrones de evasión fiscal, la identificación de contribuyentes que declaran por debajo de sus ingresos y la optimización de las estrategias de recaudación basadas en el comportamiento histórico de los contribuyentes.

### **Predicción de pagos:**

***Modelos predictivos:*** Al analizar el historial de pagos, patrones de consumo, características demográficas y otros factores, la IA puede predecir con alta precisión qué contribuyentes tienen mayor probabilidad de incumplir con sus obligaciones.

***Segmentación de contribuyentes:*** Esta información permite segmentar a los contribuyentes en grupos homogéneos, lo que facilita la aplicación de estrategias de cobranza personalizadas y más efectivas.

***Intervención temprana:*** Los contribuyentes identificados como de alto riesgo pueden ser contactados de manera proactiva para ofrecer facilidades de pago o asesoría, evitando así la morosidad.

### **Identificación de nuevos contribuyentes:**

***Análisis de datos abiertos:*** La IA puede analizar grandes volúmenes de datos abiertos, como registros comerciales, catastrales y de consumo, para identificar nuevos contribuyentes que podrían estar evadiendo impuestos.

***Patrones de consumo:*** Al analizar los patrones de consumo de los ciudadanos, la IA puede identificar aquellos que deberían estar registrados como contribuyentes pero que aún no lo están.

## **Optimización de procesos:**

***Automatización de tareas:*** La IA puede automatizar tareas repetitivas y manuales, como la generación de facturas, la notificación de pagos pendientes y la liquidación de impuestos, lo que reduce los errores humanos y libera a los funcionarios para que se enfoquen en tareas de mayor valor agregado.

***Análisis de riesgos:*** La IA puede identificar los contribuyentes que presentan un mayor riesgo de fraude o evasión fiscal, permitiendo a las autoridades concentrar sus esfuerzos de auditoría en aquellos casos que requieren mayor atención.

## ***Mejora de la Atención al Contribuyente:***

***Chatbots y Asistentes Virtuales:*** La implementación de chatbots y asistentes virtuales basados en IA permite a los contribuyentes obtener respuestas a sus preguntas de manera rápida y eficiente, las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

***Personalización de la Atención:*** La IA permite personalizar la atención al contribuyente, ofreciendo información relevante y oportuna de acuerdo a sus necesidades específicas.

## ***Mayor Transparencia y Rendición de Cuentas:***

La IA, no solo optimiza la recaudación, sino que también revoluciona la manera en que las municipalidades interactúan con sus ciudadanos, fomentando una mayor transparencia y rendición de cuentas. Al integrar tecnologías de IA en los sistemas de gestión

tributaria, las municipalidades pueden ofrecer servicios más accesibles y personalizados a los contribuyentes, mejorando significativamente la experiencia del usuario.

## **Acceso a la información:**

**Portales de datos abiertos:** La IA puede procesar grandes volúmenes de datos municipales y presentarlos de forma clara y concisa a través de portales web interactivos. Los ciudadanos pueden acceder a información detallada sobre los ingresos y gastos municipales, los proyectos en ejecución y los resultados obtenidos.

**Chatbots y asistentes virtuales:** Estos sistemas basados en IA pueden responder a las preguntas de los ciudadanos de manera rápida y eficiente, proporcionando información personalizada sobre sus impuestos y los servicios municipales.

## **Auditorías automatizadas:**

**Detección de anomalías:** La IA puede identificar patrones inusuales en los datos financieros y contables, lo que permite detectar posibles irregularidades y fraudes.

**Reducción de errores humanos:** La automatización de las auditorías reduce el riesgo de errores humanos y aumenta la fiabilidad de los resultados.

## **Simulaciones y análisis de escenarios:**

**Predicción de ingresos:** La IA puede generar modelos predictivos para estimar los ingresos futuros y evaluar el impacto de diferentes políticas fiscales.

**Análisis de costos:** La IA puede analizar los costos de los servicios municipales y identificar oportunidades de optimización.

## **Participación ciudadana:**

**Plataformas de participación:** La IA, puede desempeñar un papel crucial en la facilitación de la participación ciudadana en la toma de decisiones presupuestarias a través de plataformas en línea. Estas plataformas permiten a los ciudadanos expresar sus opiniones y prioridades de manera directa y efectiva, promoviendo una mayor inclusión y transparencia en los procesos de gestión pública.

**Análisis de sentimientos:** La IA, puede desempeñar un papel crucial en el análisis de las opiniones de los ciudadanos expresadas en las redes sociales y otros canales digitales, permitiendo a las autoridades identificar las principales preocupaciones y demandas de la población.

## Desafíos y Consideraciones

La implementación de la IA en la tributación municipal venezolana, presenta una serie de desafíos que deben ser abordados de manera integral. Sin embargo, los beneficios potenciales de esta tecnología son significativos y pueden contribuir a mejorar la eficiencia, la transparencia y la equidad en la gestión tributaria.:

### **Calidad de los Datos:**

#### ***Complejidad de los datos***

Los datos tributarios suelen ser heterogéneos y estar dispersos en múltiples sistemas, lo que presenta desafíos significativos para su integración y limpieza. Esta dispersión de datos puede incluir información almacenada en diferentes formatos, bases de datos y plataformas, lo que complica la consolidación y el análisis eficiente.

#### ***Actualización constante***

La actualización continua de los datos es fundamental para asegurar la precisión y relevancia de los análisis y modelos de IA. En un entorno dinámico y en constante cambio, los datos desactualizados pueden llevar a conclusiones erróneas y decisiones subóptimas. Por

lo tanto, es crucial implementar mecanismos que permitan la actualización en tiempo real o con la mayor frecuencia posible.

### ***Inconsistencias y errores***

La presencia de inconsistencias y errores en los datos puede tener un impacto significativo en la calidad y fiabilidad de los resultados obtenidos. Los datos defectuosos pueden introducir sesgos en los modelos de IA, lo que a su vez puede llevar a conclusiones erróneas y decisiones incorrectas.

### **Protección de Datos:**

#### ***Normativa legal***

La legislación venezolana en materia de protección de datos aún se encuentra en una fase de desarrollo, lo que genera una considerable incertidumbre respecto a los requisitos legales específicos para el manejo de datos en proyectos de inteligencia artificial (IA). Esta situación plantea desafíos significativos para las entidades que buscan implementar tecnologías de IA, ya que la falta de un marco regulatorio claro puede dificultar la conformidad con las normativas y la protección adecuada de la privacidad de los datos.

#### ***Riesgos de ciberseguridad***

Los sistemas de inteligencia artificial (IA) utilizados en la gestión tributaria municipal, aunque ofrecen numerosos beneficios en términos de eficiencia y precisión, también son vulnerables a ataques cibernéticos. Esta vulnerabilidad puede comprometer la seguridad de los datos personales de los contribuyentes, exponiéndolos a riesgos significativos de privacidad y seguridad.

#### ***Consentimiento informado***

Obtener el consentimiento informado de los contribuyentes antes de utilizar sus datos para fines de análisis y modelado, es un principio esencial que garantiza la transparencia y el respeto a la privacidad de los individuos. Este consentimiento no solo debe ser explícito, sino también informado, lo que significa que los contribuyentes deben comprender claramente

cómo se utilizarán sus datos, los propósitos específicos del análisis y modelado, y las medidas de seguridad implementadas para proteger su información.

## **Costo de Implementación**

### ***Inversión inicial***

Además del costo del hardware y software, es necesario considerar una serie de gastos adicionales que son cruciales para la implementación exitosa de sistemas de IA en la administración tributaria municipal. Estos gastos incluyen, pero no se limitan a, consultoría especializada, capacitación del personal y la integración de los sistemas de IA con las infraestructuras tecnológicas existentes.

### ***Mantenimiento***

Una vez implementados, los sistemas de IA, requieren mantenimiento continuo y actualizaciones periódicas para asegurar su funcionamiento óptimo y su adaptación a nuevos desafíos y oportunidades.

## **Infraestructura Tecnológica:**

### ***Conectividad***

La falta de una infraestructura de telecomunicaciones robusta y confiable puede limitar significativamente la capacidad de las municipalidades para implementar soluciones de IA. Una infraestructura de telecomunicaciones adecuada es esencial para el funcionamiento eficiente de los sistemas de IA, ya que estos dependen en gran medida de la conectividad y el acceso a datos en tiempo real.

### ***Computación de alto rendimiento***

Los sistemas de IA, requieren una gran capacidad de procesamiento, lo que implica una inversión significativa en hardware y software especializados. Esta capacidad de procesamiento es esencial para manejar los complejos algoritmos y grandes volúmenes de datos que los sistemas de IA deben analizar y procesar.

## **Capacitación del Personal:**

### *Habilidades técnicas*

Es fundamental que el personal municipal se familiarice con las herramientas y tecnologías específicas utilizadas en los sistemas de IA. Esto incluye el aprendizaje de plataformas de desarrollo de IA, bibliotecas de aprendizaje automático, y software de análisis de datos. La capacitación debe abarcar desde conceptos básicos hasta técnicas avanzadas, asegurando que los empleados puedan desarrollar, implementar y mantener modelos de IA con confianza. Además de las habilidades técnicas, el personal municipal debe desarrollar fuertes habilidades analíticas para interpretar los resultados generados por los sistemas de IA.

La tecnología de IA está en constante evolución, y es crucial que el personal municipal esté preparado para adaptarse a nuevos desarrollos y cambios en el entorno tecnológico. Esto implica una mentalidad de aprendizaje continuo y la disposición para actualizar sus habilidades regularmente.

Por otra parte, la implementación de IA, a menudo requiere la colaboración entre diferentes departamentos y disciplinas. El personal municipal debe desarrollar habilidades de comunicación y trabajo en equipo para colaborar eficazmente con expertos en tecnología, analistas de datos, y otros profesionales. La capacidad de trabajar en equipos multidisciplinarios es esencial para el éxito de los proyectos de IA.

## **Aceptación Social:**

### *Confianza en la tecnología*

Los ciudadanos pueden ser reticentes a confiar en sistemas basados en IA, especialmente si no comprenden cómo funcionan. La falta de familiaridad con la tecnología y las preocupaciones sobre la privacidad y la seguridad de los datos también pueden

contribuir a esta reticencia. Para superar estas barreras, es crucial que las autoridades municipales trabajen activamente para construir y mantener la confianza de los ciudadanos en el uso de la IA.

## ***Transparencia***

Es fundamental garantizar la transparencia en el uso de la IA y explicar cómo se toman las decisiones basadas en los resultados de los modelos. La transparencia implica proporcionar información clara y accesible sobre cómo funcionan los algoritmos de IA, qué datos se utilizan y cómo se procesan. Al hacer que los procesos sean más comprensibles, las autoridades pueden reducir la desconfianza y aumentar la aceptación de la tecnología.

## ***Comunicación Abierta***

Mantener una comunicación abierta y continua con los ciudadanos es esencial para fomentar la confianza en la tecnología de IA. Esto incluye responder a preguntas y preocupaciones de manera oportuna y transparente, y proporcionar canales de retroalimentación donde los ciudadanos puedan expresar sus opiniones y sugerencias.

## ***Ética y Responsabilidad***

La implementación de IA debe estar guiada por principios éticos y de responsabilidad. Esto implica asegurar que los sistemas de IA sean justos, imparciales y no discriminen a ningún grupo de ciudadanos. La rendición de cuentas es también un aspecto clave, asegurando que haya mecanismos para supervisar y evaluar el impacto de la IA en la comunidad.

## ***Educación y Capacitación***

Proporcionar educación y capacitación sobre la IA a los ciudadanos puede ayudar a eliminar el mito sobre la tecnología y aumentar la confianza. Esto puede incluir talleres, seminarios y recursos en línea que expliquen cómo funciona la IA y cómo se utiliza en la administración municipal.

## ***Transparencia en la Toma de Decisiones***

Es crucial explicar cómo se toman las decisiones basadas en los resultados de los modelos de IA. Esto incluye proporcionar ejemplos concretos de cómo la IA se utiliza para

mejorar los servicios municipales, como la optimización de la recaudación de impuestos o la mejora de la eficiencia en la gestión de recursos.

## **Marco Regulatorio:**

### *Falta de claridad*

La falta de un marco regulatorio claro y específico para el uso de la IA en la gestión pública, puede generar incertidumbre y limitar la adopción de estas tecnologías, especialmente en el contexto de Venezuela. La ausencia de regulaciones bien definidas puede llevar a una serie de desafíos que afectan tanto a las autoridades municipales como a los ciudadanos.

### *Incertidumbre Legal y Operativa*

Sin un marco regulatorio claro, las autoridades municipales pueden enfrentar incertidumbre sobre cómo implementar y utilizar tecnologías de IA de manera legal y ética. Esto puede incluir dudas sobre la protección de datos, la privacidad de los ciudadanos y la responsabilidad en caso de errores o malfuncionamientos de los sistemas de IA. La falta de directrices claras puede retrasar la adopción de estas tecnologías, ya que las autoridades pueden ser reacias a invertir en soluciones de IA sin una comprensión completa de las implicaciones legales.

### *Falta de Confianza Pública*

La falta de regulaciones claras también puede afectar la confianza pública en el uso de la IA por parte de las autoridades municipales. Los ciudadanos pueden ser reticentes a aceptar y confiar en sistemas de IA si no están seguros de cómo se utilizan sus datos y cómo se toman las decisiones automatizadas. La transparencia y la rendición de cuentas son esenciales para construir y mantener la confianza pública, y un marco regulatorio bien definido puede ayudar a lograr esto.

## Conclusiones

La implementación de la inteligencia artificial (IA) en la gestión tributaria municipal, marca un hito en la evolución de la administración pública, ofreciendo una oportunidad sin precedentes para mejorar la eficiencia y la transparencia en los procesos tributarios. La IA permite automatizar tareas repetitivas y complejas, lo que reduce significativamente los errores humanos y acelera los tiempos de procesamiento. Esto no solo optimiza la recaudación de impuestos, sino que también libera recursos humanos para enfocarse en actividades estratégicas y de mayor valor añadido, como la planificación fiscal y la atención personalizada al contribuyente.

Mediante el uso de algoritmos avanzados y análisis de grandes volúmenes de datos, las administraciones pueden identificar patrones de comportamiento fiscal y detectar irregularidades con mayor precisión. Esto facilita la prevención y el combate del fraude fiscal, asegurando una recaudación más justa y equitativa. Además, la IA puede generar informes detallados y en tiempo real sobre el estado de la recaudación y el cumplimiento fiscal, lo que mejora la rendición de cuentas y la confianza pública en las instituciones.

La atención al contribuyente también se ve significativamente mejorada con la implementación de la IA, por cuanto puede proporcionar respuestas rápidas y precisas a las consultas de los ciudadanos. Esto no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también reduce la carga de trabajo del personal administrativo, permitiéndoles concentrarse en casos más complejos que requieren intervención humana.

No obstante, la adopción de la IA en la gestión tributaria debe estar acompañada de un marco ético sólido que garantice la protección de los datos personales y evite cualquier forma de discriminación. Es fundamental que las administraciones públicas implementen políticas claras y transparentes sobre el uso de la IA, asegurando que estas tecnologías se

utilicen de manera justa y equitativa. La rendición de cuentas, es esencial para mantener la confianza pública y asegurar que los beneficios de la IA se distribuyan de manera equitativa entre todos los ciudadanos.

## Referencias

Autoridad Tributaria de Singapur. (2023). Implementación de IA en la gestión tributaria. Recuperado de <https://www.iras.gov.sg>

Barria, J. (2023). La inteligencia artificial dentro del ámbito tributario. UPV/EHU. Recuperado de [https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/63006/TFG\\_Barria\\_Anton\\_Julen.pdf?sequence=1](https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/63006/TFG_Barria_Anton_Julen.pdf?sequence=1)

Brewer-Carías, A. (1999). *El Derecho Administrativo y la Ley Orgánica de Procedimientos Administrativos*. Caracas: Editorial Jurídica Venezolana.

CIAT. (2023). El uso de la Inteligencia Artificial por las Administraciones fiscales: una cuestión de principios. Recuperado de <https://www.ciat.org/el-uso-de-la-inteligencia-artificial-por-las-administraciones-fiscales-una-cuestion-de-principios/>

Código Orgánico Tributario. 29 de enero de 2020. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.507 Extraordinario.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. 20 de diciembre de 1999. Gaceta Oficial N° 36.680.

Evans, R. (1998). *Introducción al régimen impositivo municipal venezolano*. Caracas: McGraw-Hill.

GBS Group. (2024). Inteligencia Artificial en impuestos: ¿Una amenaza o una oportunidad? Recuperado de <https://blog.gbsgroup.net/blog/inteligencia-artificial-en-impuestos-una-amenaza-o-una-oportunidad>

Ley Orgánica de Procedimientos Administrativos. (1981). Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 2.818 (Extraordinario). 1 de julio de 1981.

Ministerio del Poder Popular para la Ciencia y Tecnología (2023). Venezuela avanza en la construcción de un marco jurídico para el uso de la IA, en beneficio del ciudadano. Recuperado de <https://mincyt.gob.ve/venezuela-avanza-construcción-marco-jurídico-uso-IA-beneficio-ciudadano>

Neumark, F. (1994). *Principios de la Imposición*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.  
PwC. (2024). El impacto de la IA en la tributación: retos y perspectivas a futuro. Recuperado de <https://www.pwc.com/co/es/pwc-insights/impacto-ia-tributacion-retos-perspectivas.html>

PyTorch. (2024). Herramientas de desarrollo de IA. Recuperado de <https://pytorch.org/>  
Revista Estudios Tributarios. (2024). Inteligencia Artificial en las Administraciones Tributarias. Recuperado de <https://revistaestudiotributarios.uchile.cl/index.php/RET/article/download/60703/64473/206650>

Sainz, F. (1993). *Lecciones de Derechos Financiero*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

Tarsitano, A. (1994). *El Principio Constitucional de Capacidad Contributiva*. Estudios de Derecho Constitucional Tributario. En homenaje al Prof. Dr. Juan Carlos Luqui. Buenos Aires: Ediciones Depalma.

Villegas, H. (1998). *Curso de Finanzas. Derecho financiero y tributario*. Buenos Aires: Ediciones Depalma.



## **CAPÍTULO 14**

### **LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON EL PRONÓSTICO DE VENTAS PARA LAS EMPRESAS COLOMBIANAS**

Andrés Alexander Tovar Guerra  
Gustavo Alonzo Jaime Gámez  
Sixto José Tovar Velásquez

#### **Resumen**

El propósito fue analizar la planificación financiera y su relación con el pronóstico de ventas para las empresas colombianas usando como referencia la empresa Ajoever Darnel S.A.S. Se utilizó el prisma teórico de las finanzas corporativas de Ross, Westerfield y Jordan (2010) y del Marketing de Stanton, Etzel y Walker (2007) para valorar el problema de estudio. Metodológicamente fue de enfoque cuantitativo, correlacional no experimental, tomando como muestra/ población cinco (5) participantes del departamento de planificación y control financiero de la empresa, a quienes se les aplicó un cuestionario dicotómico de 23 ítems, previamente validado por juicio de expertos y sometido a una prueba de confiabilidad con coeficiente Kuder-Richardson de 0,78. Las conclusiones denotaron una planificación financiera a largo plazo que considera los presupuestos de inversión, gastos y financiamiento, donde estos últimos tienen mayor propensión hacia fuentes externas elevando la rentabilidad y el riesgo, y una planificación a corto plazo que, si bien consolida la operatividad del largo plazo, tiene procesos de manejo de superávit y déficit de efectivo que requieren divulgación entre los equipos de trabajo a fin de garantizar su efectividad. El pronóstico de ventas se concentró en pronóstico cualitativo aplicado por conveniencia según el canal de ventas, mientras que el pronóstico cuantitativo fue inexistente perdiendo información objetiva para el proceso de toma de decisiones. Finalmente, no hubo relación significativa entre las variables consideradas pues las pruebas de Chi Cuadrado de Pearson mostraron un nivel de significancia por encima del 0,05 aceptándose la hipótesis nula de no relación.

**Palabras clave:** Ventas, planificación financiera, pronóstico de ventas.

---

(a). Magister, Mención Gerencia de las Finanzas y los Negocios, Universidad de Yacambú. Venezuela. Investigador del Centro de Investigación y Desarrollo de la Pequeña, la Mediana empresa y la Micro-empresa del estado Carabobo (CIDPyMESMicro) de la Universidad de Carabobo. Científico de datos para el departamento de planificación financiera en Payless. Correo: andres\_tovar@outlook.com / ID ORCID: 0009-0004-6147-4848.

(b). Doctor en Gerencia y Doctor en Educación. Docente. Investigador, Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora. Venezuela. Correo: jaimegustavoalonzogmail.com. ID ORCID: 0000-0002-9325-4119.

(c). Candidato a Doctor en Ciencias Administrativas y Gerenciales, Universidad de Carabobo (UC). Magister en Administración de Empresas. Profesor Asociado UC. Venezuela. Investigador del Centro de Investigación y Desarrollo de la Pequeña, la Mediana empresa y la Micro-empresa del estado Carabobo (CIDPyMESMicro) y del Centro de Investigación en Sociedad, Economía y Transcomplejidad (CISSET) ambos de la Universidad de Carabobo. Venezuela. Correo: sixtotovar@gmail.com. ID ORCID: 0000-0002-4301-3835

## Introducción

La planificación ha acompañado a la humanidad y a las organizaciones por mucho tiempo debido al latente temor hacia riesgos de fracaso (Romero, 2019) convirtiéndose en puente de conexión entre el pasado, presente y futuro. Dentro de este contexto, se considera la planificación financiera convertida en punto de atención de las organizaciones empresariales mundiales, toda vez que permite responder a los presupuestos para la sincronización inversión - financiamiento, valoración de la rentabilidad, niveles adecuados de efectivo, ajuste de gastos, niveles de ventas necesarios, sólo por mencionar algunos; que en todo caso constituyen la base para el logro de metas y consolidación de la sostenibilidad organizacional. Sin embargo, la mejor planificación financiera está relacionada con una buena planificación general, la cual se fundamenta en una adecuada planificación estratégica,

que va de la mano con la planificación de ventas, producción, inventarios y aprovisionamientos (Morales y Morales, 2014).

Teniendo en cuenta lo anterior, la planificación financiera comprende procesos de interdependencia en todos los componentes de planificación a largo y corto plazo, que en cualquiera de los casos marca una relación indisoluble con la planificación de ventas puesto que es su punto de partida. Tal relación con las ventas se logra bien desde la perspectiva del método total, que pasa de un presupuesto de ventas al de producción, para generar los insumos para la presupuestación financiera, o desde la perspectiva del método abreviado que relaciona los presupuestos financieros con un porcentaje de ventas. En cualquiera de los casos, será necesario establecer elementos de política financiera que, según Ross, Westerfield y Jordan (2010), responderán a la necesidad de inversión en activos, porcentaje de apalancamiento financiero, política de dividendos y liquidez necesaria, es decir, decisiones de capital de trabajo neto.

Es así como el pronóstico de ventas se convierte en la principal entrada del proceso de plantación financiera, la cual le permite al administrador financiero estimar los flujos de efectivo con base en los ingresos esperados, así como los gastos asociados con producción, ventas e inventarios. Con relación a este último aspecto, los inventarios, particularmente se ven altamente afectados por los pronósticos de ventas, debido a que, si no son lo suficientemente asertivos, puede derivar en exceso de existencia por baja rotación, lo cual implica un costo de oportunidad para la organización.

En este orden de ideas, la planificación financiera descansa en una adecuada planificación de ventas, las cuales adquieren diferentes matices dependiendo de la estabilidad económica del mercado de referencia para la organización, que adquiere dimensión global para empresas multinacionales. Así mismo, la planificación de ventas puede adquirir un carácter cualitativo, cuantitativo o mixto, dependiendo de los mercados atendidos y en todo

caso, la planificación de ventas y dentro de ella, los pronósticos de ventas, según Hair, Anderson, Mehta y Babin (2010), son determinantes para toda empresa, incluso para las corporaciones multinacionales, donde el uso de herramientas cualitativas es válido; sin embargo, se pueden aplicar numerosos métodos cuantitativos o mixtos, de modo que los resultados se puedan comparar y sugerir pronósticos viables.

En el caso de las economías de América Latina y el Caribe, la planificación financiera para las organizaciones empresariales es variada, según sea la planificación de ventas influenciada por el desempeño de cada país, medido por su producto interno bruto (PIB). Cabe señalar, que antes de la COVID -19, se estimaba una tasa de crecimiento del PIB 2016-2020 de 1 a 3 %, representando 7 años de bajo crecimiento, con casos negativos como Venezuela -14,5 %, Nicaragua -1,4 %, Argentina con -1,3 % y Bahamas -0,6, crecimiento bajos menores o iguales al 1 %, tales como Ecuador 0,1 %, Haití 0,3 %, Cuba 0,5 % y Chile 1 %, así como crecimientos bajos mayor que 1 %, entre los que destacan México 1,3 %, Brasil 1,7 %, Paraguay 3 %, Perú 3,2 %, Colombia 3,5 %, República Dominicana 4,7 %, Dominica 4,9 %, Antigua y Barbuda 6,5 % y un crecimiento atípico alto como el de Guyana con 85,6 %, entre otros (Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, 2019).

La COVID-19, exhibió un freno generalizado del desempeño económico de la región, sin embargo, tras superación, recientemente para el primer trimestre del 2024, ha habido una desaceleración mensual generalizada en todas las economías con una reducción de 1,7 % para el primer trimestre de 2024 al igual que ocurrió en el 2023. Particularmente para América del Sur y Centroamérica y México la desaceleración fue de 1,8 % y 1,5% % respectivamente, la cual encontró justificación en las políticas monetarias restrictivas para el control inflacionario con el impacto negativo en las tasas de interés, que han aumentado el costo de financiamiento de la inversión, se suman las tensiones geopolíticas y la volatilidad de los precios de materias primas que han sido catalizadores del desempeño de la región. No

obstante, se espera se mantenga la tendencia de bajo crecimiento en América Latina y el caribe hasta el año 2024, con una tasa de 1,8 %, aunque también se espera un crecimiento por encima de 2,3 % en el año 2025 (CEPAL, 2020; CEPAL, 2024)

En cuanto a Colombia, una de las economías con mejor ranking en la tasa de crecimiento económico del PIB 2016-2020, la cual ascendía a 3,5 %, al generarse la pandemia conjuntamente a la crisis del petróleo, hubo una contracción a una tasa de -7,2 % al 2020 del PIB, lo cual representó la primera recesión en dos décadas; sin embargo, hubo una recuperación del desempeño económico que ascendió a una tasa de 10,8 % del PIB para el 2021, en tanto la situación de la COVID-19 disminuyó externa e internamente, aunque su ritmo de crecimiento disminuyó para el 2022 a una tasa de 7,3 % y 0,6 % en 2023, esperando cerrar el año 2024 con un crecimiento de 1,3 % del PIB, además de una tasa esperada de crecimiento de 2,6 % del PIB para el 2025. Los desequilibrios macroeconómicos postpandemia se están corrigiendo con freno a la inflación, déficits fiscales externos y flexibilizaciones de política monetaria, dando opciones para la resiliencia empresarial en crisis (Fondo Monetario Internacional - FMI, 2020; Banco Mundial – BM, 2024a; BM, 2024b y BM, 2020).

Considerando el sector empresarial colombiano, y en este a la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. como prototipo del sector, se tiene que la misma tiene presencia productiva y comercial de alcance global, con 70 % de su producción para satisfacer el consumo interno, con alta proporción de ellas dedicadas a ventas al menudeo, lo cual no sólo disminuye el riesgo de pérdida de clientes por diversificación de cartera, sino que reduce la cadena de comercialización y genera precios competitivos. El otro 30 % está destinado a la exportación, con un 80 % de distribución en países como Brasil, Estados Unidos (Carolina del Norte), Uruguay, Chile, Paraguay, Perú, Ecuador, Argentina y Venezuela y otro 20 % a países de continentes de África y Europa. En todo caso, la mayor concentración de su producción está

destinada al mercado nacional, lo cual agrupa la mayor parte del riesgo sistemático en el entorno colombiano.

Para esta empresa multinacional colombiana, según un diagnóstico interno, existe una desviación significativa de la planificación financiera al compararse con lo real, reflejando situaciones adversas debido a la falta de liquidez para afrontar el pago a proveedores, principalmente, los proveedores de materias primas, los cuales se ven obligados a retrasar las entregas afectando directamente la cadena de suministro. Incluso, se evidencian dificultades para planificar el flujo de caja al no contar con una fuente de información estable sobre el nivel de ingresos, generando entorpecimiento para establecer estrategias adecuadas de pagos, implementación de políticas de cobro acordes con el ciclo del negocio, consolidación de inversiones necesarias en la operación, gestión de los financiamientos requeridos y evaluación del costo de capital, para determinar si puede ser afrontado por toda la operación. En este mismo orden de ideas, respecto a los niveles de inventario, no se tiene claridad sobre si las ventas justifican la producción de artículos de baja rotación y con ello la inversión requerida en el ciclo operativo, lo cual se traduce en menor rentabilidad para el negocio, sin dejar de mencionar las múltiples dificultades por la falta de reacción oportuna acorde con las necesidades de los clientes y del mercado, solo por mencionar algunos aspectos de competencia de la planificación financiera, lo cual lleva consigo la posibilidad de opciones para mejorar.

Todo lo anterior, según el mismo equipo de planificación financiera, se ha observado como posible causa fundamental una desviación significativa del pronóstico de ventas anual respecto al real, entre el 80 % y el 90 %, cuyo asidero se encuentra muy posiblemente en un pronóstico de ventas por familias de producto, sólo de corte cualitativo, al que se le reconoce la fortaleza de utilizar criterios variados según la naturaleza de las familias de productos y en donde se encuentra la información aportada por el equipo de ventas que se traduce en compromisos de ventas, la aportada por los clientes sobre su plan de consumo anual,

incluyendo la consideración de la tendencia de venta por zonas geográficas asociadas al desempeño del país, solo por mencionar algunos conocidos. De hecho, esta fortaleza, según Morales, Morales y Alcocer (2014), consolida el esfuerzo intuitivo, el juicio y la acumulación del conocimiento de los especialistas que lo traducen en estimaciones cuantitativas.

Sin embargo, la fortaleza antes descrita se apalanca con métodos cuantitativos de uso incipiente, que hacen práctico el proceso, permitiendo valorar los pronósticos mes a mes y no sólo una vez al año, pues existe datos históricos de ventas referenciales por familias y por producto (Stock Keeping Unit - SKU), además de múltiples herramientas econométricas y computacionales para su manipulación. De hecho, la utilización de métodos solo cualitativos se justifica según Morales y Morales (op. cit.), “cuando no existen datos suficientes para elaborar un pronóstico o cuando éstos son difíciles de manipular numéricamente” (p. 188), siendo así, tales pronósticos cuantitativos no solo flexibilizan y mejoran los procesos de planificación financiera, sino que son un componente para procesos de toma de decisiones en los canales de ventas existentes (Exportación, Detallistas, Minoristas, Mayoristas, Grandes Superficies, Industriales y Construcción) encargadas de las familias de productos. En todo caso, será necesario considerar con un mayor nivel de detalle los métodos de pronóstico de ventas, destacando los cualitativos, usados históricamente, y los cuantitativos de uso incipiente, destacando su relación con la distorsión de la planificación financiera, de modo que ello pueda ofrecer información para los procesos de toma de decisiones de mejora; que de no concretarse implicarán procesos de planificación financiera distanciados de lo deseado, implicando inconvenientes para responder a la necesidad de inversión en activos, decisiones de apalancamiento financiero, planificación para el pago de dividendos y fallas en información de la liquidez de la empresa. Tales aspectos, atentan contra la rentabilidad, el costo de oportunidad de la inversión y a la larga crean falencias para la sostenibilidad organizacional.

Incluso, las falencias que apunten a un mal pronóstico de ventas, sobre la base de desviaciones entre lo programado y lo real, según Ruelas y Laguna (2012), podrían dejar a una empresa sin la materia prima o insumos necesarios para su producción, descontrol de inventario, disminución de utilidades, iliquidez, incumplimiento de planes de inversión, solo por mencionar algunos. En todo caso, los malos o los buenos pronósticos de ventas dependen de cada empresa y sus prácticas, incluso, el uso de métodos cualitativos y cuantitativos y su importancia relativa, manifiestan resultados disimiles según diferentes investigadores, en el caso de Marulanda (2019), los pronósticos de ventas cualitativos son más usados que los cuantitativos, en el sector carbonífero en Venezuela, mientras que para Cadena, Ariza y Palomo (2018), en su investigación empírica en 2000 empresas colombianas, evidenciaron un uso relevante de pronóstico ventas cuantitativos por encima de los cualitativos.

En consideración de lo anterior el objetivo de la presente investigación fue analizar la planificación financiera y su relación con el pronóstico de ventas para las empresas colombianas, utilizando como caso de estudio la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. ubicada en Bogotá - Colombia. Para la consolidación del objetivo antes mencionado, metodológicamente se procedió con una investigación de enfoque cuantitativo, el cual ha sido considerado por Hernández y Fernández (2018), como un proceso de etapas que parte de una idea para formar objetivos, con acompañamiento de una perspectiva teórica, para estudiar las variables devenidas de los objetivos, a través de mediciones y métodos estadísticos, para finalmente emitir conclusiones. Lo anterior, resalta el apoyo de las matemáticas y/o estadísticas, a fin de ofrecer mecanismos para ordenar y facilitar el descubrimiento de la relación entre variables, de allí que este enfoque cuantitativo, según Hurtado y Toro (2007), “utiliza instrumentos de medición y comparación que proporcionan datos cuyo estudio requiere el uso de modelos matemáticos y de la estadística” (p. 124), para facilitar el estudio.

En el mismo orden de ideas, la investigación fue de alcance correlacional, que según Delgado de Smith (2008), pasa por medir la relación o asociación entre las variables, en este caso, la planificación financiera y el pronóstico de ventas. Ello, implicará a su vez un proceso integrativo de descripción o medición de las mismas variables en el contexto previamente definido. De igual manera fue no experimental ya que según Hernández y Fernández (op. cit.) se efectuaron observaciones del fenómeno sin manipular deliberadamente las variables de estudio.

En cuanto a la población estuvo conformada por los integrantes del departamento de planificación financiera de la multinacional colombiana las cuales ascienden a cinco (5) informantes clave. En el caso particular de esta investigación, la muestra coincide con la población, lo cual es propio de poblaciones pequeñas o finitas, en tal sentido, no fue necesario conformar muestras probabilísticas representativas de la población. Tal aspecto va de la mano con el planteamiento de Hurtado de Barrera (2010), quien afirma que “dadas las características de la población finita y accesible, se asume como elementos de estudio a todos los individuos que la conforman. Por lo anterior, (...) no se aplicarán los métodos para extraer la muestra representativa de la población” (p. 141), permitiendo esta posibilidad el eliminar cualquier tipo de sesgos por errores muestrales.

En lo que respecta a los instrumentos, los cuales son considerados por Hurtado de Barrera (op. cit.) “la herramienta con la cual se va a recoger, filtrar y codificar la información, es decir, el con qué” (p.148), se utilizó como instrumento el cuestionario. Cabe señalar, que el cuestionario, según Delgado de Smith (op. cit.) “es la recopilación de datos que se realiza de forma escrita por medio de preguntas abiertas, cerradas, dicótomas, por rangos de opción múltiple, etc.” (p. 284), de este modo, el cuestionario para esta investigación se configuró por 23 preguntas cerradas dicotómicas. La validez del instrumento se concretó por juicio de expertos o voces calificadas, tomando en consideración criterios de pertinencia, relevancia y claridad de redacción. En lo respecta a la confiabilidad considerada por Delgado de Smith

(op. cit.) “la cualidad que se logra cuando se obtiene puntuaciones semejantes aplicándolo dos o más veces a un mismo individuo o grupo de individuos” (p. 290).

En el caso de esta investigación, se utilizó el coeficiente de Kuder-Richardson, el cual proporcionó un valor de 0,78, informando que al aplicar el instrumento varias veces, las mediciones coincidirían en un 78 % de los casos, siendo considerada por Palella y Martins (2006), de confiabilidad alta.

Finalmente es conveniente destacar, que la argumentación correlacional de la planificación financiera y su relación con el pronóstico de ventas para las empresas colombianas usando como referente la empresa AJOVER DARNEL S.A.S., fue argumentada desde el prisma teórico, por un lado, de las finanzas corporativas de Ross, Westerfield y Jordan (op. cit.), Cibrán, Prado, Crespo y Huarte (2013), Moreno (2002), Morales y Morales (op.cit.) y, por otro lado, de la teoría del marketing de Stanton, Etzel y Walker (op.cit.), Hanke y Wichern (2010), Hair, Anderson, Mehta y Babin (op. cit.), Rosales, Perdomo, Morales y Urrego (2010,), considerando además a Morales, Morales y Alcocer (op. cit.) que permitieron la imbricación entre planificación financiera y pronóstico de ventas, pertenecientes a las finanzas corporativas y teoría del marketing respectivamente.

## **Análisis y Discusión de Resultados**

Los datos se analizaron y se discutieron desde una perspectiva descriptiva e inferencial. Desde la perspectiva descriptiva se valoraron, por un lado, la variable planificación financiera, a través de sus dos dimensiones: planificación financiera a largo plazo y la planificación financiera a corto plazo y, por otro lado, la variable pronóstico de ventas, a través de sus tres dimensiones: pronóstico de ventas cualitativo por juicio, pronóstico de ventas cualitativo por conteo y pronóstico de ventas cuantitativo. Desde la perspectiva inferencial se consolidó un contraste de hipótesis a través de la prueba de Chi

Cuadrado de Pearson que permitió indagar sobre la relación empírica entre ambas variables de estudio.

Desde la perspectiva descriptiva, tomando en consideración **la variable: planificación financiera**, en el caso de la **dimensión planificación financiera a largo plazo**, el cual conecta con el direccionamiento estratégico al valorar proyecciones de inversión y crecimiento sostenible, así como su financiamiento y creación de valor para el accionista, el 100% de los informantes clave del departamento de planeación financiera de Ajoover Darnel indicaron que existe un presupuesto de inversión (CAPEX), evidenciándose decisiones estratégicas en activos no corrientes, necesarios para la expansión y competitividad empresarial. Tal aspecto está en consonancia con Morales y Morales (op. cit.), quienes indican que uno de los pasos a seguir dentro de proceso de planificación financiera, incluye el desarrollo de acciones necesarias para hacer las inversiones lo cual es importancia para la sostenibilidad del negocio.

De igual manera, el 100 % reconoció el uso del presupuesto de gastos, también esencial del proceso de planificación financiera, para la proyección de los estados financieros, determinar la rentabilidad de la empresa dada una estimación de ventas y margen en el Estado de Resultados o para determinar las salidas el Estado de Flujo de Efectivo.

En un mismo orden de ideas, el 100 % de los informantes manifestaron que se efectúan planes de financiamiento de capital el cual es medular en el proceso de toma de decisiones, representando las decisiones de riesgo, al asumir como será financiada la inversión considerando fuentes internas y/o externas, lo cual va de la mano con Morales y Morales (op. cit.), quienes indican que se deberá determinar cuáles serán las fuentes de financiamiento interno y/o externo incluyendo el impacto que tendrá cada una, o una combinación de ambas. De igual manera, el 100 % de los informantes indican que se consolidan planes de financiamiento externos, mientras que solo un 60 % manifiestan que se

consolidan planes de financiamiento con aportes propios y/o ganancias retenidas, evidenciándose una fuerte propensión hacia el financiamiento externo en un 90 %, lo cual aumenta la rentabilidad, pero su vez aumenta el riesgo de la empresa por mayor exposición a insolvencia financiera.

Además, el 100 % de los informantes manifiestan que se hace una comparación periódica entre el presupuesto y la realidad, develándose un distanciamiento o desviación entre lo presupuestado y lo real en más de un 80 % lo cual pone en tela de juicio la confiabilidad de los presupuestos para el proceso de toma de decisiones, entre los que destaca el pronóstico de ventas por ser base del proceso presupuestario organizacional. En todo caso, revisar las desviaciones es fundamental para la orientación estratégica de la organización, pues según Cibrán, Prado, Crespo y Huarte (op. cit.), el análisis de desviaciones entre el presupuesto y la realidad o ejecución es una actividad de control de la organización, tendente a asegurar el cumplimiento de los objetivos, permitiendo un proceso de toma de decisiones oportuno que admita realizar los correctivos con anticipación.

En otro orden, en lo que respecta a la **dimensión planificación financiera a corto plazo**, el 80% de los encuestados afirma saber de la utilización del flujo de caja como herramienta a corto plazo en la empresa, o planes de tesorería esencial dentro de la planificación a corto plazo pues se asegura el capital de trabajo y la gestión de los flujos para mantener la operatividad del negocio.

En este orden, existen planes para cubrir faltantes y para invertir sobrantes de efectivo, aspecto corroborado por el 60 % de los encuestados, de hecho, una vez obtenido el flujo de caja preliminar, se evalúan los faltantes y sobrantes de efectivo, los primeros para determinar cómo serán cubiertos, ya sea bajando el nivel de gastos, aumentando la rentabilidad de los productos o cambiando su mezcla, recurriendo a financiamiento externo o interno entre otros, si la situación es contraria, pues existe sobrantes de efectivo, el paso a seguir es plantear un

plan que permita aprovechar esos sobrantes, ya sea disminuyendo la relación de financiamiento externo versus interno, decretando pago de dividendos, realizando inversiones que permitan mejorar la calidad o eficiencia del negocio entre otros.

En cuanto a los planes para anticiparse a posibles eventualidades, el 80 % manifestó que estos se concretan, de modo que existe un proceso anticipatorio para la toma de decisiones para mantener la operatividad organizacional, tal aspecto esta alineado con la perspectiva de Morales y Morales (op. cit.), que argumentan que los planes para enfrentarse a posible eventualidades o planes de emergencia permiten manejar imprevistos, preparándose con antelación a posibles apuros financieros, con el fin de no afectar la operatividad del negocio.

Por otro lado, en lo respecta a la variable: **pronóstico de ventas**, en cuanto a la **dimensión pronóstico de ventas cualitativo por juicio**, el 60 % de los encuestados considera que el pronóstico de ventas se realiza repitiendo las ventas del periodo anterior, de acuerdo con Hair, Anderson, Mehta y Babin (op. cit.) es el método más sencillo conocido como pronóstico ingenuo y supone que las condiciones donde se ejecutaron las ventas pasadas se mantendrá, dicha técnica es utilizada por Ajoever Darnel principalmente en la venta de exportación a terceros, las cuales equivalen al 6% de las ventas totales, la utilización de método se debe a la empresa adolece de una gerencia de ventas de exportación, que consolide y analice la información de ventas para generar pronósticos más complejos.

De igual manera, el 100% de los encuestados asegura que los gerentes de ventas definen pronósticos con base a juicios por experiencia. De hecho, los gerentes realizan este tipo de pronóstico cualitativo, principalmente para el pronóstico de ventas de nuevos productos, por lo que según Hair, Anderson, Mehta y Babin (op. cit.), se pone en práctica el método del jurado de opinión ejecutiva, donde los gerentes clave proponen su estimación y el consolidado conciliado da como resultado el pronóstico. Además, los encuestados

coinciden en que la fuerza de ventas define la base de pronóstico de ventas (100%) y que los gerentes consolidan dicha información (80%), este método según Hair, Anderson, Mehta y Babin (op. cit.), es conocido como composición de la fuerza de ventas; y es utilizado principalmente en el canal de distribución detallista de la empresa Ajoover Darnel, canal que cuenta con el equipo de ventas con mayor número de personas en la compañía y para el cual el pronóstico por vendedor es un insumo de gran valor.

Respecto a la **dimensión pronóstico de ventas cualitativo por conteo**, La gran mayoría de los encuestados estuvo de acuerdo en que el pronóstico de ventas cualitativo se realiza por tipo de cliente (100%) y por zona (80%), mientras que todos (100 %) coinciden que, en ninguno de los casos, se realiza de acuerdo con patrones de una muestra. Cabe señalar, que las técnicas de pronóstico cualitativo por conteo son descritas por Hair, Anderson, Mehta y Babin (op. cit.), como un método para cuantificar el número de compradores o compras. Se clasifican en encuestas de intención de compra y de mercado de prueba. Las primeras, la encuesta de intención de compra, consideran a los clientes y se les pregunta sobre su intención de adquirir los productos en el periodo de planificación, luego esa información es consolidada por los gerentes en un solo pronóstico a nivel de producto, cliente y zona geográfica. Mientras que la encuesta de mercado de prueba, se corresponden con ensayos en áreas limitadas del mercado (muestra), con la finalidad de obtener una intención de compra y luego extrapolarla para todo el mercado.

En definitiva, en Ajoover Darnel, solo se utiliza el método de encuesta de intención de compras, principalmente en el canal Industrial, Grandes Superficies y Mayorista, principalmente por el número de clientes reducido y que, en la mayoría de los casos, cuentan con una estimación bastante fiable de sus compras. Mientras que el método de encuesta mercado de prueba, no es aplicado en la estimación de ventas de ninguno de canales.

Finalmente, considerando la **dimensión pronóstico de ventas cuantitativo**, todos los encuestados (100 %), coinciden en que no se utilizan modelos de series de tiempo ni modelos explicativos para la realización de los pronósticos de ventas, representando una falencia de los procesos del pronóstico, pues según Morales, Morales y Alcocer (op. cit.) estos métodos proporcionan estimaciones precisas siempre y cuando existan datos históricos y los cambios del entorno no sean disruptivos, permitiendo proyecciones basadas en tendencias y patrones de comportamientos. Dentro de estos métodos se puede encontrar los modelos de análisis de series temporales y los modelos causales y explicativos. Los modelos de series de tiempo se fundamentan en el desempeño de una o varias variables a través del tiempo, mientras que los modelos causales o explicativos, identifican y relacionan los factores de la variable independiente que influyen en la variable dependiente.

En otro orden de ideas, considerando la perspectiva inferencial se procedió con el **contraste de hipótesis para determinar si la planificación financiera se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S**, estableciéndose cuatro (4) sistemas de hipótesis, a saber: una para la hipótesis general y tres (3) para cada una de las hipótesis específicas.

En el caso del contraste de la Hipótesis general, la hipótesis nula ( $H_0$ ) fue: La planificación financiera no se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. mientras que la hipótesis alternativa ( $H_1$ ): La planificación financiera se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S, la prueba de chi cuadrado de la hipótesis nula generó un nivel de significancia de 0,277, es decir, un valor mayor a 0,05 ( $1,277 > 0,05$ ), con lo cual se aceptó la hipótesis nula, es decir, no existe suficiente evidencia para aceptar la relación entre las variables, de allí que, la planificación financiera no se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S.

La aceptación de la hipótesis nula ( $H_0$ ), es contradictorio con la argumentación teórica de Hair, Anderson, Mehta y Babin (op. cit.), quienes indican una relación indisoluble en los pronósticos de ventas y la planificación operativa de la empresa, que involucra producción, recursos humanos y finanzas, donde en esta última, la planeación financiera va de la mano con la proyección de ingresos fundamentada en los pronósticos de ventas. Aspecto corroborado por, Morales y Morales (op. cit.), quienes manifiestan que un buen plan financiero debe estar de la mano con el plan general de la empresa donde destacan los pronósticos de ventas. En todo caso, todo ello indica la escasa efectividad de los pronósticos de ventas en la planeación financiera en la empresa.

En el contraste de la hipótesis específica 1, con la hipótesis nula ( $H_0$ ): La planificación financiera, no se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas cualitativo por juicio en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. y la hipótesis alternativa ( $H_1$ ): La planificación financiera se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas cualitativo por juicio en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. el resultado de la chi cuadrado indico un nivel de significancia mayor a 0,05 ( $0,405 > 0,05$ ), con lo cual también se aceptó la hipótesis nula, es decir, la planificación financiera no se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas por juicio en la empresa de AJOVER DARNEL S.A.S. siendo contradictorio con los resultados ofrecidos por Marulanda (2019), quien indica que los pronósticos de ventas en las empresas del sector carbonífero en Venezuela, consideran los pronósticos cualitativos de venta por juicio dentro de su planificación financiera, lo que permite afinar las ventas.

En cuanto al contraste de la hipótesis específica 2, donde la hipótesis nula ( $H_0$ ) fue: La planificación financiera, se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas cualitativo por conteo en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. se presentaron resultados similares, pues el nivel de significancia fue mayor a 0,05 ( $0,172 > 0,05$ ), se aceptándose la hipótesis nula, es decir, no existe suficiente evidencia para aceptar la relación entre las

variables, en consecuencia, la planificación financiera no se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas cualitativo por conteo en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. cabe destacar que tales resultados han sido contradictorios con la argumentación teórica de Hair, Anderson, Mehta y Babin (op. cit.), quienes indica que los pronósticos de ventas cualitativo por conteo, fundamentados en las tabulaciones de encuestas de intención de compra y de mercado de prueba, son una alternativa para la consolidación de los pronósticos de ventas, aspecto fundamental en la planeación financiera de la empresa.

Finalmente, para el contraste de la hipótesis específica 3, con la hipótesis nula ( $H_0$ ): La planificación financiera, no se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas cuantitativo en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. La dimensión del pronóstico de venta cuantitativo fue valorada negativa en todos los ítems de preguntas por todos los informantes clave, es decir, resultó ser una constante, por lo que no hubo cálculo del estadístico chi cuadrado, en consecuencia, no hubo posibilidad para aceptar o rechazar la hipótesis nula ( $H_0$ ) por esta vía, ya que los datos empíricos proporcionados por la investigación no lo permitieron.

Tales resultados, son contradictorios, con la investigación de Cadena, Ariza y Palomo (op.cit.), en su investigación empírica en 2.000 empresas colombianas, donde evidencian que, a nivel interno, el pronóstico más relevante en el procesos de planificación se concentra en las ventas (81,4%), haciendo uso de modelos cuantitativos tales como: el modelo ARIMA, siendo el más utilizado (41,9%); siguiendo en importancia con los modelos de Holt Winter (37,6%), promedio móvil (23,9%) y la simulación de Montecarlo (23,9%).

## **Conclusiones y Recomendaciones**

La consolidación del objetivo de investigación enfocado en analizar la planificación financiera y su relación con el pronóstico de ventas para las empresas colombianas, utilizando como caso de estudio la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. ubicada en Bogotá - Colombia.

Se consolidó a través de dos etapas, una etapa descriptiva que permitió determinar la situación actual de la planificación financiera e identificar los métodos de pronóstico de ventas cualitativos y/o cuantitativos en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S., y otra etapa inferencial para mostrar si la planificación financiera se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S.

En lo que respecta a determinar la situación actual de la planificación financiera en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S., se pudo evidenciar que la organización ha establecido procesos y actividades en aras de contar con un correcto proceso de planificación, tales como la realización de presupuestos de inversión, gastos, financiamiento y otros procesos que necesitan mayor divulgación e integración, como los planes de financiamiento con recursos propios, planes para cubrir déficit de efectivo y/o planes para realizar inversiones del superávit. Es decir, una planificación financiera con fundamento en la planificación financiera a largo plazo lo cual permite el direccionamiento estratégico y una planificación financiera a corto plazo que pretende dar soporte operativo a la orientación estratégica.

En cuanto a identificar los métodos de pronóstico de ventas cualitativos y/o cuantitativos en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S., todos los encuestados estuvieron de acuerdo que en la organización se utilizan exclusivamente los métodos cualitativos para la generación de los pronósticos de ventas, aplicándose el más conveniente para cada uno de los canales, a saber: para el Canal de Ventas de Exportación a Terceros, se utiliza el método ingenuo, por ser un canal poco representativo frente al total de las ventas de toda la organización y que además no cuenta con un líder de proceso encargado de evaluar la información obtenida, para generar pronósticos más enriquecedores.

En el mismo orden de ideas, para el Canal Detallistas, el cual es uno de los más importantes de la organización y con mayor número de ejecutivos y asesores de ventas, se utiliza el método de composición por fuerza de ventas, el cual permite consolidar un

pronóstico valioso que lo ha desarrollado con el paso del tiempo y para los Canales Industrial, Mayoristas y Grandes Superficies, los cuales cuentan con poco volumen de clientes, pero con una facturación cuantiosa, se cuenta con el método de encuesta de intención de compra, en la cual directamente se valida con el cliente sobre su volumen estimado de compra para un determinado periodo de tiempo, que, en este caso, generalmente es de un año.

En el mismo orden de ideas, se pudo observar que los métodos de pronóstico de ventas cuantitativos no son utilizados dentro del proceso de planificación de la organización evaluada y frente a este punto, de hecho, todos los encuestados estuvieron de acuerdo que no se utilizan modelos de series temporales, causales o explicativos, lo cual representa una falencia del proceso de pronóstico de ventas pues se reduce información objetiva para el proceso de toma de decisiones en toda la organización, considerando la relevancia de los pronósticos de ventas.

Finalmente en cuanto a mostrar, si la planificación financiera se relaciona significativamente con el pronóstico de ventas en la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. se pudo evidenciar que de acuerdo con la información obtenida para el contraste de la hipótesis general y de las dos primeras hipótesis específicas, se aceptaron las respectivas hipótesis nulas, en donde no hubo relación significativa entre sus variables y por otro lado, frente al contraste de tercera hipótesis específica con respuestas constantes en todos los ítems, al ser respondida de forma negativa y unánime por los participantes, no se pudo rechazar ni aceptar la hipótesis nula con la evidencia empírica. Es decir, efectivamente no hubo evidencia para aceptar o rechazar una relación significativa entre la planificación financiera y sus pronósticos de ventas implementados (cuantitativos y cualitativos) en la empresa considerada.

De acuerdo con las conclusiones anteriores, se plantean una serie de recomendaciones generales al equipo financiero de la organización AJOVER DARNEL S.A.S con el fin de

mejorar sus procesos de planificación financiera, así como el uso de pronósticos de ventas cuantitativos y/o cualitativos, que permitan mejorar sus desempeños. En primer lugar, se sugiere robustecer los planes de financiamiento, valorando capital propio o utilidades retenidas con la finalidad de reducir el financiamiento externo, disminuir los gastos por intereses asociados y mejorar el índice de endeudamiento. En segundo lugar, mejorar los planes de activos no corrientes en aspectos como, divulgación, control, dedicación y participación del equipo de planificación financiera, para que sea utilizado en la toma de decisiones de la organización.

En el mismo orden, y, en tercer lugar, ampliar los planes contra posibles riesgos, los cuales, por la naturaleza del negocio, deberían considerar aquellos riesgos regulatorios provenientes del exterior asociados a temas ambientales, sociales y de mercado, así como amenazas de talla mundial como pandemias. En cuarto lugar, implementar procesos de pronósticos de ventas que hagan uso de modelos cuantitativos (series temporales, causales o explicativos), lo cual permitiría hacer pronósticos de ventas en menor tiempo, con mayor asertividad e incluso complementar los pronósticos cualitativos existentes en la actualidad. De igual manera, idear mecanismos para fortalecer los procesos de pronósticos de ventas cualitativos para bajar su variabilidad, incluso asignando responsables entre las fuerzas de ventas.

En quinto lugar, se propone a los gerentes y líderes de las áreas financieras la documentación del procedimiento en general, a través de diagramas de flujo que permitan estandarizar y homologar el proceso en todos los países para la toma de decisiones evitando reincidencias y reprocesos a futuro, comunicando y divulgando de igual forma a los miembros del equipo financiero para su conocimiento y aseguramiento.

Finalmente, y en sexto lugar, se sugiere a la organización alinear los planes de activos corrientes, específicamente los inventarios, con los pronósticos de ventas, por su cuantía y

costo de oportunidad. Además, se recomienda a la compañía robustecer y fortalecer la estructura del área de Planeación Financiera, pensando en expansión y crecimiento, pues actualmente dentro de la investigación se evidenció que cuentan con un número de personas muy reducido, teniendo en cuenta el alcance de su operación a nivel global.

## Agradecimientos

A la gerencia general y financiera de la empresa AJOVER DARNEL S.A.S. de Colombia, por permitir el recojo de datos, base de la investigación. También al personal de investigación de las áreas de postgrado (Universidad de Carabobo / Universidad de Yacambú) y del Centro de Investigación y Desarrollo de la Pequeña, la Mediana empresa y la Microempresa del estado Carabobo (CIDP y MESMicro) de la Universidad de Carabobo, por la dinámica retroalimentación que mejoró este documento.

## Referencias

Banco Mundial (2020). *América Latina y el Caribe: Panorama general*. Portal del banco mundial. [Documento en línea]. Disponible: <https://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview> [Consulta: 2020, octubre 8].

Banco Mundial (2024a). Datos. Portal del banco mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CO>

Banco Mundial (2024b). Colombia: Panorama General. Portal del banco mundial. <https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>

Cadena, J., Ariza, M. y Palomo R. (2018). *La gestión de pronóstico en las decisiones empresariales: un análisis empírico*. Revista Espacio 39(13). Disponible: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n13/a18v39n13p01.pdf>

Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M. y Huarte, C. (2013). *Planificación Financiera*. Business Marketing School: España.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, (2019). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2019*. [Documento en línea]. Disponible en: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45000/125/S1901097\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45000/125/S1901097_es.pdf) [Consulta: 2020, octubre 6].

Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, (2020). *Contracción de la actividad económica de la región se profundiza a causa de la pandemia: caerá -9,1% en 2020*. Comunicado de Prensa. [Documento en línea]. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/comunicados/contraccion-la-actividadeconomica-la-region-se-profundiza-causa-la-pandemia-caera-91> [Consulta: 2020, octubre 3].

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2024 (LC/PUB.2024/10-P), Santiago, 2024.

Delgado de Smith, Y. (2008). *La investigación social en proceso: Ejercicios y respuestas*. Venezuela. Editorial Universidad de Carabobo. Venezuela: Dirección de medios y publicaciones.

Fondo Monetario Internacional, (2020). *Perspectivas para América Latina y el Caribe: La pandemia se intensifica*. [Documento en línea]. Disponible en: <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13682> [Consulta: 2020, octubre 10].

Hair, J., Anderson, R., Mehta, R. y Babin, B. (2010). *Administración de Ventas: Relaciones y sociedades con el cliente*. México: Cengage Learning Editores S.A.

Hanke, J. y Wichern, D. (2010). *Pronósticos en los Negocios*. México: Editorial Pearson Prentice Hall.

Hernández, R., & Fernández, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México, México: McGraw Hill Education.

Hurtado de Barrera, J. (2010). *El Proyecto de Investigación: Metodología de Investigación Holística*.

Hurtado, I., y Toro, J. (2007). *Paradigmas y Métodos de Investigación en Tiempos de Cambio*. Venezuela: Editorial CEC, S.A.

- Marulanda, S. (2019). Planificación Financiera como Herramienta Estratégica en las Empresas de Ingeniería y Consulta del Sector Carbonífero. Revista electrónica de ciencia y tecnología. Universidad Politécnica Territorial de Maracaibo. Disponible en: <http://201.249.78.46/index.php/recitiutm/article/view/148/html>
- Morales, A. y Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. México: Grupo Editorial Patria.
- Morales, A., Morales, J. y Alcocer, F. (2014). *Administración Financiera*. México: Grupo Editorial Patria.
- Moreno, A. (2002). *Las Finanzas en la Empresa*. México: CECSA.
- Parella, S. y Martins, P. (2006). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Venezuela: Ediciones FEDUPEL.
- Romero, M. (2019). *Análisis del presupuesto de ventas a través del método económico-administrativo*. [Documento en línea]. Disponible en: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/14704> [Consulta: 2020, octubre 10].
- Rosales, R., Perdomo, J., Morales, C. y Urrego, J. (2010). *Fundamentos de Econometría Intermedia: Teoría y Aplicaciones*. Universidad de los Andes.
- Ross, S., Westerfield, R., y Jordan, B. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. México: Editorial McGraw-Hill.
- Ruelas, E. y Laguna, J. (2012). *Comparación de predicción basada en redes neuronales contra métodos estadísticos en el pronóstico de ventas*. Revista Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias. IV (12). Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/2150/215037911008.pdf>
- Stanton, W., Etzel, M y Walker, B. (2007). *Fundamentos de MARKETING*. Decimocuarta edición. México. Editorial McGraw-Hill/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.



**CAPÍTULO 15**

**MIGRACIONES INTERNACIONALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: UN  
ANÁLISIS DEL IMPACTO EN EL PIB DE LOS PAÍSES RECEPTORES**

María Leonor Méndez Pieters  
Elio Amílcar Farfán Torrelles

**Resumen**

Los movimientos de seres humanos por motivos de crisis económicas, políticas o religiosas siempre han llevado consigo factores negativos y positivos. Han impulsado muchas veces importantes momentos de la evolución del hombre y, además, han salvado vidas, aunque muchas también han sucumbido en el intento. El presente artículo se ha desarrollado con el ánimo de arrojar un poco de luz sobre tan impactante fenómeno, el cual ha trascendido las esferas regionales, para convertirse en un problema, en una crisis internacional, en donde se encuentran involucrados muchos factores, desde los mismos venezolanos que se han arrojado a tan riesgosa y, quizás, esperanzadora odisea, en vista de la debacle que queda atrás, gobiernos de varios países, instituciones internacionales de diferentes naturalezas, hasta académicos y pensadores, quienes estudian tan grueso problema. El eje principal de análisis fue evaluar el impacto de la migración venezolana en el PIB de los países de acogida, lo cual derivó en otros aspectos tales como el gasto público asociado, la composición educativa del conglomerado migrante, el perfil del venezolano que busca otros derroteros, el gasto público en los países receptores, así como la violencia, asociada al problema en cuestión. La metodología usada para recopilar y analizar la información pertinente esta basada en fuentes documentales secundarias, las cuales fueron clasificadas y ordenadas de tal forma que permitieren el logro del objetivo del texto. Una vez concluido este proceso se procedió a la revisión y comparación de la información con el objeto de extraer las conclusiones y recomendaciones correspondientes, las cuales se muestran al final del estudio

**Palabras clave:** migración, migración venezolana, economía, producto interno bruto, impacto económico.

## Introducción

Al revisar los estudios e investigaciones que se han realizado acerca de la evolución de la raza humana, se encuentra, de manera recurrente, el hecho de que todo ese desarrollo se ha materializado sobre la base de las migraciones humanas. Desde la aparición del australopiteco hasta nuestros días, la migración ha sido parte de la dinámica del hombre, del antiguo y del moderno. Estos movimientos poblacionales han sido impulsados por la búsqueda de recursos que permitan la satisfacción de las necesidades vitales de estos grupos humanos, hasta mejores condiciones de vida y confort. Guerras, pandemias, desastres naturales y crisis económicas se cuentan entre las causas más frecuentes para la activación de desplazamientos humanos masivos. En la actualidad existen tres grandes flujos de personas movilizándose desde unas regiones y países inciertos y en crisis hacia otros más estables y prósperos. África, Ucrania y Venezuela representan lugares desde donde las personas se están desplazando en la actualidad, por lo adverso de sus realidades, hacia otros países de América, tanto del sur como del norte, y muchas naciones de Europa. Estos movimientos migratorios ejercen impactos de diferentes naturalezas en los países receptores, los cuales pueden ser de tipos económicos, de salud, demográficos, de violencia, educativos o culturales. Además, involucra variables tales como un estatus migratorio irregular, el nivel educativo y la experticia laboral de la población migrante, la edad promedio de los desplazados, capacidad de adaptación a la cultura de acogida o a la intención de arraigo, de mediano o largo plazo, en el país de destino. Este contexto crea una situación compleja como objeto de estudio, lo que amerita su delimitación, tanto temporal como geográfica. En el caso de Venezuela, los destinos se han focalizado principalmente en Colombia, por su condición de país limítrofe, Perú, Chile, España y Estados Unidos. Es por ello que el ánimo del presente artículo es explorar la situación actual de la migración venezolana, en el ámbito del impacto en el Producto Interno Bruto en el país receptor, sin embargo, y en aras de tener una mayor

idea del tema, el texto derivó en reseñas del gasto fiscal aplicados al fenómeno de la migración venezolana, algunas políticas que han instrumentado los gobiernos involucrados y la violencia asociada a estos eventos. Por otro lado, se trata de una investigación documental, alimentada con fuentes secundarias, que permitan evaluar y comparar este impacto, en los países Colombia, Perú, Chile, y Estados Unidos. Finalmente se mostrarán los resultados, reflexiones y conclusiones pertinentes.

## **Consideraciones Previas**

El presente estudio se analiza dentro de un entorno macroeconómico, lo cual, en palabras de Mochón, Francisco. (2000:3) se define como el conjunto de agregados económicos, tales como empleo total, tasa de desempleo, producto nacional, el producto interno bruto y la tasa de inflación, entre otras variables. Para tal fin, seguidamente se enunciarán algunos términos básicos.

## **Migrante**

De acuerdo a International Organization for Migration. (2019:132) se refiere a “toda persona que se traslada fuera de su lugar de residencia habitual, ya sea dentro de un país o a través de una frontera internacional, de manera temporal o permanente, y por diversas razones”. Traducción propia. Estas movilizaciones de personas pueden tener motivos voluntarios o causas externas que los obligan a tomar la decisión de desplazarse. Pueden ser de carácter masivo o individual.

## **Refugiado**

De acuerdo a Naciones Unidas. (1954) refugiado es aquella persona:

Que, como resultado de acontecimientos ocurridos antes del 1.º de enero de 1951 y debido a fundados temores de ser perseguida por motivos de raza, religión, nacionalidad, pertenencia a determinado grupo social u opiniones políticas, se encuentre fuera del país de su nacionalidad y no pueda o, a causa de dichos temores, no quiera acogerse a la protección de tal país; o que, careciendo de nacionalidad y hallándose, a consecuencia de tales acontecimientos, fuera del país donde antes tuviera su residencia habitual, no pueda o, a causa de dichos temores, no quiera regresar a él. (p.2).

Este artículo se refiere a aquellas personas que cambian de domicilio, por lo general fuera de sus fronteras naturales, ya sea por crisis económicas, políticas o religiosas. Por lo general, muchos grupos de personas movilizadas pueden considerarse tanto migrantes como refugiados.

## **Migración venezolana**

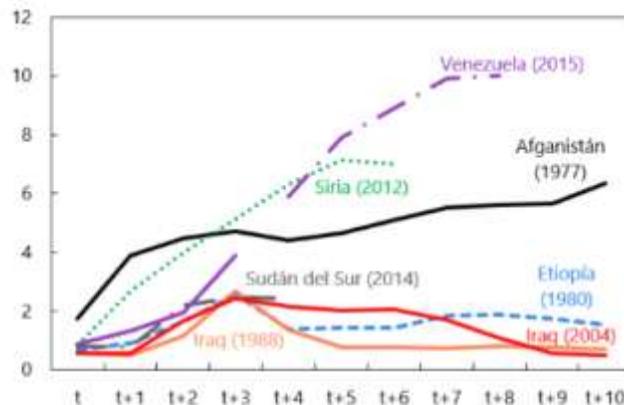
Desde el inicio del presente siglo Venezuela ha experimentado una crisis de múltiples variables, sobre todo social, política y económica, lo que ha provocado el éxodo masivo de gran parte de la población. Sin embargo, es a partir de 2015 cuando este fenómeno se acentúa y crece rápidamente hasta convertirse en un problema internacional. La población migrante venezolana se refiere al conjunto de sus habitantes que han decidido abandonar su país de nacimiento para establecerse, de manera temporal o permanente, en otro lugar. De acuerdo a Refugees and migrants from Venezuela. (R4V). (June 03, 2024), para junio de 2024, unos 7.774.494 venezolanos habían salido del país en calidad de refugiados o con solicitud de asilo, destacando el hecho de que, en el caso venezolano, el régimen legal de estos grupos de desplazados es irregular, lo que los coloca en una situación de extrema indefensión. La migración de Venezuela es el desplazamiento de personas vulnerables más numeroso y más rápido en la historia reciente de América Latina y el Caribe, según se señala en Banco Mundial. (2024). La gráfica # 1 muestra la distribución de la migración mundial en diferentes épocas y la posición del fenómeno venezolano en ese contexto.

Gráfica # 1. Distribución global de la migración

## En búsqueda de refugio

La crisis humanitaria venezolana está causando una migración masiva que en 2023 podría alcanzar 10 millones de personas.

(millones de personas)



Fuentes: Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados y cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: Únicamente se incluyen países que tienen 2 millones de refugiados como mínimo. t se define como el primer año en que el número de refugiados supera 500.000.

## Derechos de los migrantes

El desplazamiento forzoso de ingentes cantidades de seres humanos, en contra de su voluntad, desde sus sitios de origen hacia otros lugares más seguros, siempre ha implicado riesgos de discriminación, violencia, deterioro de las condiciones básicas de vida e inseguridad de los grupos humanos más débiles como niños y ancianos. Una forma de minimizar estos peligros consistió en la adopción de la Convención sobre el estatuto de los refugiados, de acuerdo a Naciones Unidas. (1954). En dicho acuerdo se señalan, entre otras resoluciones, la obligación que tienen los países receptores, que hayan firmado el acuerdo, de proporcionarles a los refugiados posibilidades de obtener un empleo bien remunerado que les permita subsistir. Sin embargo, todo dependerá de las condiciones reales del país de acogida. Cuando el número de refugiados sobrepasa la capacidad de los servicios de salud,

educación, vivienda y empleo del lugar de destino, los recursos que son asignados a la población autóctona deben ser compartidos y no siempre alcanzan para todos. Es posible, de igual forma, que los recién llegados aporten conocimientos, experiencias y destrezas que mejoren la economía de los lugares de acogida. Por lo tanto, los procesos migratorios, desde el punto de vista económico y políticas públicas, generan dos tipos de impacto, en tres tiempos diferentes. El primer impacto sería con respecto al consumo de bienes y servicios que demandará la población recién llegada, mientras que, por otro lado, el desempeño de esta población permitirá la creación de riqueza, de tal forma que podría potenciar la prosperidad del país receptor.

En el caso de la diáspora venezolana concurren ambas situaciones. Por un lado, cada país receptor se enfrenta al problema inmediato de suplir a los “visitantes” de los insumos mínimos para satisfacer sus necesidades básicas y puedan sobrevivir, mientras que, por otro lado, y más a mediano y largo plazo, recoger los frutos del esfuerzo de esta masa de personas como entes económicamente activos, lo cual incrementará el PIB local.

Lo anterior sugiere que, para el propósito del presente artículo, el efecto económico que la población migrante venezolana debería ser la sumatoria del gasto generado para la manutención de este grupo humano, como materialización de las políticas públicas del gobierno que los hospeda, y el superávit económico, la producción de riqueza, que generan estas personas venezolanas migrantes.

La inserción de estas comunidades itinerantes en los centros locales, con una vida cotidiana, rutinaria y estable, consume un tiempo considerable que podría ser de más de cinco años. Su composición es heterogénea en donde confluyen cantidades diferentes de niños, mujeres y hombres. Con diferentes niveles educativos, disimiles experiencias laborales y extracción social. Por otro lado, no están disponibles de forma inmediata puestos de trabajo cónsonos con las experticias y grados educativos que requieren las personas migrantes, lo que los obliga a realizar labores poco remuneradas y que no exigen mayores conocimientos.

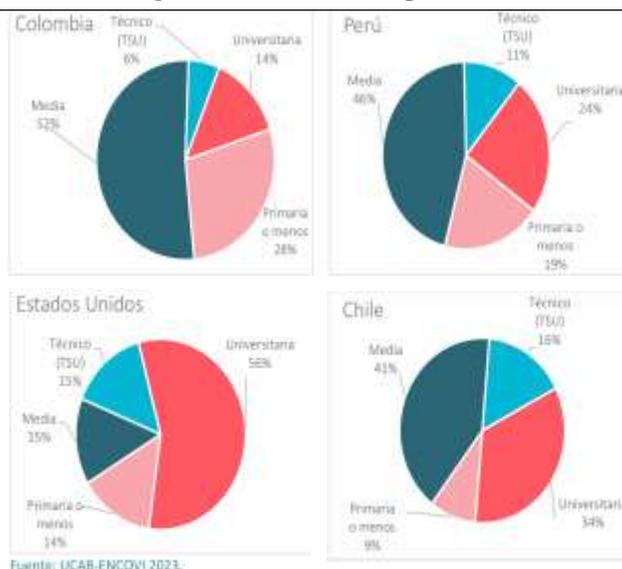
El tiempo, las relaciones personales que se desarrollen en el entorno, irán ajustándose paulatinamente, cada caso en particular. En términos generales, para todo migrante, la prioridad reside en reconstruir, en la sociedad/ciudad de acogida, el capital relacional (*networking*), que le permita sobrevivir e insertarse a la dinámica socioeconómica del país receptor, ya que con estos nuevos vínculos se garantizaría el acceso a un mejor nivel de vida.

## **El perfil educativo como promotor de prosperidad económica**

Con referencia al perfil educativo, se puede leer e ACNUR-UCAB. (2023), que “el perfil educativo de la migración venezolana muestra evidentes variaciones según el país de acogida”. Es así como en Colombia 28%, para la educación primaria, 52% para la media, 6% para los de nivel técnico y 14% para la educación universitaria. Para los casos de Chile serían 34%, para la educación primaria, 9% para la media, 41% para los de nivel técnico y 16% para la educación universitaria. Perú 19%, para la educación primaria, 46% para la media, 11% para los de nivel técnico y 24% para la educación universitaria. Estados Unidos 14%, para la educación primaria, 15% para la media, 15% para los de nivel técnico y 56% para la educación universitaria.

La s **gráfica** # 2 muestra estas distribuciones:

Gráfica # 2. Distribución de la migración venezolana por nivel educativo



## El Producto interno bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) se refiere a la cantidad de bienes y servicios producidos en un país durante un año, tal como se señala en Samuelson, Paul, A. y Nordhaus, William D. (2010:696), mientras que Case, Karl, Fair, Ray (1997:61) dice que el PIB es el valor total de todos los bienes producidos en una economía nacional, en un período determinado. Asumiendo que el impacto económico producido por la migración venezolana en los países objeto de este análisis es positiva, entonces se determinará el porcentaje correspondiente para cada país.

Seguidamente la tabla # 1 muestra la relación entre el PIB de cada país con la masa de venezolanos migrantes correspondientes para cada año de análisis.

Tabla # 1. MIGRANTES VENEZOLANOS POR PAÍSES 2018-2023

Fuente: R4V (Plataforma de coordinación interregional para refugiados y migrantes venezolanos)

CHILE		Distribución de población venezolana migrante por niveles de estudio				
Periodo	VENEZOLANOS MIGRANTES	Primaria	Nivel medio	Técnico	Universitario	Total
		9%	41%	16%	34%	
2018	113.757	10.238	46.640	18.201	38.677	113.757
2019	288.233	25.941	118.176	46.117	97.999	288.233
2020	455.494	40.994	186.753	72.879	154.868	455.494
2021	457.324	41.159	187.503	73.172	155.490	457.324
2022	448.138	40.332	183.737	71.702	152.367	448.138
2023	444.423	39.998	182.213	71.108	151.104	444.423

Fuente: R4V. Elaboración propia

Fuente: R4V. Elaboración propia

PERÚ		Distribución de población venezolana migrante por niveles de estudio				
Periodo	VENEZOLANOS MIGRANTES	Primaria	Nivel medio	Técnico	Universitario	Total
		19%	46%	11%	24%	
2018	398.310	75.679	183.223	43.814	95.594	398.310
2019	855.450	162.536	393.507	94.100	205.308	855.450
2020	829.708	157.645	381.666	91.268	199.130	829.708
2021	1.049.970	199.494	482.986	115.497	251.993	1.049.970
2022	1.490.673	283.228	685.710	163.974	357.762	1.490.673
2023	1.539.840	292.570	708.326	169.382	369.562	1.539.840

Fuente: R4V. Elaboración propia

Fuente: R4V. Elaboración propia

ESTADOS UNIDOS		Distribución de población venezolana migrante por niveles de estudio				
Periodo	VENEZOLANOS MIGRANTES	Primaria	Nivel medio	Técnico	Universitario	Total
		14%	15%	15%	56%	
2018	310.999	43.540	46.650	46.650	174.159	310.999
2019	321.609	45.025	48.241	48.241	180.101	321.609
2020						
2021	545.200	76.328	81.780	81.780	305.312	545.200
2022	465.000	65.100	69.750	69.750	260.400	465.000
2023	545.200	76.328	81.780	81.780	305.312	545.200

Fuente: R4V. Elaboración propia

Fuente: R4V. Elaboración propia

COLOMBIA		Distribución de población venezolana migrante por niveles de estudio				
Periodo	VENEZOLANOS MIGRANTES	Primaria	Nivel medio	Técnico	Universitario	Total
		28%	52%	6%	14%	
2018	968.473	271.172	503.606	58.108	135.586	968.473
2019	1.408.055	394.255	732.189	84.483	197.128	1.408.055
2020	1.764.883	494.167	917.739	105.893	247.084	1.764.883
2021	1.742.927	488.020	906.322	104.576	244.010	1.742.927
2022	2.477.588	693.725	1.288.346	148.655	346.862	2.477.588
2023	2.856.841	799.915	1.485.557	171.410	399.958	2.856.841

Fuente: R4V. Elaboración propia

Fuente: R4V. Elaboración propia

No obstante, el impacto positivo que puede haberse obtenido con la migración venezolana, la calidad de los empleos que ejercen los venezolanos es muy baja. En tal sentido Hernández, Geraldine. (9 de agosto del 2024 5:15 PM) revela que: “De acuerdo con un estudio de la Cámara Empresarial Venezolana Peruana, aproximadamente solo 4 de cada 100 migrantes venezolanos tiene su propio negocio: una cifra muy baja, pues un porcentaje mayoritario trabaja aún en el sector informal”.

Además, continua Hernández, Geraldine. (9 de agosto del 2024 5:15 PM) diciendo que:

Pese a que el 40 % de la población venezolana migrante tiene estudios universitarios, alrededor del 80 % trabaja en el sector de comercio y servicios, según el IPE. Esto responde a que el empleo informal tiene pocas barreras y es más sencillo para un venezolano o venezolana insertarse allí. Es usual que sean vendedores ambulantes, taxistas o delivery por aplicativo.

De lo anterior se extrae la noción de que muchas veces, con referencia a la migración de los compatriotas venezolanos, un elevado nivel educativo no es garantía de un trabajo de

calidad, ni en lo referente a la remuneración ni en las condiciones laborales. Con respecto a este planteamiento es útil lo dicho en el estudio de Gissi, Nicolás y Andrade, Eduardo. (2022), en el cual señalan que, al comparar al colectivo venezolano con otras nacionalidades, como peruanos y chinos, se encuentran que, en el caso venezolano, tienen menos recursos monetarios y de capital relacionar, por lo que le es más difícil optar por un trabajo formal mejor remunerado o crear una empresa, mientras que las otras nacionalidades logran concretar emprendimientos legales y estables en pocos meses, debido a una mayor fortaleza financiera y mejores conexiones con oportunidades de éxito. Estas limitaciones de interrelaciones dentro del contexto de la sociedad de acogida es lo que determina la capacidad de adaptarse para lograr beneficios y prosperidad en tiempos más cortos.

En el caso de los Estados Unidos la barrera del idioma se agrega como una dificultad adicional al inmigrante venezolano para insertarse en el conglomerado norteamericano. En atención a las investigaciones de Mosliman, Mohamad, Bustamante, Luis N. and Shah, Sono. (August 16, 2023) se muestra que el 72% de los hispanos estadounidenses de 5 años o más años habla solo inglés en casa o habla inglés al menos “muy bien”, en comparación con el 56% de los venezolanos. Por otro lado, el 67% de los adultos hispanos dominan el inglés, mientras que solo el 51% de los adultos venezolanos lo hace, lo que demuestra una desventaja importante al momento de insertarse en la sociedad angloparlante.

Tal como se señaló en párrafos anteriores, los efectos socioeconómicos que la población migrante ejerce sobre las economías locales se maduran en dos tiempos diferentes. El primero es el impacto por demanda inmediata de recursos primarios, salud, comida, vivienda, seguridad y empleo, mientras que a mediano y largo plazo se perciben beneficios por mejoras en la calidad de los empleos y los salarios, estabilidad, dada por la obtención de vivienda propia, escolaridad regular de los hijos de los inmigrantes, acceso apropiado y oportuno a la salud y otros servicios vitales.

De acuerdo a lo destacado en Hernández, Geraldine. (9 de agosto del 2024 5:15 PM), cuando expone que:

Cuando miramos el efecto en el largo plazo, luego de 5 o 6 años desde las migraciones grandes, vemos más bien un efecto positivo en el empleo formal. Lamentablemente, los venezolanos todavía están muy concentrados en el empleo informal, pero en el empleo total y en el ingreso en los peruanos hay un mayor incremento en las provincias donde hay más migrantes venezolanos ¿por qué? Más venezolanos consumen más, más restaurantes, compran cosas, los peruanos abren más negocios y eso genera más empleo y más ingresos", explicó. De acuerdo el último informe del Banco Central de Reserva (BCR), los venezolanos en el Perú aportan 0.3 % al crecimiento económico.

Sin embargo, en cuanto al caso de Colombia, dichas muestras de prosperidad se han hecho más tempranamente, según lo dicho en El Tiempo. (25.04.2024 11:48) señalando que:

El estudio indicó que la contribución venezolana al fisco colombiano representó casi un 2 % del total de ingresos fiscales totales en ese país, y se prevé que en 2023, con el aumento en la regularización de migrantes y refugiados de Venezuela en Colombia, estos ingresos podrían ascender a 804,3 millones de dólares.

Entonces, los costos por consumos de recursos y servicios básicos al momento de la entrada de los migrantes y la prosperidad que esta masa poblacional extranjera pueda aportar a las economías locales son dos caras de una misma moneda, que se materializan en diferentes tiempos.

Esto se debe a que, desde el momento de la llegada de los migrantes venezolanos, hasta la absorción de este grupo humano por parte de la sociedad de acogida, se activa un proceso de decantación, de aceptación, tanto de los migrantes de la sociedad local, como de esta a los ciudadanos venezolanos, que puede durar años o décadas; dos culturas que se rechazan y se asimilan simultáneamente y que al final se funden, aunque van dejando vestigios de costumbres de alimentación, vestimenta, ideologías o religiones, giros idiomáticos, débilmente atesorados, desdibujándose con el tiempo y que muchas veces no traspasan la barrera de la generación siguiente.

De los miles llegados originalmente, unos permanecerán y otros seguirán otros derroteros; ya sea porque no soportan la hostilidad y la xenofobia natural inicial de los pueblos que los albergan o porque parten buscando mejores posibilidades para ellos y sus familias. Es así, como el éxodo venezolano ha pasado de, primeramente, trasladarse a Colombia y de allí a Ecuador, para luego seguir a Perú y más tarde pasar a Chile. Pero no como última parada de estabilización y arraigo, sino que, por el contrario, muchos parten a otros destinos, supuestamente más prósperos como Estados Unidos y España.

En ese proceso la migración venezolana paso, en los primeros lustros del siglo XXI, de viajar en avión, con visa de turista, residente y pasaporte legal, a iniciar lo que podría llamarse la segunda “Campaña Admirable” o “El Paso de los Andes”, recorriendo a pie la Carretera Panamericana que conecta a Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Chile, sin papeles legales, con niños en los brazos, desafiando las adversidades climáticas más severas, expuestos a enfermedades, violencia y una inmensa cantidad de peligros.

No obstante, con tan grande esfuerzo, ese mismo grupo humano dirigió sus pasos a Estados Unidos, desafiando los peligros y dificultades que representa la Selva del Tapón del Darién, ubicada en la frontera de Colombia y Panamá, para continuar por una de las rutas más inhóspitas del continente, la que va desde Centro América y México a las puertas de los Estados Unidos.

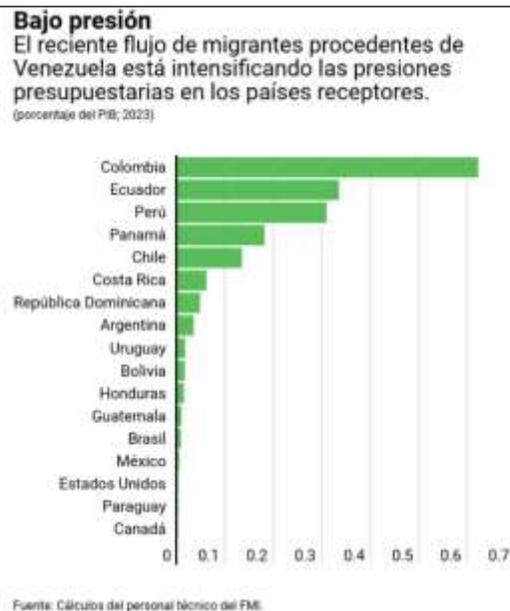
## **Efectos negativos sobre el gasto público local**

La llegada de migrantes venezolanos a diferentes países de América ha ocasionado un desbalance en los presupuestos de alcaldías, gobiernos regionales y entes gubernamentales nacionales que desequilibra las finanzas públicas. Al abordar esta perspectiva del problema migratorio venezolano, es importante tener en cuenta que estos movimientos humanos, y en especial el venezolano, presentan dos diferentes situaciones, ya que existen grupos que pretenden arraigarse en las comunidades en las que se encuentran, mientras que otros solo

van de paso. Es por ello que las autoridades de los países destinos deben hacer frente a necesidades inmediatas de alimento, salud, violencia de género, tráfico de seres humanos, provisión de agua potable y materiales de higiene en general, para todos los recién llegados, afectando el presupuesto corriente para la atención de sus connacionales, mientras que, por otro lado, deben determinar cuál es la población itinerante y cuál es la población que pretende arraigarse en ese lugar de destino, lo que demandaría ofertas de vivienda, empleo y educación. Este planteamiento se ve corroborado con lo señalado en Bermúdez, Ángel. (29 julio 2019), al citar a Alberto Ramos, jefe del equipo de investigación para América Latina de Goldman Sachs cuando dice que "Tienes que cuidar y alimentar a esta población desplazada, lo que genera presiones sobre los servicios sociales desde el momento en el que llegan hasta que se encuentren plenamente integrados en esas sociedades".

La gráfica # 3 muestra el potencial de gasto público que debe ser utilizado para atender, aunque sea de manera superficial, a la población de venezolanos migrantes, como impacto del PIB del año 2023.

Gráfica # 3. Gasto público aplicado a la migración venezolana



Estas estadísticas se refuerzan con el comentario de Bermúdez, Ángel. (29 diciembre 2022), referente a que “Cálculos de las autoridades de Colombia, indicaban que en 2019 destinaron unos US\$600 por cada migrante. Eso se traduce en que gastaron en asistir a los recién llegados unos US\$1.300 millones, equivalentes al 0,5% del PIB colombiano”. Además, continúa diciendo que “el gasto destinado a los migrantes venezolanos oscila entre 0,1% y 0,5% del PIB, estimándose que entre 2020 y 2025 sea de 0,4% en el caso de Colombia; en 0,25% para Ecuador y Perú; y 01,%, para Chile”.

Seguidamente se presenta la tabla # 2 que muestra el PIB de Chile, Perú y Colombia, en contraste con el financiamiento del gasto público aplicado a los grupos migrantes venezolanos por año fiscal.

**Tabla # 2. GASTO FISCAL EN PAÍSES RECEPTORES COMO % DEL PIB 2017-2023**  
En miles de USD constantes

CHILE	PIB	Gasto	
		% sobre PIB	Miles de USD
Período	Monto en miles de \$		
2017	250,05	0,10%	0,25005
2018	260,03	0,10%	0,26003
2019	261,68	0,10%	0,26168
2020	245,6	0,10%	0,2456
2021	273,44	0,10%	0,27344
2022	279,07	0,10%	0,27907
2023	279,68	0,10%	0,27968

Fuente: BBC News Mundo CR 2024. Elaboración propia

PERÚ	PIB	Gasto	
		% sobre PIB	Miles de USD
Período			
2017	202,28	0,02%	0,0343876
2018	210,31	0,03%	0,0546806
2019	215,02	0,02%	0,0365534
2020	191,51	0,03%	0,0497926
2021	217,09	0,03%	0,065127
2022	223	0,03%	0,07359
2023	221,78	0,04%	0,077623

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia

COLOMBIA	PIB	Gasto	
		%	Miles de \$
Período			
2017	303,69	0,12%	0,364428
2018	311,48	0,12%	0,373776
2019	321,41	0,12%	0,385692
2020	298,31	0,40%	1,19324
2021	330,51	0,40%	1,32204
2022	354,62	0,40%	1,41848
2023	356,79	0,40%	1,42716

Fuente: Banco de la República Colombia. Elaboración propia

## Algunas medidas tomadas por los gobiernos ante la migración venezolana

Adicionalmente a los gastos financieros que tienen que afrontar los Estados para solventar las necesidades de los migrantes venezolanos, ya sean itinerantes o en busca de arraigo local, se presentan otros tipos de problemas propios de la dinámica de una masiva migración irregular.

En Mixed Migration Center. (2024) se muestran como los gobiernos de Estados Unidos y México imponen políticas para la contención o la restricción del paso de los migrantes venezolanos, y en general de las migraciones mixtas, que incluyen, además, a ciudadanos ecuatorianos, haitianos, chinos y algunos provenientes de África y Asia central, entre otros. Algunas de estas políticas serían:

1. La política de separación familiar adoptada por la administración Trump es un legado activo en Estados Unidos. Bajo esta política, formalmente conocida como “Tolerancia cero”.
2. Algunos analistas y organizaciones describen a México como un país que adopta una estrategia de contención, fundamentada en el “sabotaje” de los objetivos de viaje de las personas migrantes, cuyo propósito es mantenerlas en el sur de México, lejos de la frontera con Estados Unidos. En otras palabras, la política de contención y militarización está vigente.
3. Aunque el “permiso de permanencia temporal (‘parole humanitario’)” del presidente Biden ha permitido el ingreso, con estatus legal, de muchos venezolanos, en los últimos meses este programa ha incrementado las restricciones para su aprobación.
4. También han disminuido los vuelos aéreos para las deportaciones de inmigrantes venezolanos.
5. Otro problema que ha surgido es el enfrentamiento entre el “gobierno federal” de los Estados Unidos, que promueve una flexibilización de los requisitos de admisión de inmigrantes al territorio nacional, con el gobierno del estado de Texas que aprobó una ley

que castiga a las personas migrantes con estatus irregular con la aplicación de 20 años de cárcel si “invaden” en el territorio del estado de Texas.

Con referencia a las políticas públicas en materia migratoria, en el Perú, Vera, D., Paul, E. (marzo 23, 2023:232) señala que, debido al permanente y masivo arribo de venezolanos, el Estado peruano oscila entre la “hostilidad”, aplicando un control migratorio estricto, expulsiones, rechazos en frontera y controles de identidad, entre otras, y una “hospitalidad selectiva” buscando diferenciar entre migrantes deseables e indeseables.

## **Migración e inseguridad**

En general, todo proceso migratorio compulsivo es algo complejo que involucra muchos factores adversos. La enorme incertidumbre que rodea el tránsito de un lugar de origen en crisis a otro supuestamente tranquilo y de refugio imprime una carga de violencia que atenta contra el éxito de la decisión de los seres humanos en la búsqueda de una vida mejor. Esta violencia se materializa de muchas formas. La más común es la agresión física y las violaciones contra la propiedad, por lo general escasas, de los migrantes.

En ese sentido, y en contexto de la migración venezolana de este siglo XXI, sobre todo en las travesías que llevan a los grupos movilizados a los países del sur y el norte de América, se han presentado dos categorías de violencia. Una es la que soportan la mayoría de los migrantes en los países de destino y durante la travesía hacia un mejor porvenir y la segunda es la conformación de bandas de alta peligrosidad que atentan, no solo contra los compatriotas venezolanos, sino también en contra de los ciudadanos de los países de acogida.

El planteamiento del párrafo anterior se refuerza con lo dicho en Benavides P., Olger. (17 October 2020), según lo cual “Durante el 2016 y setiembre del 2019, se presentaron alrededor de 5,767 denuncias contra venezolanos; esta cifra representó el 55 % de denuncias

contra extranjeros, la mayoría de ellas por violencia familiar, delitos contra el patrimonio, lesiones y homicidios”.

En esa misma línea de pensamiento, pero desde la frontera colombiana, Rodríguez C. Jesús A., Morales M., Mario y Rincón V., Daniela. (2019) plantea que “Los Grupos Armados Organizados (GAO) actores que practican el terrorismo, el tráfico de estupefacientes, el tráfico de personas y de material nuclear, logrando así implicaciones en la seguridad estatal, que provocan un cambio paradigmático en la seguridad nacional”. Ejemplos de estas bandas que agreden a la población migrante en general son los grupos irregulares colombianos y las organizaciones que operan a lo largo del corredor del Tapón del Darién.

Adicionalmente, Vergara M., Rodrigo y Ugarte V., Gabriel. (Julio, 2023) señala que para 2017 “los estudios nacionales disponibles señalan que los extranjeros participan poco en delitos”, y que, para el periodo 2019-2022, (2019) la participación de inmigrantes en delitos indica que la población extranjera sigue encontrándose subrepresentada en el número de condenados por delitos a nivel general. Sin embargo, a partir de 2022, los extranjeros pasan a estar sobrerrepresentados en condenas por homicidio”.

## CONCLUSIONES

Venezuela tradicionalmente fue un país receptor de emigrantes, sin embargo, a partir de inicios del siglo XXI pasó a ser un país de migraciones masivas. La migración venezolana se fue gestando en “cuatro etapas” a saber:

1. Salida, ordenada, legal y sin tantos efectos sociales, de empresarios y profesionales en los primeros lustros del siglo XXI.
2. Salida, con mayores dificultades, de profesionales, clase media baja, pero que logran insertarse en los países de acogida.

3. Salida masiva de venezolanos a partir de 2017 en condiciones muy precarias y de marcada pobreza.
4. La “migración” de bandas delictivas para diferentes países.

Por otro lado, el perfil del inmigrante venezolano está conformado por las siguientes cualidades:

1. Una crítica situación económica y financiera.
2. Carencia de conexiones económicas, sociales e institucionales en el país de acogida.
3. Cuando el destino es Estados Unidos u otro que no es de habla hispana, la barrera del idioma representa una debilidad para la integración.
4. Desde el punto de vista educativo el emigrante venezolano tiene un nivel educativo relativamente alto, alrededor de técnico medio, pero esto no le garantiza obtener mejores condiciones de vida.
5. Cuando el país destino habla otro idioma diferente al castellano, esto representa una barrera importante para la inserción.

Con respecto al fenómeno del desplazamiento de venezolano fuera de nuestras fronteras, el proceso de migración venezolano presenta tres “momentos” bien diferenciados, los cuales podrían describirse, en primera instancia, como la travesía desde la salida del territorio nacional hasta la llegada a un lugar de acogida, la cual puede pasar por diferentes países, que representan puntos de tránsito o de paso. Una vez llegado al país/sociedad escogida se inicia el proceso de inserción con el objeto de establecerse de manera permanente.

Desde la perspectiva económica y financiera, la migración venezolana plantea a los países de acogida dos perspectivas de políticas públicas, las cuales se evidencian en fases diferentes. En primera instancia el gasto público que significa atender una inmensa población extranjera que demanda bienes y servicio de primera necesidad de manera inmediata, lo que

representa un reto para el erario publico y los presupuestos de las diferentes instituciones que deben atender tales necesidades. Pero, desde otro ángulo de análisis, el beneficio que significa, una vez establecidas las personas migrantes dentro del país de acogida, la generación de riqueza que estas produzcan, mejorando el PIB de la nación receptora.

Un aspecto que genera mucha preocupación es que el éxodo venezolano muestra signos de violencia, lo cual se expresa a través de xenofobia y hostilidad en los países de acogida, por la disputa de los recursos entre la migración venezolana que llega y la población autóctona del lugar que demanda y considera propios esos mismos recursos.

Además, existe una violencia que se genera internamente entre los grupos migratorios venezolanos en defensa de “territorios” y “parcelas de poder”. Por último, y no menos peligrosa, es la violencia que ejercen grupos armados organizados sobre los migrantes venezolanos a lo largo de la ruta que estos transitan en busca de un mejor destino.

## **Recomendaciones**

Ante la situación crítica que significa el movimiento migratorio venezolano se plantean como recomendación básica el corregir todos los desequilibrios sociales y económicos de Venezuela de forma tal que permitan generar prosperidad, estabilidad, justicia y seguridad, para el bien de todos los venezolanos y, por supuesto, para el retorno de nuestros conciudadanos que andan en tan difícil travesía.

## **Referencias Consultadas**

ACNUR-UCAB. (2023). Cambios en el perfil de la migración reportada desde los -hogares venezolanos. Encovi 2017-2023. Caracas, Venezuela.

- Banco Mundial. (2024). Apoyo a la migración venezolana. Perspectiva regional. Extraído de <https://www.bancomundial.org/es/programs/world-bank-support-to-the-venezuelan-migration/overview>
- Benavides P., Olger. (17 october 2020). Efectos de la migración venezolana en la seguridad ciudadana de Lima Metropolitana. Revista de Ciencia e Investigación en Defensa-CAEN ISSN 2709-1422. Vol. 1, N° 4, Julio - 17 Octubre 2020. Extraído de [file:///C:/Users/mende/Downloads/5-32-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/mende/Downloads/5-32-PB%20(1).pdf)
- Bermúdez, Ángel. (29 diciembre 2022). Cómo los migrantes venezolanos mejoran la economía de los países que los reciben. BBC News Mundo. Extraído de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-64047420>
- Bermúdez, Ángel. (29 julio 2019) Cómo impacta la crisis migratoria venezolana en la economía de otros países de América Latina. BBC News. Extraído de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-49119834>
- Case, Karl, Fair, Ray (1997). Principios de macroeconomía. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. México, México. ISBN 968-880-875-X.
- Corugedo, Emilio F., Guajardo, Jaime. (21 de noviembre de 2019). La migración masiva trae costos y beneficios económicos a los países vecinos de Venezuela. Educación. Extraído de <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2019/11/21/blog-for-venezuelas-neighbors-mass-migration-brings-economic-costs-and-benefits>
- El Tiempo. (25.04.2024 11:48) Noticia. Venezuela. Así han contribuido los migrantes venezolanos a la economía de Colombia, según la OIM. Extraído de <https://www.eltiempo.com/mundo/venezuela/asi-han-contribuido-migrantes-venezolanos-a-la-economia-de-colombia-segun-la-oim-3337310>
- Facts on Hispanics of Venezuelan origin in the United States, 2021
- Gissi, Nicolás y Andrade, Eduardo. (2022). Migración venezolana reciente en Chile: inserción socioeconómica, comercio y redes intra e interétnicas en Santiago (2018-2021). Si Somos Americanos vol.22 no.2 Santiago dic. 2022. Extraído de [https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0719-09482022000200130](https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-09482022000200130)

- Hernández, Geraldine. (9 de agosto del 2024 5:15 PM). ¿Cuál es el aporte de los migrantes venezolanos a la economía peruana? [Informe]. RPP.Perú. Actualizado el 10 de Agosto del 2024 10:10 AM. Extraído de <https://rpp.pe/economia/economia/cual-es-el-aporte-de-los-migrantes-venezolanos-a-la-economia-peruana-informe-noticia-1575502?ref=rpp>
- International Monetary Fund. (2019). Perspectivas económicas las américas. Frustradas por la incertidumbre. ISBN: 9781513515311. Edición en español.
- International Organization for Migration. (2019). Glossary on Migration. Ginebra, Suiza. ISSN 1813-2278.
- Mixed Migration Center. (2024). Quarterly Mixed. Migration Update: América Latina y el Caribe. Consejo danés para refugiados. Extraído de [https://mixedmigration.org/wp-content/uploads/2024/04/QMMU\\_Q1\\_2024\\_LAC\\_ES.pdf](https://mixedmigration.org/wp-content/uploads/2024/04/QMMU_Q1_2024_LAC_ES.pdf)
- Mochón, Francisco. (2000). Economía teoría y política. McGraw Hill. Madrid, España. ISBN 84-481-2777-3.
- Mosliman, Mohamad, Bustamante, Luis N. and Shah, Sono. (August 16, 2023). Facts on Hispanics of Venezuelan origin in the United States, 2021. Extraído de <https://www.pewresearch.org/fact-sheet/us-hispanics-facts-on-venezuelan-origin-latinos/>
- Naciones Unidas. (1954). Convención sobre el estatuto de los refugiados. Serie Tratados de Naciones Unidas, N° 2545, Vol. 189, p. 137.
- Refugees and migrants from Venezuela. (R4V). (June 03, 2024). Venezuelan Refugees and Migrants in the World. Extraído de <https://www.r4v.info/en/refugeeandmigrants>
- Rodríguez C. Jesús A., Morales M., Mario y Rincón V., Daniela. (2019). Afectaciones de la migración venezolana para Colombia. Revista Perspectivas en inteligencia. Extraído de <https://revistascedoc.com/index.php/pei/article/view/22/645#:~:text=La%20migraci%C3%B3n%20venezolana%20causa%20afectaciones,emigrar%20a%20territorio%20colombiano%20para>

Samuelson, Paul, A. y Nordhaus, William D. (2010). *Economía. Con aplicaciones a Latinoamérica*. Decimonovena edición. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V., México, México. ISBN: 978-607-15-0333-6.

Vera, D., Paul, E. (marzo 23, 2023). *Migración Venezolana en el Perú: Percepciones y Realidades*. CEEEP, Lima, Perú. Extraído de <https://ceep.mil.pe/2023/03/23/migracion-venezolana-en-el-peru-percepciones-y-realidades/>

Vergara M., Rodrigo y Ugarte V., Gabriel. (Julio, 2023). *Inmigración y delincuencia: últimas cifras*. extraído de Link: <https://www.cepchile.cl/investigacion/inmigracion-y-delincuencia-ultimas-cifras/>

## CAPÍTULO 16

### **PRONÓSTICO DEL CRUDO MEREY (2014-2024) MEDIANTE UN MODELO AUTORREGRESIVO INTEGRADO DE MEDIA MÓVIL (ARIMA)**

Víctor Jiménez Pugliese. Valencia, Venezuela. Economista. Correo:  
[jimenezpugliese47@gmail.com](mailto:jimenezpugliese47@gmail.com).

#### **Resumen**

El objetivo de este artículo es diseñar un pronóstico del precio del crudo Merey, mediante un modelo Autorregresivo Integrado de Media Móvil ARIMA. La metodología utilizada en este trabajo es cuantitativa, con el uso del análisis de series temporales, durante el periodo 2014-2024. La primera parte del trabajo aborda el estudio del crudo Merey, sus componentes, la importancia de este en el mercado petrolero venezolano. La segunda parte, que son los modelos ARIMA, y su utilidad en las predicciones. Finalmente, la presentación y análisis de los resultados del modelo. Como conclusión, el pronóstico describe una tendencia descendente en los precios del crudo Merey, durante un periodo de seis meses.

**Palabras clave:** merey 16, serie temporal, ARIMA, petróleo.

#### **Introducción**

En Venezuela la industria petrolera, es la principal actividad económica del país. Los ingresos de este sector, impulsan actividades como la construcción, energía, comercio, el gasto público. Los ingresos producidos por esta industria, influye en las políticas fiscales, que desde el gobierno central se toman. La evolución de los precios del petróleo en los mercados internacionales, tienen su impacto en el ciclo económico del país. Asimismo, esta actividad juega un papel en la política exterior de la nación, mediante organismos

internacionales como la Organización de Países Exportadores de Petróleos (OPEP), en la cual Venezuela es miembro fundador.

El crudo Merey 16, es la denominación otorgada al petróleo extra pesado que es producido en Venezuela, referencia en la cesta OPEP, y que cumple con una serie de características, como gravedad, fluidez, y contenido de azufre. Este tiene su origen en las mezclas de diluyentes para facilitar su traslado y tratamiento. En muchos países la cesta de crudo West Texas Intermediate (WTI), es utilizada como referencia, entre estos también se encuentra Venezuela. Pero a partir del año 2009, el Merey API 16 se convirtió en la referencia del mercado venezolano, destacándose sobre otros crudos como el Mesa API 30, Boscan API 11, Tía Juana, entre otros.

Por otra parte, los modelos ARIMA son herramientas del análisis de series temporales para realizar pronósticos. Este se puede combinar con una serie de pruebas, para lograr una mayor validez al modelo. Entre estas pruebas están el análisis gráfico de las funciones de autocorrelación y diferenciaciones. Pruebas de hipótesis para los test de Dickey-Fuller y Ljung-Box, para la estacionariedad y la distribución de forma independiente en los datos. La serie utilizada para el análisis de estos modelos, pueden ser de diferente frecuencia.

## 1. Crudo Merey

Uno de los principales indicadores para clasificar el petróleo es la gravedad API, creado por el Instituto Estadounidense de Petróleo (American Petroleum Institute). El procedimiento consiste en medir la densidad y gravedad del crudo, en comparación con el agua. De esta manera se determina el tipo de petróleo, para su específico proceso de refinación, y posible precio.

Este proceso se evalúa mediante la expresión:

$$\text{Gravedad API} = \frac{141,5}{GE@60^{\circ}F} - 131,5$$

La densidad del agua a 60<sup>0</sup>F es 1 g/cm<sup>3</sup>. Según esta ecuación la gravedad API del agua es igual a 10, a 60<sup>0</sup>F. Un crudo que se hunde en el agua, tendrá una gravedad API menor a 10, y un crudo superior a 10 API, flotará en el agua. La gravedad API puede variar desde valores negativos, hasta valores superiores a 50 API. La mayoría del crudo que se comercia en el mundo, es de gravedad 20 y 45 API. Coello (2021)

De acuerdo a la gravedad del crudo este se clasifica en extrapesado, pesado, mediano, ligero y superligero:

- Menor a 10 API petróleo extrapesado
- Entre 10 y 22 API petróleo pesado
- Entre 22 y 31 API petróleo mediano
- Entre 31 y 39 API petróleo liviano
- Mayores a 39 superligero

Además de la gravedad, otra propiedad importante del petróleo es la viscosidad. La unidad para la viscosidad es el centipoise (cp). Una mayor viscosidad, necesita un mayor uso de energía, e incrementa los costes en el traslado del crudo, desde los campos, a la refinería. Los efectos que influyen en una disminución en la viscosidad son: mayor temperatura; una disminución en la presión mecánica, y una menor densidad.

De igual manera, el contenido de azufre, influye en el precio y calidad del petróleo. Si el contenido de azufre es bajo, y la gravedad es elevada, la calidad será mayor, al igual que el precio. También tenemos que los metales como el cobre, vanadio, arsénico, níquel. Pueden vulnerar el proceso de craqueo catalítico y catalizadores de reformado.

Por un lado, las reservas de crudo en Venezuela para el año 2015, según datos de PDVSA (2015) se ubican en 300.878 Millones de Barriles (MMBLS). En la FPO, existen reservas de 270.703 MMBLS, donde: 2 MMBLS es gas húmedo, 76 MMBLS es crudo condesado, 1.609 MMBLS crudo liviano, 1.202 MMBLS crudo mediano, 8.299 MMBLS crudo pesado y 259.515 MMBLS es crudo extrapesado.

El Merey con sus 16 grados API, proviene de una mezcla de petróleo extrapesado y diluyente. Este tipo de crudo tiene una gravedad específica de 0.959. Una de las empresas en donde es procesado es Petromonagas, perteneciente al bloque Carabobo de la Faja Petrolífera del Orinoco (FPO), la cual construyó plantas de mejoramiento para el proceso, utilizando la tecnología de Coquificación Retardada (CR), con un rendimiento de 89,7%. Hernandez (2019)

Para la mezcla del Merey 16, se utiliza la dilución de los crudos nacionales Mesa 30 y Santa Bárbara. Para el año 2018, eran necesarios 180 Mil Barriles Diarios (MBD) de diluyentes. Desde los campos de la FPO, se producían 546 MBD de Merey 16, mientras que la planta de mezcla Jose de Sinovensa 86 MBD. Todo esto para un total de 642 MBD para exportación. Coello (2021)

Con respecto a la planta de mezcla Jose de Sinovensa, está se encuentra ubicada en el complejo petroquímico Jose Antonio Anzoateguiz. De acuerdo a Coello (2021) esta instalación tiene un promedio de producción de 165 MBD, aquí se realizan dos procesos importantes para obtener esta mezcla: 1) Se almacena el diluyente en la unidad recuperadora, y 2) Se mezcla el crudo extrapesado ya procesado, con los crudos livianos (Mesa 30, Santa Bárbara, o importados).

El crudo en la FPO se ubica entre los 6 y 12 grados API. Este posee metales pesados y alto contenido de azufre. Con estas características, en condiciones normales de presión y

temperatura, no es posible su traslado para ser comercializado. Debe ser mezclado con crudos livianos, para alcanzar niveles de 16 grados y permitir el paso por oleoductos.

Según Henandez (2019), los porcentajes entre las mezclas de diluyente y crudo de la FPO, en la composición de un barril de Merey 16 son: Un diluyente de 25 API, tiene una participación de 51,7% en la mezcla, mientras que el 48,3% restante corresponde al crudo de la FPO. Seguido, un diluyente de 30 API, tiene una participación de 41,3%, el restante 58,7% es crudo FPO. A mayor gravedad API del diluyente, menor es su participación en la mezcla.

Cabe señalar, que la elaboración del crudo merey se vio afectada desde finales de 2018, al término de 2019. La producción pasó de un promedio de 90.000 barriles diarios en agosto, a 400.000 barriles en julio. Las faltas de mantenimiento de los mejoradores afectaron a la producción de crudo sintético, y estos fueron utilizados para la producción del Merey, mezclando extrapesado y crudos ligeros. Spglobal (2021)

La producción de crudo liviano y diluyente, en el mercado nacional, se enfrentó a la crisis económica y las sanciones petroleras de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC). Siendo EEUU uno de los principales proveedores, una vez impuesta las sanciones del año 2019, la industria petrolera comenzó a buscar en el mercado asiático que, por su posición geográfica, representa un aumento de los costes en el transporte, y con descuentos.

Pongamos por caso, que una de las restricciones impuestas, era referente a la importación de nafta pesada (HVN) que es utilizada como diluyente para el crudo extrapesado. El país comenzó a importar desde Irán este producto, junto a condensados. Pero las importaciones disminuyeron entre 2022-2023, lo que llevó a empresas como Chevron, a importar nafta desde sus refinerías en EEUU. Siendo la única empresa estadounidense, en poder hacerlo bajo las normas de sanciones de la OFAC. Argus (2023)

## 2. Modelos Autorregresivos Integrado de Media Móvil (ARIMA)

Los orígenes de los modelos ARIMA se remontan a la publicación: *Time Series Analysis: Forecasting and Control* (1970) (Análisis de series temporales. Predicción y control) de George Box y Gwilym Jenkins. Estos modelos son una generalización de los modelos ARMA (Modelo Autorregresivo de Media Móvil) y son útiles para el uso de predicciones a corto plazo. Hacen uso de información pasada y actual para predecir la evolución de una serie temporal.

Para la realización de los modelos ARIMA, se aplica la metodología Box Jenkins para lograr un mejor ajuste del modelo y pronósticos más acertados. Según Alonso y Morales (2000) se debe seguir el siguiente procedimiento:

- **Identificación:** que viene a ser la operación de expresar el fenómeno económico en términos matemáticos. La realización de un modelo en donde gira la investigación. Se examina la estacionalidad de la serie y se realizan estudios gráficos, con las funciones de correlación y autocorrelación parcial (Partial ACF).
- **Estimación:** considerada la etapa puramente estadística, donde se realiza la asignación de valores numéricos para estimar una serie temporal es necesario resolver dos cuestiones: el problema de valores iniciales, y el de no linealidad de la estructura de la ecuación.
- **Contrastación:** se analizan los parámetros calculados en la fase de estimación. Asimismo, es considerada una etapa puramente estadística. Se realiza la prueba de Ljung-Box. De acuerdo a la interpretación del p-value, rechazamos o aceptamos, si los datos se distribuyen de forma independiente.
- **Predicción:** en esta etapa se prevén los eventos futuros según el estudio del modelo, y comparación con la realidad. Luego que el modelo se considere estadísticamente correcto, hay que comprobar que pueda predecir los valores futuros de la variable objeto (validación empírica).

Con respecto a los modelos ARIMA, a diferencia de un ARMA, este es un modelo elaborado con series en el cual, se realizan diferenciaciones:

$$\text{ARIMA (p,d,q)}$$

En este modelo ARIMA tenemos que: **p**: es el orden del proceso regular autorregresivo (AR), **d**: el número de diferenciaciones regulares, **q**: orden del proceso regular de media móvil (MA). Alonso (2006)

A continuación, explicamos brevemente qué son los modelos AR y MA:

Modelos autorregresivos (AR): Los modelos AR(p), son conocidos en donde el término **p**, viene a representar los periodos a retroceder, para poder realizar los pronósticos. En estos modelos la variable dependiente está a un momento posterior (t) a la variable independiente (t-1).

Modelos de media móvil (MA): En estos procesos las variables vienen generadas por una combinación lineal de ruido blanco, actual y pasado. Estos modelos siempre son estacionarios, y su ajuste es más complejo que los modelos AR, ya que los términos de error rezagado no son observables.

Ejemplos de modelos ARIMA:

$$(1) \text{ ARIMA (0,0,0)} \quad (2) \text{ ARIMA (0,1,0)} \quad (3) \text{ ARIMA (1,1,1)}$$

En el modelo (1), tenemos que no se le han realizado diferenciaciones a la serie original, sin media móvil y autorregresivo. En el modelo (2), tenemos una diferenciación a la serie. El modelo (3) presenta un autorregresivo, una diferenciación y una media móvil.

La ecuación de un modelo ARIMA (1,1,1) viene expresado de la siguiente manera:

$$(I - \beta_1 B)(I - B)\chi_t = \delta + (I + \alpha_1)u_t$$

$$(I - (1 + \beta_1)B + \beta_1 B^2)\chi_t = \delta + u_t + \alpha_1 u_{t-1}$$

$$\chi_t - (1 + \beta_1)\chi_{t-1} + \beta_1\chi_{t-2} = \delta + u_t + \alpha_1 u_{t-1}$$

$$\chi_t = (1 + \beta_1)\chi_{t-1} - \beta_1\chi_{t-2} + \delta + u_t + \alpha_1 u_{t-1}$$

Donde el operador  $\beta(B)$  es el autorregresivo,  $\chi_t$  la diferenciación, y  $\alpha(B)$  es la media móvil. Bartholomew (2018)

Por otra parte, tenemos que las series con tendencia secular y variaciones cíclicas se representan en modelos:

$$\text{ARIMA (p,d,q)(P,D,Q)}$$

Donde tenemos que: **P**: orden del proceso estacional autorregresivo (AR), **D**: número de diferenciaciones estacionales, **Q**: orden del proceso estacional de media móvil (MA). Alonso (2006). El paréntesis (p,d,q) representa la parte regular de la serie, mientras que el paréntesis (P,D,Q) la parte cíclica de la serie temporal. Fernández (2013).

La expresión para un modelo  $\text{ARIMA}(1,1,1)(2,1,1)_{12}$  queda de la siguiente manera:

$$(1 - \varphi_1 B)(1 - \Omega_1 B^{12} - \Omega_2 B^{24})(1 - B^{12})(1 - B)\chi_t = (1 - \nu_1 B)(1 - \delta_{12} B^{12})a_t$$

Donde:  $\varphi(B)$  es el autorregresivo,  $\chi_t$  la diferenciación, y  $\delta(B)$  es la media móvil. Fernández (2013).

Otro punto es, que al realizar un modelo ARIMA se debe tener en cuenta, la estacionariedad. Si el modelo posee raíces unitarias, esto quiere decir que la estructura no presenta estacionalidad, y no se han realizado las diferenciaciones requeridas. Así mismo, otro elemento es que los coeficientes del modelo sean significativos, esto quiere decir que no existe el problema de sobreparametrización. Alonso (2006).

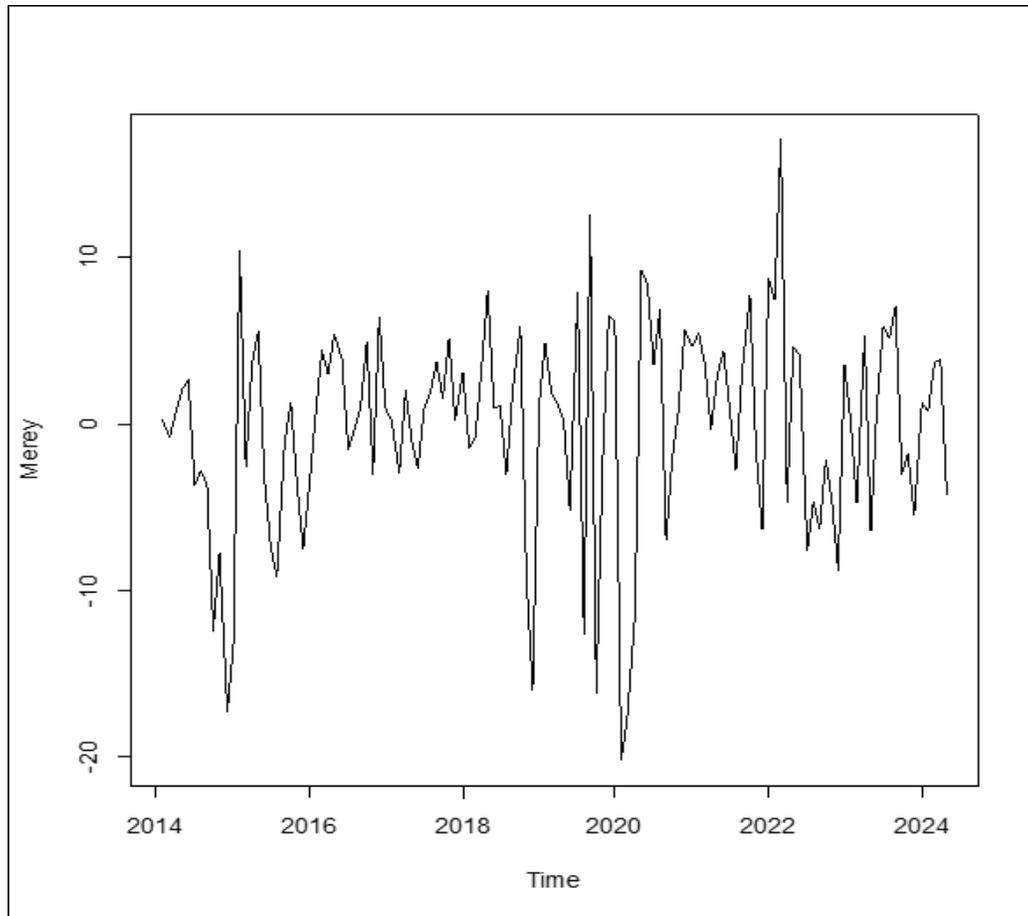
Siguiendo las reglas de Nau (2020) para identificar los modelos ARIMA, tenemos:

- 1) Un paso importante es determinar el orden de diferenciación necesario, para que la serie sea estacionaria. Esto se puede observar cuando el gráfico de la función de autocorrelación decae hacia cero. Si la serie no muestra una tendencia a regresar a su valor medio, es necesario un mayor orden de diferenciación.
- 2) Si la serie muestra una fuerte autocorrelación positiva, una diferenciación reducirá la autocorrelación. Si la serie muestra autocorrelación negativa o es cero, no será necesaria una diferenciación.
- 3) Al aplicar más diferenciaciones de las necesarias, se puede incurrir en la sobrediferenciación, aumentando la desviación estándar, en donde lo ideal es una disminución de la misma.
- 4) Un modelo en donde no se ha aplicado diferenciaciones, quiere decir que es estacionario. Si se tiene que aplicar dos diferenciaciones, la serie original posee una tendencia que muestra variación.
- 5) De acuerdo al orden de diferenciación, la presencia de una constante influye si la media es distinta de cero, tiene una tendencia promedio distinta de cero o permite un promedio distinto de cero (tendencia en la tendencia).

### 3. Pronóstico de los precios del crudo Meroy

A continuación, se realiza un modelo autorregresivo integrado de media móvil ARIMA (0,1,0) (2,1,0) [12], utilizando datos mensuales del crudo Meroy 16 API OPEP (2024), durante el periodo 2014-2024. Con el objetivo de realizar un pronóstico de los precios, desde mayo, hasta diciembre de 2024.

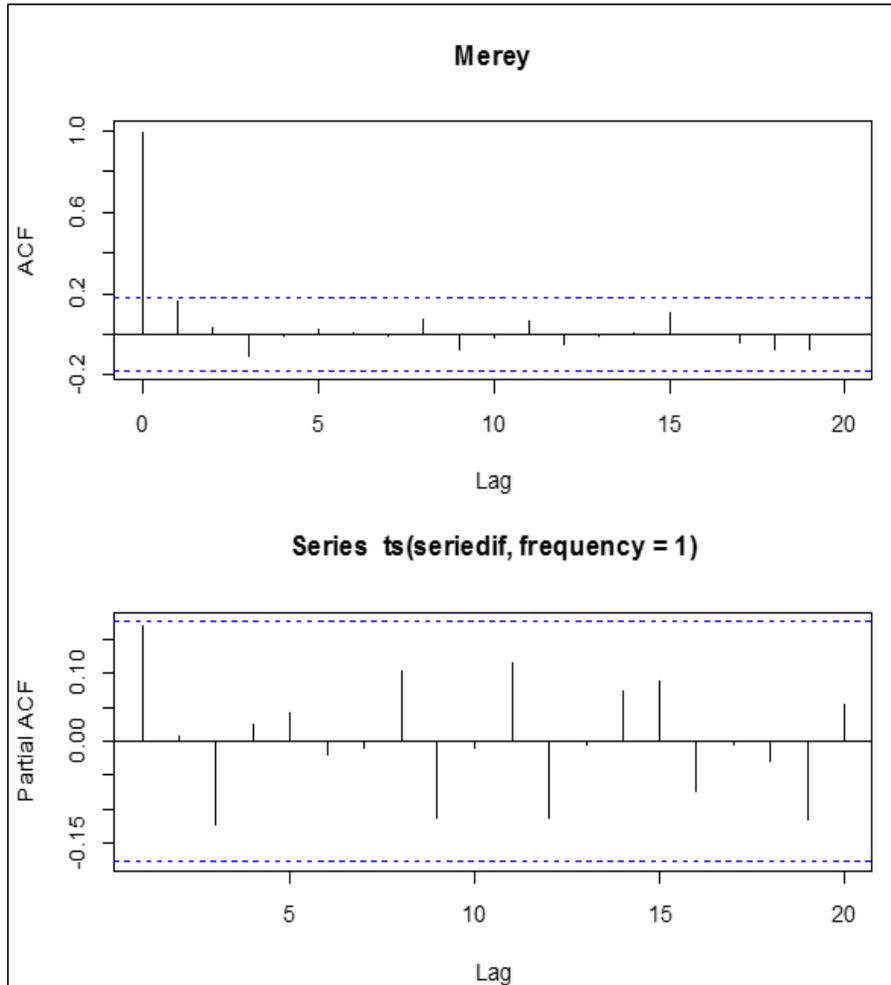
CUADRO 1: PRIMERA DIFERENCIA A LA SERIE



Nota: Elaboración propia con el software R.

Una vez aplicada la primera diferencia a la serie, podemos observar una tendencia de la hacia una media igual a cero, por lo cual podemos decir que esta serie es estacionaria. Aunque será necesario la aplicación de otras pruebas.

CUADRO 2: FUNCIÓN DE AUTOCORRELACION (ACF) Y FUNCION DE AUTOCORRELACION PARCIAL (ACF PARTIAL)



Nota: Elaboración propia con el software R.

En el primer gráfico tenemos la función de autocorrelación (ACF), podemos observar que una de las líneas, que representa la media móvil, sobresale la línea azul. En el siguiente gráfico, está la función de autocorrelación parcial (PARTIAL ACF), en donde una de las líneas que representa el autoregresivo casi pasa la línea azul.

### CUADRO 3: MODELO ARIMA (0,1,0) (2,1,0) [12] Y PRUEBAS DE HIPÓTESIS

1) Serie original	2) Primera diferencia						
<p>Augmented Dickey-Fuller Test</p> <p>data: serielog</p> <p>Dickey-Fuller = -2.5937, Lag order = 4, p-value = 0.3298</p> <p>alternative hypothesis: stationary</p>	<p>Augmented Dickey-Fuller Test</p> <p>data: seriedif</p> <p>Dickey-Fuller = -4.8072, Lag order = 4, p-value = 0.01</p> <p>alternative hypothesis: stationary</p>						
3) Modelo ARIMA (0,1,0)(2,1,0)[12]	4) Prueba Box-Ljung						
<p>Series: Merey.ts</p> <p>ARIMA(0,1,0)(2,1,0)[12]</p> <p>Coefficients:</p> <table> <tr> <td>sar1</td> <td>sar2</td> </tr> <tr> <td>-0.6588</td> <td>-0.3995</td> </tr> <tr> <td>s.e. 0.0885</td> <td>0.0877</td> </tr> </table> <p>sigma^2 = 55.37: log likelihood = -386.29</p> <p>AIC=778.57 AICc=778.79 BIC=786.73</p>	sar1	sar2	-0.6588	-0.3995	s.e. 0.0885	0.0877	<p>Box-Ljung test</p> <p>data: residuals(modelo_arima)</p> <p>X-squared = 1.7067, df = 1, p-value = 0.1914</p>
sar1	sar2						
-0.6588	-0.3995						
s.e. 0.0885	0.0877						

Nota: Elaboración propia con el software R.

Al aplicar en la serie original **(1)**, la prueba de Dickey-Fuller Aumentado, se obtienen los siguientes resultados: Dickey-Fuller = -2.5937, Lag order = 4, p-value = 0.3298. Al ser el p-value mayor a 0.05, aceptamos la hipótesis nula que nos indica que la serie no es estacionaria, tiene raíz unitaria. Por lo tanto, se debe aplicar diferenciación.

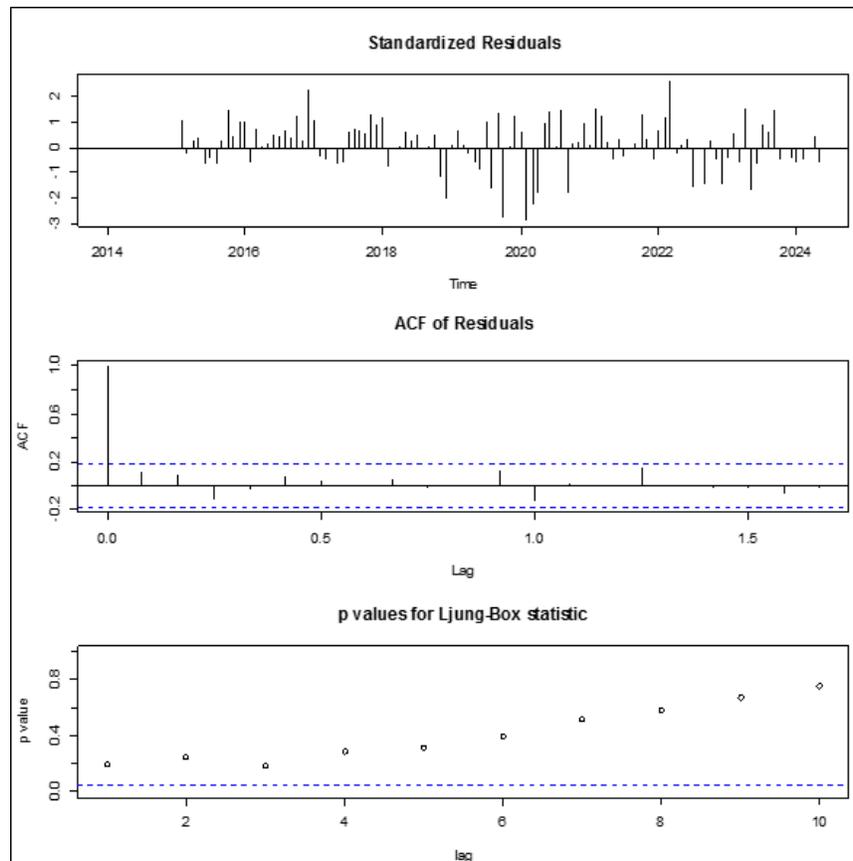
Una vez realizada la primera diferencia **(2)**. El test Dickey-Fuller Aumentado, obtiene como resultado: Dickey-Fuller = -4.8072, Lag order = 4, p-value = 0.01. Como el p-value es menor a 0.05 la serie es estacionaria, y ya no es necesario realizar más diferenciaciones.

Se realiza el modelo ARIMA (0,1,0) (2,1,0) [12] **(3)**, obtenido mediante la función auto arima como el mejor modelo. Donde tenemos como resultados: sigma^2 es la varianza de los valores residuales, AIC viene a ser el criterio de información de Akaike, y BIC el

criterio de información bayesiano, cuanto menor sea su valor, mejor será el modelo. Asimismo, (s.e.) 0.0885 0.0877 son los errores estándar.

Finalmente, mediante la prueba Box-Ljung (4) se obtiene que el estadístico de prueba es 1.7067, el p-value de 0.1914, al ser mayor que 0.05 aceptamos la hipótesis nula, los residuos se distribuyen de forma independiente.  $df=1$  significa el valor de retraso, en este caso 1.

CUADRO 4: ERRORES ESTANDARIZADOS, ACF, LJUNG-BOX.



Nota: Elaboración propia con el software R.

Al observar la gráfica del Ljung-Box statistic, los puntos se encuentran sobre la línea azul que representa el p value del estadístico. Esto significa que existe ruido blanco: los

errores tienen una media igual a cero, no están serialmente correlacionados y tiene varianza constante. También tenemos la gráfica la función de autocorrelacion de los residuales, donde no se observan correlaciones residuales significativas en la serie temporal.

Asimismo, está la gráfica de los residuos estandarizados, que vienen a ser una proporción entre la diferencia del recuento observado, el recuento esperado y la desviación estándar del recuento esperado de la prueba del chi-cuadrado. Si una muestra es lo suficientemente grande, el residuo se puede comparar con una puntuación z. La estandarización puede funcionar incluso si sus variables no se distribuyen de forma normal. Statistics How To (2024)

CUADRO 5: PRONÓSTICO DEL MEREY JUNIO-DICIEMBRE 2024.

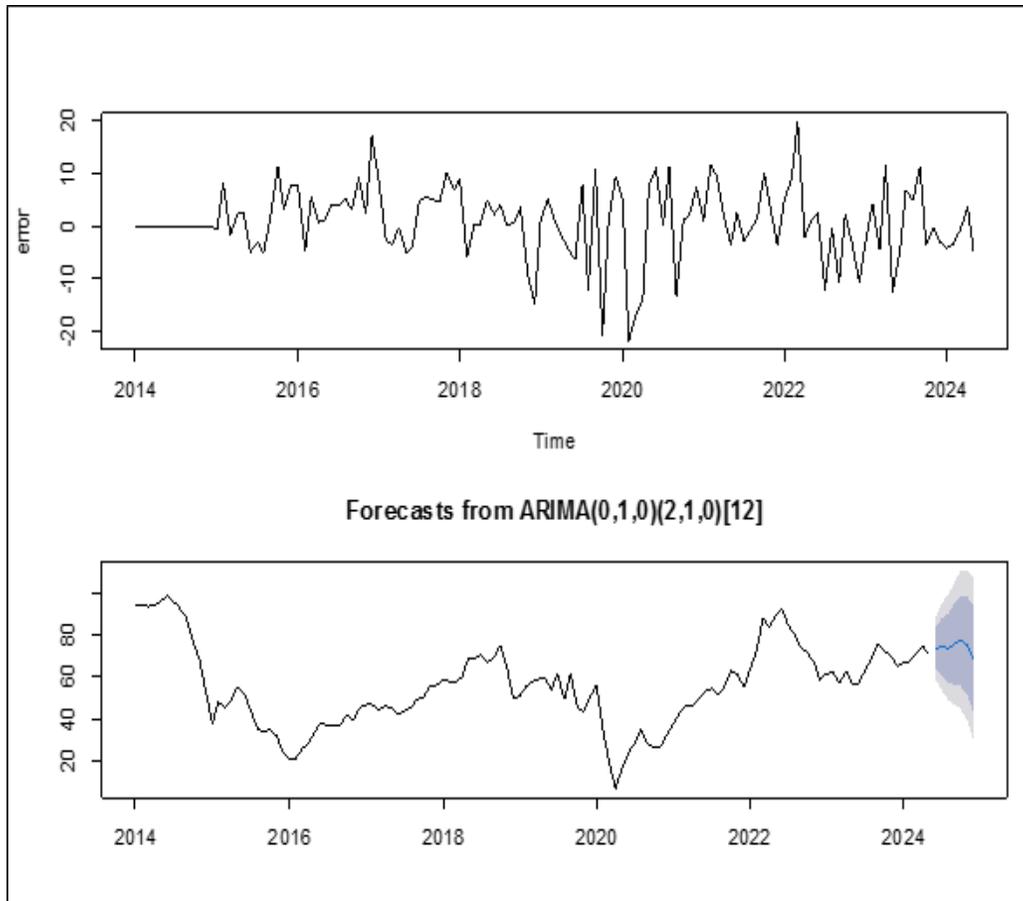
	Point Forecast	Lo 80	Hí 80	Lo 95	Hí 95
Jun 2024	73.78011	64.24398	83.31623	59.19587	88.36435
Jul 2024	74.23168	60.74557	87.71779	53.60645	94.85691
Aug 2024	73.69910	57.18205	90.21615	48.43845	98.95975
Sep 2024	75.73490	56.66265	94.80714	46.56641	104.90338
Oct 2024	77.26708	55.94367	98.59050	44.65573	109.87844
Nov 2024	74.85178	51.49314	98.21041	39.12783	110.57573
Dec 2024	68.17290	42.94269	93.40311	29.58662	106.75918

Nota: Elaboración propia con el software R.

Los pronósticos del precio del Merey comienzan en el mes de junio y terminan en diciembre. La predicción para el mes de junio de 73.78\$, esta mantiene una tendencia al alza, hasta el mes de octubre, para alcanzar un mínimo en diciembre de 68.17\$.

Podemos observar que la predicción mantiene un límite superior, para el mes de junio en 83.31\$ y uno inferior en 64.24 \$, con un 80% en el nivel de confianza. Mientras que los límites superiores e inferiores en julio, con un 95% en el nivel de confianza son de 88.36\$ y 59.19\$. Se puede evidenciar que esta brecha se amplía, con el transcurrir de los meses.

CUADRO 6: PRONÓSTICO DEL MEREY JUNIO-DICIEMBRE 2024.



Nota: Elaboración propia con el software R.

En esta gráfica tenemos, la evolución del crudo Merey desde el año 2014 hasta diciembre 2024. Se puede observar una tendencia a la baja desde el año 2015. En el año 2020 una caída fuerte, producto del inicio de la pandemia del COVID 19. La línea azul representa el pronóstico que comienza en junio 2024, la región gris oscuro representa los límites superiores e inferiores a un 80% en el nivel de confianza, la región gris claro 95%.

## Conclusiones

Mediante la prueba se evidencia una tendencia descendente en los precios del Merey 16, durante el pronóstico de 6 meses, que inicia en junio con 73,78\$, y finaliza con 68,17\$ en diciembre. Con el uso de la función Auto arima, se obtuvo que el mejor modelo era ARIMA (0,1,0) (2,1,0) [12]. Asimismo, se realizaron las pruebas de Dickey-Fuller y Ljung-Box, que validan que se trata de un buen modelo.

El crudo Merey 16 es una mezcla que proviene de crudos más livianos, necesarios para poder transportar y comercializar el petróleo extrapesado, proveniente de la FPO, que a nivel de superficie se vuelve muy viscoso, y su precio de venta es casi cero. Este marcador sirve de referencia para la cesta de Venezuela en la OPEP, destacando sobre otras como el Mesa 30, Boscan 11, entre otros.

Las recomendaciones serían seguir estudiando el comportamiento del crudo, utilizando para la serie datos trimestrales. Evaluar si se producen nuevas flexibilizaciones en las sanciones petroleras, producto del año electoral 2024, tanto en Venezuela como en EEUU, siendo este país, el que mantiene la mayor cantidad de sanciones hacia esta industria.

De igual manera, tomar en cuenta los cambios que pueden darse por las tensiones geopolíticas, en el precio de otras cestas, que son referencia para el mercado, como lo es el West Texas Intermediate (WTI) en EEUU, Brent en Europa y OPEC basket. Asimismo, la ralentización de la economía china, la cual disminuyó su demanda de petróleo, y a nivel regional, el crecimiento de la economía de Guyana, y su aumento en la exportación petrolera.

## Referencias

Argus (2023). Venezuela draws US naphtha as Iran condensate lags. Disponible en: <https://www.argusmedia.com/en/news-and-insights/latest-market-news/2424998-venezuela-draws-us-naphtha-as-iran-condensate-lags?backToResults=true>

Alonso, J (2006). ANÁLISIS DE SERIES TEMPORALES ECONÓMICAS. MODELOS ARIMA. Cuadernos de trabajo. ESIC, Pozuelo de Alarcón, Madrid.

Alonso, J y Morales, M (2000). ECONOMETRÍA DE SERIES TEMPORALES. EDITORIAL UNIVERSITAS, S.A. ESPAÑA.

Bartholomew, G (2018) Models for Non-Stationary Time Series. Disponible en: [://slideplayer.com/slide/12884240/](http://slideplayer.com/slide/12884240/)

Coello, G (2021). EVALUACIÓN DE MEZCLAS DE CRUDOS EXTRANJEROS Y NACIONALES CON CRUDOS DE LA FAJA PETROLÍFERA DEL ORINOCO PARA LA EXPLOTACIÓN COMERCIAL. TRABAJO ESPECIAL DE GRADO. Universidad Central de Venezuela. Disponible en: <http://saber.ucv.ve/bitstream/10872/22209/1/TEG%20FINAL%20GABRIELA%20COELLO%20%28CORRECCIONES%20JURADO%20PARTE%202.pdf>

Fernández, S (2013). SERIES TEMPORALES. MODELO ARIMA. METODOLOGÍA BOX JENKINS. Universidad Autónoma de Madrid. Disponible en: <https://www.estadistica.net/ECONOMETRIA/SERIES-TEMPORALES/modelo-arima.pdf>

Hernandez, N (2019). Economía Crudo Merey 16, Vía Mezcla. Disponible en: <https://petroleumag.com/wp-content/uploads/2019/11/Economia-Crudo-Merey-16-Via-Mezcla.pdf>

Nau, R (2020). Statistical forecasting: notes on regression and time series analysis. Fuqua School of Business. Duke University. Disponible en: <https://people.duke.edu/~rnau/411home.htm>

OPEP (2024). OPEC Reference Basket (ORB) and corresponding component's spot prices. Disponible en: [https://asb.opec.org/data/ASB\\_Data.php](https://asb.opec.org/data/ASB_Data.php)

PDVSA (2015). PDVSA. Exploración y producción. Disponible en: [http://www.pdvsa.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=6536&Itemid=581&lang=es](http://www.pdvsa.com/index.php?option=com_content&view=article&id=6536&Itemid=581&lang=es)

Spglobal (2021). La venezolana PDVSA ofrecerá crudos pesados alternativos para compensar el descenso de Merey. Disponible en:

<https://www.spglobal.com/commodityinsights/es/market-insights/latest-news/oil/091021-venezuelas-pdvs-a-to-offer-alternative-heavy-crudes-to-compensate-for-merey-decline>

Statistic How To (2024). Standardized Residuals in Statistics: What are They? Disponible en: <https://www.statisticshowto.com/what-is-a-standardized-residuals/>



Universidad de Carabobo



Dirección de Investigación  
y Producción Intelectual



**FACES**

Facultad de Ciencias  
Económicas y Sociales

# **ECONOMÍA Y FINANZAS: PERSPECTIVAS CONTEMPORÁNEAS**

COMPILADORES:

NEYDA IBAÑEZ

WILLIAMS ARANGUREN

KARLA TORRES

Todos los capítulos incluidos en este libro fueron rigurosamente seleccionados y aprobados luego de arbitraje doble ciego-juicio de pares. Los evaluadores internos y externos fueron especialistas de las diferentes disciplinas, pertenecen a universidades e instituciones venezolanas y extranjeras.

Este libro está protegido bajo la licencia Creative Commons Reconocimiento Internacional - No Comercial - Compartir Igual (CC BY-NC-SA), para copiar, distribuir y comunicar públicamente por terceras personas si se reconoce la autoría de la obra en los términos especificados por el propio autor o licenciante. Está permitido que se altere, transforme o genere una obra derivada a partir de esta obra, siempre deberá difundir sus contribuciones bajo la misma licencia que la creación original. No Puede utilizarse esta obra para fines comerciales. Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.

© Universidad de Carabobo  
Facultad De Ciencias Económicas y Sociales  
Dirección de Investigación y Producción Intelectual DIPI  
N° Depósito Legal CA2025000017  
ISBN: 978-980-233-889-4  
Primera Edición digital 2025

ISBN: 978-980-233-889-4



9 789802 133889 4