

EMPRESAS VENEZOLANAS DEL SECTOR PANADERO. UNA MIRADA A SU FINANCIAMIENTO

VENEZUELAN COMPANIES OF THE BAKERY SECTOR. A LOOK AT THEIR FINANCING

Martínez Garcés, Josnel¹; Daoud Koudsie¹, Marilyn²

¹ Corporación Universitaria Autónoma de Nariño, Programa de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Email: josnel.martinez@aunarcali.edu.co, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8120-3285>

² Universidad Rafael Urdaneta, Facultad de Ciencias Políticas, Administrativas y Sociales, Email: maridaoudk@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2462-9861>

Recibido 04/06/21 – Aceptado 14/07/21

Resumen

La crisis socioeconómica que atraviesa Venezuela desde las últimas dos décadas ha afectado negativamente muchos sectores productivos, entre ellos el panadero. La escasez de materia prima, las dificultades de importación y el control de precios son solo algunos de los elementos desestabilizadores que han vulnerado la estructura de financiamiento de muchas empresas llevándolas, en el peor de los casos, a su cierre operativo; sin embargo, muchas otras se han reinventado para mantener su operatividad y seguir dando respuesta a la demanda de sus productos. Por ello, el objetivo del presente trabajo es identificar la estructura de financiamiento que han venido construyendo las empresas panaderas, específicamente las ubicadas en la parroquia Manuel Dagnino del municipio Maracaibo. Para ello se recurrió a una metodología descriptiva, cuantitativa, de campo, no experimental y transversal obteniendo como resultados principales que el financiamiento se concentra en las aportaciones de capital por parte de los accionistas, la emisión de acciones comunes, las amortizaciones, los créditos bancarios y las deudas a corto plazo. Así, se concluye que existe una combinación de fuentes de financiamiento tanto internas como externas privilegiando aquellas que de alguna u otra manera generan una pérdida adquisitiva para el ente financiador debido a los factores inflaciones, de devaluación de moneda y de política cambiaria que juegan un papel importante en la dinámica financiera y económica del país.

Palabras Clave: financiamiento externo, financiamiento interno, sector panadero, Venezuela.

Abstract

The socio-economic crisis that Venezuela has been experiencing for the last two decades has negatively affected many productive sectors, including the bakery sector. The scarcity of raw materials, import difficulties and price controls are just some of the destabilizing elements that have undermined the financing structure of many companies, leading them, in the worst case, to their operational closure; However, many others have reinvented themselves to maintain their operations and continue to respond to the demand of their products. Therefore, the objective of this article is to identify the financing structure that the bakery companies have been building, specifically those located in the Parish Manuel Dagnino of the Municipality Maracaibo. For this purpose, a descriptive, quantitative, field, non-experimental and transversal methodology was used, obtaining as main results that the financing is concentrated on capital contributions by shareholders, the issuance of common shares, amortizations, bank loans and short-term debts. Thus, it is concluded that there is a combination of both internal and external sources of financing, favoring those that in one way or another generate a purchasing loss for the financing entity due to inflationary factors, currency devaluation and exchange rate policy that play an important role in the financial and economic dynamics of the country.

Keywords: external financing, internal financing, bakery sector, Venezuela.

Autor por correspondencia: josnel.martinez@aunarcali.edu.co (Martínez Garcés, Josnel)

Forma sugerida de citación: Martínez y Daoud (2021). "Empresas venezolanas del sector panadero. Una mirada a su financiamiento." *Revista Científica Apuntes de Economía y Sociedad, UNAN - León*, Vol. N.º 2 (1) (julio 2021). pp. 20-26.

Copyright 2021 © Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, León (UNAN-León), Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

I- Introducción

Todas las empresas tienen la necesidad de tomar decisiones respecto al manejo de los recursos financieros. En este sentido, el financiamiento resulta determinante para garantizar la calidad, la productividad y rentabilidad organizacional, por lo que los recursos deben ser administrados de manera eficaz, eficiente y efectiva (Martínez y Padilla, 2020; Quintero, 2020; Useche, Salazar, Barragán y Sánchez, 2020). Venezuela no escapa de esta regla, por ello la estructura de financiamiento del sector panadero debe garantizar su subsistencia y permanencia en el mercado a pesar de la crisis económica que vive el país; para ello es necesario que la empresa tenga un nivel de rentabilidad que permita el crecimiento de la misma, ofertando productos y servicios de excelente calidad, aumentando la producción, realizando inversiones en activos necesarios para la producción y manteniendo una buena relación con sus clientes (Pineda, 2020).

En este sector existen factores endógenos (o internos, propios de la empresa) y exógenos (o externos, propios de las condiciones del país) que inciden en la eficiencia operativa y que deben tenerse presente en la toma de decisiones, tales como la escasa planificación, información, administración, el desconocimiento del mercado y su evolución (Madriz-Rodríguez, 2019; Martínez y Barreto, 2018). Por otro lado, específicamente en lo externo están afectando elementos económicos y financieros como el control de cambio, el control de precio, el aumento de los salarios y la inflación presente en el país, por lo cual los empresarios del sector con frecuencia están solicitando al gobierno nacional sincerar sus sistemas de costos y, por ende, de precios (Isidro, 2019; Quiroga, 2019).

Otro aspecto fundamental que ha impactado la sana operatividad de las empresas panaderas ha sido la escasez de materia prima, puntualmente la harina de trigo que es el principal insumo utilizado por el sector; esto debido a que el gobierno se concibe como el único importador limitando la adecuada distribución y despacho generando una baja producción y un alza general en los productos. Al respecto, Tomás Ramos, presidente de la Federación Venezolana de Industriales de la Panificación y a Fines (FEVIPAN), confirmó la crítica situación que atraviesan las panaderías en cuanto a una escasez de harina que ronda en 30%. La falta de entrega a tiempo y en menor cantidad de los sacos de harina afecta las ventas y obligan a vender el pan de manera racionada (El Universal, 2021).

Asegura que la demanda de pan ha aumentado, dado que históricamente se venían importando 1.200.000 sacos de harina y ahora en años recientes se ha aumentado a 1.800.000 sacos; asimismo, asegura que FEVIPAN participa en mesas de trabajo en conjunto con el gobierno nacional y empresarios del gremio donde han puesto de manifiesto el problema y buscan aportar soluciones. Una de ellas ha sido la importación de harina panadera desde Colombia, sin embargo, no ha sido suficiente para satisfacer la demanda ni para que las panaderías operen con inventario de al menos 15 o 20 días. Esta problemática de oferta y demanda de los insumos ha generado una desestabilización en la estructura de financiamiento de estas empresas, ya que imperan las decisiones estratégicas basadas en la improvisación y la incertidumbre. Los panaderos esperan que el gremio y el gobierno del presidente de turno, Nicolás Maduro, puedan acordar fórmulas que les permitan operar con normalidad.

Esta problemática no es nueva, inició a mediados del año 2013 y desde entonces la producción de las empresas panaderas ha ido mermando hasta el punto que muchas han cerrado y otras tienen una producción mínima reduciendo sus productos en anaquel (Torres, Saleté y Delgado, 2017). A pesar de ello, muchos de los propietarios de estas empresas las mantienen abiertas para garantizar estos alimentos tan básicos y tradicionales en la región. Algunos encargados y dueños de panaderías en la ciudad de Maracaibo expresaron que no solo existe una disminución en la producción de pan, sino también de otros alimentos y productos relacionados lo cual ha incidido en la merma de la variedad en la oferta y el aumento de los costos para la elaboración de dichos productos. De lo anterior se desprende como objetivo central de este trabajo identificar la estructura de financiamiento de las empresas panaderas en la ciudad de Maracaibo, Venezuela.

II- Planteamiento Teórico

En toda empresa, el área de finanzas abarca dos posiciones: la mejor forma de obtener dinero y cómo conviene más invertirlo. El financiamiento está presente durante todas y cada una de las etapas de la vida por la que transita una organización (Martínez y Barreto, 2017; Queipo, Artigas y Useche, 2017). Al nacer una nueva empresa requiere de un capital inicial para su puesta en marcha y con el pasar del tiempo necesita recursos para cubrir pagos, gastos y existencias. Una vez cumplidas las metas anteriores, se necesita financiamiento para el crecimiento y la expansión de la empresa; bien sea este para incrementar los activos fijos, adquirir otros negocios, diseñar nuevos productos o invertir en nuevas estrategias de mercadeo.

Una mezcla de financiamiento óptima permite definir la mejor manera de reunir los fondos necesarios para que la empresa tenga mayor rentabilidad. Luego de que se obtiene el financiamiento adecuado hay que administrar esos bienes de manera eficiente considerando la existencia de los objetivos y metas organizacionales. Así, el financiamiento se puede decir que son recursos monetarios que se destinan a una empresa para que lleve a cabo una actividad o se realice un proyecto y que se puede clasificar según la duración del mismo -corto plazo y largo plazo- o según el tipo -interno y externo- (Chagerben, Yagual e Hidalgo, 2017; Torres, Guerrero y Paradas, 2017). El presente estudio se basa en esta segunda clasificación.

En este orden de ideas, la estructura de financiamiento es el conjunto de decisiones fundamentales que toman los representantes de una empresa al momento de seleccionar las diferentes fuentes para obtener los recursos necesarios para la inversión. Una estructura financiera óptima es la que equilibra los costos y los riesgos produciendo una mayor utilidad por acción, o sea, la que maximiza el valor presente de las empresas con un riesgo adecuado de acuerdo a, la decisión de la empresa (Mejía, 2019; Acosta, 2018).

Dicha estructura está compuesta por la mezcla de fuentes de financiamiento que una empresa tomará para operar; esto es, el uso de recursos externos (pasivos) e internos (capital). Bajo una óptica contable, esta estructura se denota en el lado derecho del estado de situación financiera, en donde aparecen sus pasivos y el capital contable (De La Hoz, González, Lugo y Arenilla, 2020; Martínez, Burbano y Burbano, 2019). En otras palabras, es la manera cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

En cuanto a las fuentes de financiamiento según su tipo, las internas están constituidas por la autofinanciación y las aportaciones de capital, mientras que la financiación externa está constituida por las deudas tanto a corto plazo como a largo plazo. Por su parte, Doria (2019), destaca que las principales fuentes de financiamiento a las que una empresa puede recurrir para financiar sus labores diarias y para planes futuros de expansión son: créditos comerciales, empréstitos bancarios a corto y largo plazo, acciones comunes y preferentes, bonos y ganancias retenidas. En este orden de ideas, Gutiérrez, Magaña y Zizumbo (2019) plantea que la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines suelen agruparse en fuente de financiamiento interno y externa, conocidas también como fuente de financiamiento propias y ajenas.

En este sentido, resulta necesario identificar qué tipo de estructura financiera tiene la empresa para, a través de una matriz de análisis contable, tomar las decisiones que sean más beneficiosas para la entidad. Para ello se puede apoyar en análisis cuali-cuantitativos de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con el fin de minimizar riesgos y apoyar la estrategia gerencial (Bravo, 2021; Martínez, 2016a; Martínez, 2016b).

III- Metodología

El método empleado para el desarrollo de esta investigación tiene un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo; su diseño es de campo, no experimental y transversal. La población estuvo integrada por las empresas del sector panadero ubicadas en la ciudad de Maracaibo, Venezuela que cumplieron con los siguientes criterios de selección:

- Ubicación espacial en la parroquia Manuel Dagnino.
- Evidente estructura de inversión (con base en la observación directa y a las indagaciones previas).
- Disposición de los gerentes en participar de la investigación.

Así, la población estuvo integrada de acuerdo con lo que se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1
Población de estudio

#	Nombre y/o Razón social	Unidad informante
1	Panadería Exquisita	Administrador(a)
2	Panadería Carlipan	Administrador(a)
3	Panadería Buenos Aires	Administrador(a)

Fuente: elaboración propia.

En vista del carácter finito de la población, no fue necesario aplicar técnicas de muestreo, ya que fue completamente accesible en su totalidad. Para la recolección de la información se recurrió a la técnica de la encuesta utilizando como instrumento de

recolección el cuestionario; este estuvo integrado por veinte (20) ítems con opciones de respuesta dicotómicas, siendo validado previamente por cinco (5) expertos con una confiabilidad de 0,81 determinada a través del coeficiente Alfa de Cronbach. El procesamiento de la información se hizo utilizando la estadística descriptiva. No se presentaron dificultades para el desarrollo del método científico seguido en esta investigación.

IV- Resultados

En primera instancia, resulta importante definir qué es el financiamiento interno. Para Céliz (2017) es aquel que surge de las operaciones propias de la empresa y que, en muchos casos, se aplica a través de la reinversión de las utilidades. Córdova y Alberto (2018) añaden que este se refleja en el activo y que permite dinamizar el capital de trabajo así la posibilidad de hacer frente a cualquier situación adversa que se presente en materia financiera. Por su parte, García (2018) considera que además este tipo de financiamiento implica aportaciones de los accionistas de las empresas, permitiendo así el incremento del patrimonio organizacional. Así las cosas, en el Gráfico 1 se presentan los resultados del financiamiento interno de las empresas estudiadas en el sector panadero.

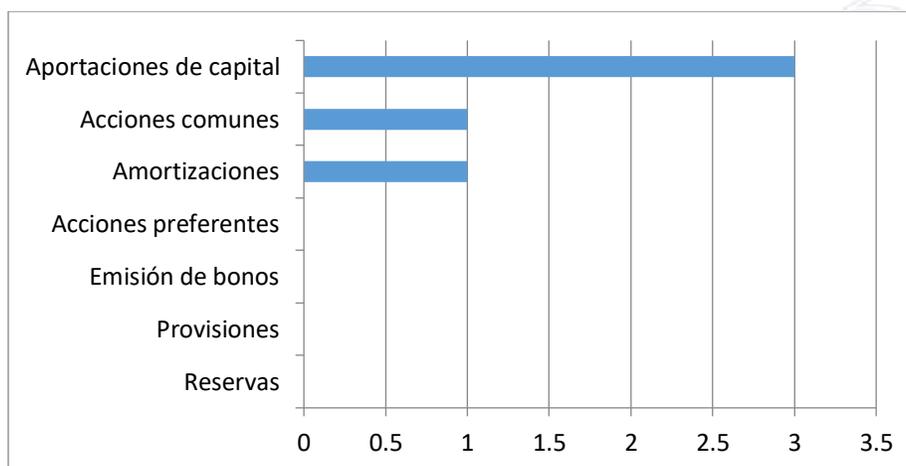


Gráfico 1. Financiamiento interno.

Leyenda: Eje vertical= Fuentes de financiamiento interno; Eje horizontal= Frecuencia absoluta.

Fuente: elaboración propia.

En el Gráfico 1 se observa que el indicador “aportaciones de capital” es la fuente de financiamiento interno más utilizada entre las empresas abordadas, es decir, son los propios accionistas quienes aportan de sus recursos para garantizar la operatividad de las empresas. Esto va de la mano con la postura de García, Cárdenas y Molina (2011), quienes sostienen que es una práctica común de los socios de una empresa la inyección constante de recursos para mantener y aumentar su capital. En orden de importancia, siguen las “acciones comunes”, mecanismo a través del cual la empresa busca captar nuevos accionistas para fortalecer el capital. En este sentido, queda claro que esas nuevas incorporaciones traen consigo obligaciones por parte de la entidad que se deben ver reflejadas a través de las ganancias y los dividendos (Farfán, Guzmán y Cabrera, 2021; Gonzalo y Sánchez, 2019).

Las amortizaciones también obtuvieron resultados favorables entre los encuestados. Estas se extraen anualmente de los beneficios para así recuperar la inversión al ser aplicadas como gastos de la empresa. Suele ocurrir cuando esta última pierde valor (al estar representada por activos no monetarios) y que brindan la posibilidad de generar su reemplazo (Agurto, Chávez-Cruz y Chuquirima-Espinoza, 2018; Martínez, 2016c). Los indicadores “acciones preferentes”, “emisión de bonos”, “provisiones” y “reservas” no son utilizados como fuente de financiamiento interna demostrando que cuando nace la obligación de una rentabilidad para terceros y/o una oportunidad de reinvertir las ganancias obtenidas no contemplan viable estas acciones (Martínez, 2016d; Condori, 2016).

En segunda instancia, se debe definir qué es el financiamiento externo. Este surge cuando trabajar con recursos propios resulta insuficiente; así, las empresas suelen recurrir a entidades bancarias, proveedores comerciales, entre otros, para gestionar los recursos que se necesitan para la continuidad operativa del negocio (Tercero, Ríos, Salgado y Zabala, 2020; Guercio, Martínez y Vigier, 2017). Esta se puede presentar a corto plazo, cuando el período de liquidación debe ser igual o menor a un año, o a

largo plazo cuando se debe saldar dicha deuda externa en un tiempo superior a un año (Pérez, 2017). A este respecto el Gráfico 2 muestra los resultados del financiamiento externo en las empresas estudiadas en el sector panadero.

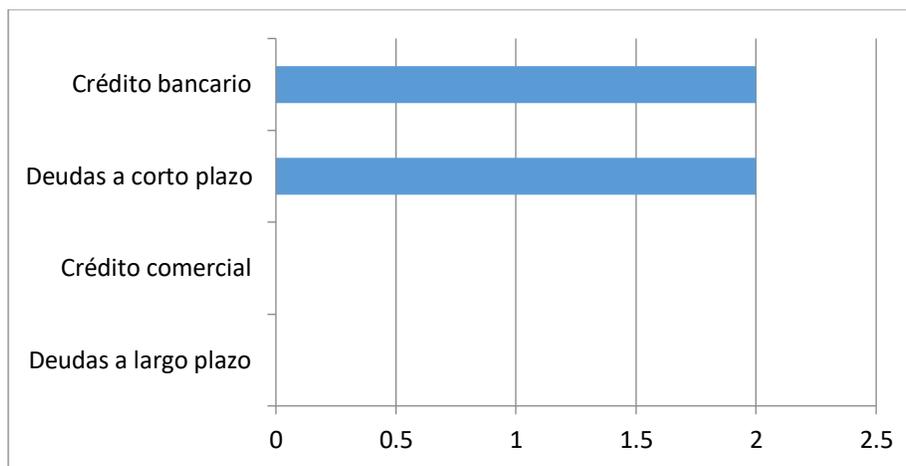


Gráfico 2. Financiamiento interno.

Leyenda: Eje vertical= Fuentes de financiamiento externo; Eje horizontal= Frecuencia absoluta.

Fuente: elaboración propia.

El Gráfico 2 deja ver como no todas las empresas del sector panadero abordadas recurren a fuentes de financiamiento externa. Las que sí, se concentran en dos: el “crédito comercial” y las “deudas a corto plazo”. Sobre el primero, Benavides y Gutiérrez (2019) plantean que se surgen por relaciones comerciales con entidades de ahorro y préstamo que son capaces de financiar los requerimientos de efectivo demandados a cambio de tasas de interés activo que debe ser pagado por la empresa que solicita dichos créditos. Sobre el segundo, se dicen que pueden ser deudas espontaneas o no espontaneas que surgen de las cuentas por pagar, los gastos acumulados, préstamos garantizados y no garantizados, entre otros (Rodelo, Escorcia, Romero y Gutiérrez, 2020; Sánchez y Vendrell, 2016). “Crédito comercial”, es decir, deudas con proveedores y “deudas a largo plazo” distintas a las bancarias no son consideradas como fuentes de financiamiento externo debido a la volatilidad de la moneda local que hace poco atractivo este tipo de instrumentos (De La Hoz, Mendoza y González, 2020; Altamirano, Cruz, Villalba e Ipiales, 2018).

V- Conclusiones

La crisis socioeconómica que atraviesa Venezuela ha impactado negativamente en todos los sectores productivos. A pesar de ello, las empresas del gremio panadero se han reinventado para mantener la operatividad de sus negocios y así poder también contribuir al acceso a los alimentos por parte de la población. Dentro de las estrategias organizacionales que han permitido su subsistencia ha estado una adecuada composición de su estructura de financiamiento que, con base en los resultados obtenidos en la presente investigación, muestra como las empresas panaderas de la parroquia Manuel Dagnino del municipio Maracaibo combinan fuentes internas y externas de financiamiento; entre el primer grupo se destaca las aportaciones de capital hecha por los accionistas, así como la emisión de nuevas acciones comunes para captar inversionistas potenciales, y el uso de las amortizaciones como una estrategia de capitalización. En el segundo grupo se encuentran los créditos bancarios cuyas tasas de interés son fijadas en bolívares y, por ende, tendientes a devaluación con el paso del tiempo dada la situación inflacionaria del país, así como las deudas a corto plazo que, si bien obligan al pago de intereses en un menor tiempo, permiten un flujo correcto de efectivo disponible y convertible. Esto revela la necesidad de contextualizar el desempeño empresarial al entorno social, político y económico de los países, así como a reconocer la necesidad de un análisis constante de las estrategias empleadas con el fin de hacer frente a las adversidades que día a día se presentan para las empresas en países de tanta inestabilidad e incertidumbre como Venezuela.

VI- Referencias

- Acosta, G. (2018). Gobierno corporativo y poder desde la perspectiva de la teoría de agencia. *Ciencias administrativas*, 11, 018. <https://doi.org/10.24215/23143738e018>
- Agurto, E.; Chávez-Cruz, C. y Chuquirima-Espinoza, M. (2018). Tratamiento contable de activos intangibles según norma internacional de contabilidad (NIC) 38 en la carrera de ingeniería en Contabilidad y auditoría de la Universidad Técnica de Machala. *Revista Conrado*, 14(65), 23-32.
- Altamirano, A.; Cruz, M.; Villalba, N. e Ipiates, K. (2018). Modelo de diagnóstico para medir el desempeño financiero en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador. *Revista de investigación en modelos financieros*, 7(1), 124-146.
- Benavides, D. y Gutiérrez, A. (2019). Riesgo operativo en el área de fábrica de crédito en cooperativas de ahorro y crédito en un departamento de Colombia. *Crece empresarial: journal of management and development*, 1(02), 1-9.
- Bravo, J. (2021). Factores de riesgo que afectan la sostenibilidad de las empresas dedicadas a la actividad comercial en Bucaramanga, Santander. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 3(1), 1-24. <https://doi.org/10.47666/summa.3.1.08>
- Céliz, J. (2017). Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa educativa de Chiclayo. *Horizonte empresarial*, 4(2), 1-12.
- Chagerben, L.; Yagual, A. e Hidalgo, J. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las ciencias*, 3(2/1), 78-798.
- Condori, J. (2016). ¿Pueden las provisiones dinámicas mejorar la solvencia de los bancos?: un estudio del sistema bancario peruano. *Semestre económico*, 5(1), 67-107.
- Córdova, J. y Alberto, C. (2018). Medición de la eficiencia en la industria de la construcción y su relación con el capital de trabajo. *Revista ingeniería de construcción*, 33(1), 69-82.
- De La Hoz, A.; González, M.; Lugo, E. y Arenilla, M. (2020). Aplicabilidad del principio contable de negocio en marcha en tiempos de COVID-19. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 2(Especial), 141-154. <https://doi.org/10.47666/summa.2.esp.10>
- De La Hoz, A.; Mendoza, A. y González, M. (2020). Decisiones de inversión operativa-financieras en empresas importadoras de motores para vehículos. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 2(2), 137-160.
- Doria, C. (2019). Las obligaciones financieras como mecanismo de financiación de las empresas en el departamento de córdoba. Años 2005- 2014. *Revista Perspectivas*, 16, 90-104.
- El Universal (2021). Fevipan: Panaderías se encuentran al borde de una paralización técnica. Recuperado de: <https://www.eluniversal.com/economia/93341/fevipan-panaderias-se-encuentran-al-borde-de-una-paralizacion-tecnica>
- Farfán, J.; Guzmán, F. y Cabrera, R. (2021). Incidencia y percepción de la carga fiscal en Colombia. Análisis por categoría de contribuyentes. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 3(1), 1-24. <https://doi.org/10.47666/summa.3.1.10>
- García, C.; Cárdenas, G. y Molina, C. (2011). Análisis de la intermediación financiera en el escenario de las crisis de los siglos XX y XXI. *Sophia*, 7, 106-128.
- García, P. (2018). Grandes empresas familiares, contexto jurídico e incidencia económica. *Revista San Gregorio*, 26(Extra), 110-119.
- Gonzalo, J. y Sánchez, J. (2019). Derecho de separación por falta de reparto de dividendos: aplicación en el ordenamiento español mediante el artículo 348 BIS LSC y propuestas de futuro. *Revista boliviana de derecho*, 27, 296-323.
- Guercio, M.; Martínez, L. y Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las pymes de alta tecnología. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 3-12.
- Gutiérrez, M.; Magaña, M. y Zizumbo, D. (2019). Estrategias de vida familiar y formas de adquisición de alimentos en localidades mayas de Yucatán. *Península*, XIV(1), 131-156.
- Isidro, V. (2019). Deuda y crecimiento: diferencias en países desarrollados y periféricos enfatizando el caso de México. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 1(2), 10-27.
- Madriz-Rodríguez, D. (2019). Cadena de valor logística en las Pymes manufactureras del Municipio San Cristóbal, estado Táchira, Venezuela. *Revista Visión Gerencial*, 18(2), 244-266.
- Martínez, J. (2016a). Factores internos determinantes de la inversión a largo plazo en farmacias del municipio Jesús Enrique Lossada, estado Zulia. *Revista Ethos venezolana*, 8(1), 11-22.
- Martínez, J. (2016b). Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico. *TELOS, Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales* 18(3), 415-430.
- Martínez, J. (2016c). Estrategias de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico venezolano. Trabajo de grado, Maestría en Gerencia de Empresas. Universidad de Zulia.

- Martínez, J. (2016d). Gestión financiera de las empresas farmacéuticas en el municipio bolivariano Jesús Enrique Lossada. *AGLALA*, 7(1), 29-55.
- Martínez, J. y Barreto, J. (2017). Financiamiento de la inversión tecnológica en centros de investigación universitarios de la Universidad del Zulia (Venezuela). *Economía & Administración* 14(2), 87-101.
- Martínez, J. y Padilla, L. (2020). Innovación organizacional y competitividad empresarial: centros estéticos de turismo de salud en Cali-Colombia. *Revista de Ciencias sociales*, 26(2), 120-132. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i2.32428>
- Martínez, J., y Barreto, J. (2018). Planeación para la inversión tecnológica en centros de investigación universitarios. *CICAG*, 16(1), 143-159.
- Martínez, J.; Burbano, M. y Burbano, E. (2019). Obstáculos y perspectivas al emplear tecnologías de información para enseñar contabilidad. *Educación y Humanismo*, 21(37), 104-119. <https://doi.org/10.17081/eduhum.21.37.3461>
- Mejía, N. (2019). Gestión de riesgos financieros en entidades del sistema bancario privado venezolano. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 1(1), 87-106.
- Pérez, V. (2017). La financiación para el desarrollo: una aproximación teórica. *Economía y Desarrollo*, 158(1), 116-126.
- Pineda, L. (2020). Aproximación teórica al concepto de calidad y los sistemas de gestión. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 2(1), 41-62.
- Queipo, B.; Artigas, W. y Useche, M. (2017). Fases del ciclo productivo y red de comercialización en organizaciones socioproductivas del municipio Maracaibo, Venezuela. *Visión gerencial*, 16(2), 302-312.
- Quintero, J. (2020). Producto interno bruto de Colombia y alternativas económicas frente al COVID-19. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 2(Especial), 35-42. <https://doi.org/10.47666/summa.2.esp.04>
- Quiroga, J. (2019). Entre la economía moral del valor justo y la economía política del precio de mercado. El desarrollo de capacidades estatales y la regulación de las relaciones sociales de mercado a partir de las políticas de control de precio. *Revista Estudios de Políticas Públicas*, 5(2), 42-57.
- Rodelo, H.; Escorcía, T.; Romero, J. y Gutiérrez, J. (2020). Administración del ciclo de efectivo en microempresas del sector porcino. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 2(2), 109-135.
- Sánchez, L. y Vendrell, A. (2016). Análisis de la situación financiera y de rentabilidad de la empresa familiar leridana. *Revista de Contabilidad y dirección*, 22, 109-131.
- Tercero, L.; Ríos, A.; Salgado, H. y Zabala, M. (2020). Operaciones Bancarias y Crecimiento Económico en Nicaragua. *Revista científica Apuntes de economía y sociedad*, 1((1), 1-8.
- Torres, A.; Guerrero, F. y Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *CICAG*, 14(2), 284-303.
- Torres, C.; Salette, M. y Delgado, C. (2017). Costeo de productos en la industria panadera utilizando el método ABC. *Interciencia*, 42(810), 646-652.
- Useche, M.; Salazar, F.; Barragán, C. y Sánchez, P. (2020). Horizontes estratégicos empresariales en América Latina ante la pandemia generada por la COVID-19. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 2(Especial), 59-86. <https://doi.org/10.47666/summa.2.esp.07>