



RCS
Revista de Ciencias Sociales

Depósito legal ppi 201502ZU4662
Esta publicación científica en formato
digital es continuidad de la revista impresa
Depósito Legal: pp 197402ZU789
● ISSN: 1315-9518 ● ISSN-E: 2477-9431

Universidad del Zulia. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Vol. XXIX, No. 4
OCTUBRE-DICIEMBRE 2023

Revista de Ciencias Sociales

Esta publicación científica en formato
digital es continuidad de la revista impresa
Depósito Legal: pp 197402ZU789
ISSN: 1315-9518

Sistema de indicadores financieros para las pequeñas y medianas empresas de la Cámara Nacional Inmobiliaria*

Herrera Martínez, José Mauricio**
Rico Buitrago, Jesús Daniel***
Montenegro-Velandia, Wilson****
Galvis Cataño, Diego Fernando*****

Resumen

Ante la globalización que fomenta la apertura de nuevos mercados, negociaciones y competitividad, desde hace cuarenta años, las organizaciones han sufrido cambios significativos en sus procedimientos empresariales. En este artículo, se propone el diseño de un sistema de indicadores financieros para las pequeñas y medianas empresas de la Cámara Nacional Inmobiliaria de Colombia, con el objetivo de proporcionarles una herramienta financiera que contribuya a su sostenimiento y crecimiento, toda vez que se enfoca en tres dimensiones: Liquidez, eficiencia y rentabilidad. La investigación, de enfoque mixto, utilizó el método Delphi y una encuesta respondida por una muestra aleatoria de 34 contadores, administradores y gerentes de las empresas afiliadas. Los resultados obtenidos, examinados mediante análisis de fiabilidad, descriptivo y correlacional, confirman la viabilidad y utilidad del sistema de indicadores financieros propuesto. Esta herramienta financiera lista para ser implementada, desarrollada y auditada, representa una novedad para las pequeñas y medianas empresas afiliadas a la Cámara Nacional Inmobiliaria colombiana, puesto que les brinda un marco sólido para evaluar su desempeño financiero y tomar decisiones informadas que impulsen su éxito empresarial.

Palabras clave: Sistema de indicadores; indicadores financieros; pymes; sector inmobiliario; Cámara Nacional Inmobiliaria.

* Producto de investigación de la Tesis doctoral en Administración Gerencial de la Universidad Benito Juárez (UBJ) denominada: Sistema de indicadores financieros para las pymes de la Cámara Nacional Inmobiliaria.

** Doctor en Administración Gerencial. Docente de la Facultad de Ciencias Contables en la Corporación Universitaria Remington, Medellín, Colombia. Investigador del Grupo Capital Contable. E-mail: jose.herrera@uniremington.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2566-3332>

*** Doctor en Administración Gerencial. Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en el Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria, Medellín, Colombia. Investigador del Grupo Observatorio Público. E-mail: jesus.rico@tdea.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8117-6782>

**** Doctor en Ciencias Económicas y Administrativas. Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en el Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria, Medellín, Colombia. Investigador del Grupo Observatorio Público. E-mail: wilson.montenegro@tdea.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0846-6692>

***** Doctor en Administración Gerencial. Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en el Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria, Medellín, Colombia. Investigador del Grupo Observatorio Público. E-mail: diego.galvis@tdea.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4790-6489>

System of financial indicators for small and medium-sized companies of the National Real Estate Chamber

Abstract

Faced with globalization that encourages the opening of new markets, negotiations and competitiveness, for forty years, organizations have undergone significant changes in their business procedures. In this article, the design of a system of financial indicators for small and medium-sized companies of the National Real Estate Chamber of Colombia is proposed, with the objective of providing them with a financial tool that contributes to their sustainability and growth, since it focuses on three dimensions: Liquidity, efficiency and profitability. The research, with a mixed approach, used the Delphi method and a survey answered by a random sample of 34 accountants, administrators and managers of the affiliated companies. The results obtained, examined through reliability, descriptive and correlational analysis, confirm the viability and usefulness of the proposed financial indicator system. This financial tool, ready to be implemented, developed and audited, represents a novelty for small and medium-sized companies affiliated with the Colombian National Real Estate Chamber, since it provides them with a solid framework to evaluate their financial performance and make informed decisions that drive their business success.

Keywords: Indicator system; financial indicators; SMEs; real estate; National Real Estate Chamber.

Introducción

Ante la apertura de nuevos mercados, las negociaciones y la alta competitividad que genera la globalización, desde hace cuarenta años, las compañías han sufrido cambios trascendentales en sus procedimientos empresariales (Botero, 2021; Soto et al., 2023).

Colombia no es ajena al contexto global donde lastimosamente según Bonilla y Duque-Grisales (2020), la ausencia de recursos monetarios, la poca financiación externa, la falta de herramientas financieras, el desconocimiento administrativo de los miembros del gobierno corporativo, el poco acceso a estudios de mercado, corrupción, fraudes y otras vicisitudes, genera que por cada 10 pequeñas y medianas empresas (pymes) en el mercado, se mantengan únicamente en el mismo cinco, al cumplir un lustro de su constitución, situación que no es ajena

a las pymes afiliadas a la Cámara Nacional Inmobiliaria (CNI), gremio objeto de estudio del presente artículo.

Conforme a lo anterior, es necesario para las pymes de la CNI contar con herramientas de gestión y financieras para monitorear su desempeño y tomar decisiones informadas en cuanto a la asignación de recursos y el manejo de sus finanzas, lo que a su vez incrementará su sostenibilidad y crecimiento en el tiempo. Por consiguiente, se ejecutó este artículo, el cual tuvo como objetivo diseñar un sistema de indicadores financieros para las pymes de la CNI, como herramienta organizacional en las empresas de dicho gremio, tomando como referencia los postulados teóricos de Imaicela, Curimilma y López (2019); Lesmes y Ospina (2019); Bonilla y Duque-Grisales (2020); Santos, De la Cruz y Polanco (2020); Rico et al. (2022); Martín y Herencia (2023); entre otros.

1. Fundamentación teórica

1.1. Información financiera

La información financiera, son datos expuestos de forma organizada y sistematizada por una entidad, para informar sobre su situación económica a terceros, la cual se refleja mediante los estados financieros emitidos por el área contable (Rico et al., 2020; Espinoza-Cume, 2020), con el fin de generar valor a la organización; siendo necesaria para la toma de decisiones y la maximización de sus resultados (Orobio, Rodríguez y Acosta, 2018); asimismo, entre más información financiera es expuesta en los estados financieros, en especial en las notas, mayor es la calidad de esta (Católico, Urbina y Gutiérrez, 2019; Encalada, Paredes y Gil, 2020).

De esta manera, surgen primeramente las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), reemplazadas posteriormente por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las cuales han logrado la armonización de los principios contables y permitieron a los países reducir los costos de la presentación de informes, evitar las complejidades y reducir los riesgos en los acuerdos comerciales internacionales (Cando-Pilatás et al., 2020). Con la Ley 1314 del 2009 y el Decreto reglamentario 3022 del 2013, inmerso posteriormente en el Decreto Único Reglamentario 2420 del 2015, las empresas clasificadas como pymes desde el periodo 2015 presentan su información financiera conforme a las NIIF, donde las organizaciones suscritas a la CNI, objeto de estudio de la presente investigación, no son la excepción.

A raíz de lo anterior, se tiene la percepción de que la información financiera presentada por las organizaciones influye considerablemente en la toma de decisiones de los inversores, de los proveedores, clientes y entidades bancarias para establecer relaciones entre compañías (Ismail, Mohd-Saleh y Yaakob, 2022).

Cuando la información financiera es de calidad permite conocer qué y cuándo

invertir y/o desinvertir, cuáles son sus activos más representativos, qué tan líquida, solvente y rentable es la empresa, entre otros datos; sin embargo, por contener datos históricos y presentes, la información financiera solo es relevante y representativa con la aplicación de técnicas de análisis, donde es influyente para la toma de decisiones en las compañías que requieren proyectarse (Tejada, 2020). Entre las técnicas de análisis más relevantes para estudiar la información financiera, se encuentra el análisis financiero, el cual constituye la herramienta más representativa y objetiva para medir el desempeño financieramente hablando en una organización (Lesmes y Ospina, 2019).

De manera general, se debe tener en cuenta que la información financiera contiene datos expuestos en los estados financieros, donde se refleja la situación económica de la empresa, incluyendo su productividad, rendimientos y operabilidad, así se evidencia de manera cuantitativa qué tan eficiente es la administración financiera de la organización (García, 2015; Santos et al., 2020).

En este orden de ideas, mediante el análisis financiero, la empresa conoce factores más específicos que son necesarios para su proyección (Marcello-Cedeño, Aguilar-Guijarro y Gutiérrez-Jaramillo, 2021). Entre dichos aspectos se destacan: La productividad de sus activos, entre los que sobresalen el efectivo y equivalente, las cuentas comerciales por cobrar e inventarios; la capacidad de pago o impago de sus pasivos, en especial sus obligaciones financieras, y deudas con proveedores y acreedores; la rentabilidad del capital de sus socios o inversionistas; su capacidad de endeudamiento tanto al corto como a largo plazo; la procedencia de sus recursos, es decir, si provienen de financiación interna (patrimonio) o de financiación externa (pasivos); la rentabilidad de sus inversiones, entre otros (García, 2015; Lavalle, 2017).

1.2. Sistema de indicadores financieros

Los indicadores financieros son un método del análisis financiero que permiten la evaluación de los estados financieros, con un

análisis más profundo, debido a que permite conocer detalladamente la liquidez, solvencia, rentabilidad, eficiencia, entre otros factores de la empresa, mediante el estudio de rubros contables específicos (Lavalle, 2017, Santana et al., 2023). Por consiguiente, según Talha et al. (2022) para su conocimiento y encause organizacional, las compañías tienen como prioridad la implementación, ejecución y seguimiento de indicadores financieros, los cuales son fundamentales en la medición y por ende en la planeación de estrategias.

Aunque en las organizaciones se tenía tradicionalmente la concepción de que los indicadores financieros se desarrollan únicamente con fórmulas matemáticas, en la actualidad las compañías generan indicadores con representaciones cuantitativas que arrojan datos cualitativos a su vez. De esta manera, los indicadores financieros son para Imaicela et al. (2019), una herramienta cuantitativa que facilita la toma de decisiones en las organizaciones a través del estudio y cuantificación de datos; por otra parte, para Zuñiga et al. (2022) los indicadores financieros son un instrumento de medición para el conocimiento de un acontecimiento en un periodo de tiempo.

En las organizaciones se ha comprendido perfectamente que un indicador de manera individual no aporta información relevante, en comparación a como cuando se implementan, desarrollan, ejecutan y auditan en conjunto (Lavalle, 2017). Cuando los indicadores se agrupan y se adaptan a las necesidades de la compañía, conforman un sistema de indicadores, siendo más útiles para la misma, permitiendo tener un panorama financiero de la compañía más amplio de acuerdo con Rico et al. (2022).

De esta manera, para Rico et al. (2022) un sistema de indicadores es la agrupación de diferentes indicadores de un área empresarial o sector económico con el fin de medir aspectos generales de la compañía. Asimismo, si se coloca en un contexto financiero, un sistema de indicadores financieros constituye una herramienta organizacional que propicia información basada en los estados financieros

y en la información financiera en general de la compañía para su proyección y toma de decisiones, propiciando el cumplimiento de sus objetivos propuestos ligados a la planeación estratégica (Martín y Herencia, 2023).

Sobre esta base, mediante la unión de diversos índices financieros con características similares, se construye un sistema de indicadores, el cual al analizarse propician información relevante acerca de la situación financiera de la organización, entre otras ventajas expuestas a continuación.

1.3. El sector inmobiliario y la Cámara Nacional Inmobiliaria

Los sistemas de indicadores son útiles y representativos en las organizaciones, sin importar su tamaño, proveniencia de su capital, tipo de sociedad o sector; en este sentido, para las empresas del sector inmobiliario, independientemente de su constitución societaria o de si es clasificada como microempresa, pyme o compañía grande, implementar y desarrollar sistemas de indicadores propicia una herramienta para su crecimiento y sostenimiento.

Es menester mencionar que el sector inmobiliario está representado por toda actividad que realiza transacciones económicas con activos clasificados como inmuebles, tales como, terrenos, edificios, bodegas, centros comerciales, derechos subterráneos y parqueaderos (Yauri-Santos et al., 2020). Asimismo, conforme a lo expuesto por Fontalvo, De la Hoz y De la Hoz (2020), el sector inmobiliario es muy activo y robusto económicamente hablando, se correlaciona de manera directa e indirecta con otros sectores económicos, representando para el 2019 el 4,5% del Producto Interno Bruto (PIB) en Colombia y generando aproximadamente 1.8 millones de empleos.

En el sector inmobiliario de Colombia, existen diferentes agremiaciones sin ánimo de lucro, entre las que se encuentra la Cámara Nacional Inmobiliaria (CNI), gremio objeto de estudio del presente artículo, la cual es una organización sin fines de lucro, enfocada en el fortalecimiento del sector en Colombia,

contribuyendo a mejorar la calidad en la prestación del servicio de las agencias de arrendamientos y ventas de usados y demás participantes del sector inmobiliario, siendo garantes de las buenas prácticas empresariales con transformación digital, en beneficio de la comunidad en general.

Cabe destacar que al cierre del 2022, 45 organizaciones se encontraban afiliadas a la CNI, dedicadas al servicio de compra venta, arrendamiento, avalúos, proyectos y todo lo relacionado a la propiedad raíz, para lograr acuerdos con los diferentes actores del mercado inmobiliario, en arrendamiento y demás actividades conexas, con el fin de potencializarlas, defenderlas jurídica y económicamente ante los demás estamentos, para dinamizarlas en temas de máximo impacto, mejorar su productividad, lograr rendimientos y beneficios gremiales con ellas mismas y las de su entorno.

2. Metodología

Este estudio se enmarca en el enfoque mixto; es cualitativo, porque el estudio de los datos se halló mediante un instrumento de recolección tipo entrevistas, aunado a la observación documental, con el fin de encontrar, construir y analizar el objeto de estudio. Por otra parte, el artículo tuvo un corte cuantitativo, por cuanto presentó características de una investigación cuantitativa según lo expuesto por Vallejo (2023), tales como, se implementaron técnicas estadísticas con el fin de analizar la información y se implementaron instrumentos para la medición de las variables latentes y observables.

Asimismo, este artículo implementó el nivel descriptivo, enfatizando en las conclusiones dominantes apalancadas de forma empírica en la covarianza de los factores de las variables latentes para confirmar los efectos sobre los reactivos (variables observadas), lo cual permite comprender la función del parámetro. Por otra parte, Macay-Zambrano y Véliz-Castro (2019) enfatizan en que el estudio exploratorio es menester cuando en los antecedentes no se presentan situaciones

o escenarios específicos sobre el objeto de estudio o carece de actualización y por tal requiere un nuevo contexto. Las autoras, aclaran que, en dichos casos, la invención de nuevas herramientas de medición, mejoran los resultados previos, situación que se evidencia en el desarrollo del artículo.

Del mismo modo, dentro de la investigación, este artículo tiene un nivel explicativo, por cuanto pretende aportar variables, características y métodos para determinar los indicadores financieros estándar de las pymes de la CNI y su valor en la toma de decisiones gerenciales. Por último, el mismo presenta los fundamentos de un diseño no experimental, porque el autor, no actúa, no opera, no cambia, no trastorna, no reforma, no transforma, no controla, ni tampoco influye en la conducta de las variables del artículo; observando solamente la actuación de estas, tal y como se desempeñan en su cotidianidad (Ramos-Galarza, 2021).

Para identificar la población del presente artículo, se observó que al cierre del 2022 la CNI contaba con 45 organizaciones afiliadas, de las cuales, todas se clasificaban como pymes, constituyendo estas la población por ser el objeto donde se busca profundizar el estudio y diseñar el sistema de indicadores financieros. En cuanto a la muestra de la investigación, se implementó la metodología aleatorio simple, constituyendo está en 34 pymes afiliadas a la Cámara Nacional Inmobiliaria de Colombia.

Por otra parte, las técnicas e instrumentos de recolección de datos fueron primeramente la observación documental, el resumen lógico y la entrevista semi estructurada como fuente primaria. Partiendo de estas técnicas se crea una entrevista semi estructurada para ser aplicada mediante el método *Delphi* a expertos del sector inmobiliario por sus títulos de pregrado y posgrado y por su experiencia profesional en este. Posteriormente, con el sistema de indicadores construido se aplica una encuesta a empleados de áreas administrativas de las pymes de la CNI identificadas en la muestra estadística.

Las técnicas que se emplearon en el análisis de datos del presente artículo

fueron: Primeramente, para el cuestionario con los expertos: El análisis documental y la triangulación; mientras que, en segunda instancia, para la encuesta dirigida a las pymes de la CNI: Análisis de fiabilidad, análisis descriptivo y análisis correlacional, mediante el *software* estadístico R.

Por último, es menester aclarar que la medida de confiabilidad considera la interacción entre los componentes de un sistema, teniendo en cuenta la redundancia y la probabilidad de fallo de cada componente, para calcular la confiabilidad general del sistema (Cronbach, 1951). Esta proporciona una perspectiva integral y cuantitativa de la confiabilidad, permitiendo tomar decisiones informadas sobre el diseño y mantenimiento del sistema.

Para la encuesta construida se evaluó la confiabilidad interna, que se refiere a la consistencia interna de los resultados obtenidos al aplicar un instrumento compuesto por diferentes *ítems* o preguntas. La consistencia interna de una encuesta, se refiere a la medida en que los *ítems* o preguntas de la encuesta miden de manera coherente el constructo o fenómeno que se pretende evaluar (Marcoulides, 1998). En otras palabras, se evalúa si las preguntas de la encuesta están correlacionadas entre sí y miden de manera consistente la variable o constructo que se desea medir. Un valor alto de alfa de Cronbach cercano a 1 indica una mayor consistencia interna, lo que implica que

las preguntas de la encuesta miden de manera confiable el constructo en cuestión.

Consecutivamente, se documentaron los resultados arrojados por el *software* estadístico R, a través del análisis descriptivo, donde se analizaron los cargos laborales de quienes respondieron la encuesta; análisis correlacional, el cual se implementó bajo el coeficiente de correlación de Pearson, conforme a la teoría de Cohen (1988) donde la correlación de valores iguales o mayores que 0.10 e inferiores a 0.30 indican una relación de pequeña magnitud; valores mayores que 0.30 muestran una magnitud moderada; mientras que valores superiores a 0.50 marcarían correlaciones de magnitud elevada/alta.

3. Resultados y discusión

3.1. Sistema de indicadores financieros para las pymes de la CNI

El sistema de indicadores financieros para las organizaciones de la CNI del Cuadro 1, contiene variables latentes y observables. La estructuración y codificación de las variables latentes, expuestas en el Cuadro 2, es determinada con base en los indicadores financieros de liquidez (5 factores), de eficiencia (9 factores), y de rentabilidad (6 factores), los cuales contienen 20 factores que conforman el sistema.

Cuadro 1
Sistema de indicadores financiero para las pymes de la CNI

Indicador	Definición	Objetivo	Responsable(s)	Recursos	Puntos de lectura
1. Categorización ABC de clientes conforme a sus pagos.	Categorizar los clientes de acuerdo con los periodos de pago.	Aumentar la gestión de la cartera y el flujo de caja.	Coordinador Cartera	*Personal capacitado. *Base de datos de la cartera.	Frecuencia mensual.
2. Indicador de crecimiento de inmuebles arrendados por mes.	Porcentaje de crecimiento de inmuebles mensual	Analizar el crecimiento en número de inmuebles de acuerdo con los ingresos de contratos nuevos, y retiro de los administrativos.	Director comercial	*Datos analíticos del <i>software</i> administrativo. *Personal capacitado.	Frecuencia mensual
3. Indicador de edades de cartera	Porcentaje de recaudo por edades de la cartera.	Analizar el porcentaje de recaudo de acuerdo con las edades establecidas de la cartera, para mejor planeación de la liquidez.	Coordinador de cartera	*Datos analíticos del <i>software</i> administrativo. *Personal capacitado.	Frecuencia mensual

Cont... Cuadro 1

4. Indicador de riesgo de la cartera	Porcentaje de contratos siniestrados durante varios periodos.	Analizar el riesgo de cada contrato de acuerdo con las veces que se siniestra durante un periodo, con el fin de evaluar la continuidad en póliza de seguro.	Coordinador de cartera	*Datos analíticos del <i>software</i> administrativo. *Personal capacitado.	Frecuencia trimestral
5. Beneficios financieros a clientes y propietarios para su fidelización.	Asignación de categoría de propietario	Asignar una categoría a los propietarios de acuerdo con la cantidad de inmuebles consignados en la agencia, para un servicio más personalizado y fidelización.	Director comercial	*Datos analíticos del seguimiento de promesas. *Personal capacitado	Frecuencia cuatrimestral
6. Tasa de desocupación de inmuebles	Cálculo de rotación de inmuebles	Analizar los comportamientos del mercado inmobiliario, y detectar las razones de desocupación.	Administrador comercial	*Personal capacitado. *Informe del <i>software</i> .	Frecuencia Mensual
7. Tasa de ocupación de inmuebles	Cálculo de rotación de inmuebles	Analizar los comportamientos por zona y más al detalle por inmueble, detectando con este la cantidad de veces que un inmueble ha sido arrendado por la misma agencia.	Administrador comercial	*Personal capacitado. *Informe del <i>software</i> .	Frecuencia Mensual
8. Estudio de crédito a clientes	Crédito directo o tercerizado a los clientes.	Aumentar el número de clientes y mantener los clientes actuales.	La administración	*Personal de cartera	Durante la etapa de implementación del sistema de indicadores
9. Seguimiento de satisfacción de los clientes	Porcentaje de satisfacción de los servicios	Aumentar el número de clientes y la confianza en los servicios inmobiliarios.	Mercadeo	*Personal capacitado. *Informe de datos encuestas.	Frecuencia con la que se obtienen nuevos clientes.
10. Tasa de respuesta a PQRS de mantenimiento	Porcentaje de eficiencia en respuestas a solicitudes de mantenimientos de inmuebles	Evaluar la capacidad de respuesta ante las solicitudes de mantenimientos, y evitar posibles causales de terminación de contratos.	Coordinador Mantenimiento	*Personal capacitado. *Base de datos de solicitudes.	Frecuencia con la que se puede contestar al requerimiento de acuerdo con la ley, y el contrato de arrendamiento.
11. Tasa de respuesta a PQRS de recibimiento de inmuebles.	Porcentaje de eficiencia en respuestas a solicitudes de recibimiento de inmuebles	Evaluar la capacidad de respuesta ante las solicitudes de recibimientos, y evitar posibles daños al inventario del inmueble que tenga que asumir la agencia inmobiliaria.	Coordinador recibimiento	*Personal capacitado. *Base de datos de solicitudes de entrega de inmuebles.	Frecuencia con la que se puede contestar al requerimiento de acuerdo con la ley, y el contrato de arrendamiento.
12. Indicador de fidelización de clientes	Porcentaje de fidelización de clientes con novedad de entrega.	Analizar la eficiencia del cumplimiento	Coordinador de fidelización	*Personal capacitado. *Base de datos de los clientes para entrega.	Frecuencia cada que se presenten casos de entrega
13. Instalación de sedes nuevas conforme a la demanda de la zona	Porcentaje de interacciones y visitas por redes sociales	Analizar posibles zonas donde se requiera de una sede física y analizar la demanda del mercado.	Mercadeo	*Personal capacitado. *Datos analíticos de las redes sociales	Frecuencia mensual
14. Indicador de rotación de personal comercial	Porcentaje de personal que ingresa y se retira en el corto plazo.	Analizar la rotación del personal comercial, para analizar el cubrimiento de las zonas.	Director comercial	*Datos analíticos del <i>software</i> administrativo. *Personal capacitado.	Frecuencia mensual

Cont... Cuadro 1

15. Tasa de incrementos de cánones	Promedio de incrementos de canon por sector.	Analizar el comportamiento del mercado de inmuebles por sector, para asesorar a cada propietario con un incremento justo	Administrador comercial	*Personal capacitado. *Informe del software.	Frecuencia Semestral
16. Tasa de clientes (arrendatarios) aprobados sin inmueble	Cantidad de clientes sin poder ubicar en un inmueble	Hacer seguimiento oportuno e identificar oferta y demanda	Administrador comercial	*Personal capacitado.	Frecuencia Mensual
17. Estudio de mercado sobre la demanda.	Estudios de mercado periódicos.	Conocer la demanda del mercado.	Mercadeo y Comerciales	* Personal capacitado	Frecuencia semestral.
18. Indicador de cumplimiento de metas por captación y arrendamientos	Cumplimiento de metas comerciales.	Analizar el cumplimiento por asesor comercial, y evaluar la demanda de cada sector.	Administrador comercial	*Personal capacitado. *Base de datos de los inmuebles arrendados	Frecuencia mensual.
19. Indicador de ventas efectivas	Porcentaje de ventas efectivas	Analizar el porcentaje de promesas de compraventa que se vuelven efectivas.	Director comercial	*Datos analíticos del seguimiento de promesas. *Personal capacitado	Frecuencia mensual
20. Indicador de captaciones por sector	Porcentaje de captaciones de inmuebles por sector	Aumentar la competitividad entre los asesores comerciales otorgando mayor cobertura a las zonas con más demanda.	Director comercial	*Datos analíticos del seguimiento de promesas. *Personal capacitado	Frecuencia cuatrimestral

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Cuadro 2 Variables latentes

No.	Inicial	Variables latentes
1	L	Indicadores de liquidez
2	E	Indicadores de eficiencia
3	R	Indicadores de rentabilidad

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Como se observa en el Cuadro 3, todos los factores que conforman el sistema son medidos en la Escala Likert, desde 1 hasta 5, donde 1= Casi nunca; 2= Nunca; 3= Algunas veces; 4= Casi siempre; y 5= Siempre. Asimismo, se tiene que por ejemplo V1L1: V = concierne a la palabra o variable definida; el número que le acompaña

1 = concierne al número de esta variable; L = concierne a la inicial del nombre de la variable (en este caso “indicadores de liquidez”, ver Tabla 2); 1 = concierne al factor perteneciente al indicador. En este orden de ideas, este código V1L1, se debe leer de la siguiente manera: Variable uno indicadores de inventarios, factor uno.

Cuadro 3 Variables observables o factores

Variable	Detalle del hecho o evento	Nivel de medida
V1L1	¿Categoriza los clientes de acuerdo con los periodos de pago?	Escala
V1L2	¿Calcula el porcentaje de crecimiento de inmuebles mensualmente?	Escala
V1L3	¿Calcula el porcentaje de recaudo por edades de la cartera mensualmente?	Escala

Cont... Cuadro 3

V1L4	¿Calcula el porcentaje de contratos siniestrados durante varios periodos mensualmente?	Escala
V1L5	¿Asigna categoría a cada propietario cuatrimestralmente?	Escala
V2E6	¿Conoce la tasa de desocupación de inmuebles mensualmente?	Escala
V2E7	¿Conoce la tasa de ocupación de inmuebles mensualmente?	Escala
V2E8	¿Concede crédito directo o tercerizado a los clientes?	Escala
V2E9	¿Calcula el porcentaje de satisfacción de los servicios con la misma frecuencia con que obtiene nuevos clientes?	Escala
V2E10	¿Conoce el porcentaje de eficiencia en respuestas a solicitudes de mantenimientos de inmuebles?	Escala
V2E11	¿Conoce el porcentaje de eficiencia en respuestas a solicitudes de recibimiento de inmuebles?	Escala
V2E12	¿Calcula el porcentaje de fidelización de clientes con novedad de entrega cada que se presentan casos de entrega?	Escala
V2E13	¿Calcula el porcentaje de interacciones y visitas por redes sociales mensualmente?	Escala
V2E14	¿Calcula el porcentaje de personal que ingresa y se retira en el corto plazo mensualmente?	Escala
V3R15	¿Halla el promedio de incrementos de canon por sector semestralmente?	Escala
V3R16	¿Tiene registro de la cantidad de clientes sin poder ubicar en un inmueble mensualmente?	Escala
V3R17	¿Realiza estudios de mercado periódicos semestralmente?	Escala
V3R18	¿Logra el cumplimiento de metas comerciales mensualmente?	Escala
V3R19	¿Calcula el porcentaje de ventas efectivas mensualmente?	Escala
V3R20	¿Conoce el porcentaje de captaciones de inmuebles por sector cuatrimestralmente?	Escala

Fuente: Elaboración propia, 2023.

3.2. Análisis de fiabilidad

el presente estudio.

En la Tabla 1, se presenta la confiabilidad del instrumento de observación diseñado para

Tabla 1
Confiabilidad de la variable de estudio

Alpha de Cronbach	Std Alpha	smc	average_r	ase	mean	sd	median_r
0.94926	0.9450364	0.9764881	0.4622767	0.01137615	3.505882	0.944583	0.5146077
Confiabilidad si un ítem es eliminado							
Item				Cronbach	mean	Sd	
L1 ¿Categoriza los clientes de acuerdo con los periodos de pago?				0.2107	4.588235	0.6089	
L2 ¿Calcula el porcentaje de crecimiento de inmuebles mensualmente?				0.6783	3.911765	1.4006	
L3 ¿Calcula el porcentaje de recaudo por edades de la cartera mensualmente?				0.2270	4.617647	0.5513	

Cont... Tabla 1

L4 ¿Calcula el porcentaje de contratos siniestrados durante varios periodos mensualmente?	0.7812	3.117647	1.77123
L5 ¿Asigna categoría a cada propietario cuatrimestralmente?	0.9138	2.705882	1.50814
E6 ¿Conoce la tasa de desocupación de inmuebles mensualmente?	0.3715	3.852941	1.41705
E7 ¿Conoce la tasa de ocupación de inmuebles mensualmente?	0.3869	3.941176	1.36939
E8 ¿Concede crédito directo o tercerizado a los clientes?	0.7421	2.794118	1.36584
E9 ¿Calcula el porcentaje de satisfacción de los servicios con la misma frecuencia con que obtiene nuevos clientes?	0.8395	2.970588	1.24280
E10 ¿Conoce el porcentaje de eficiencia en respuestas a solicitudes de mantenimientos de inmuebles?	0.8741	3.147059	1.32876
E11 ¿Conoce el porcentaje de eficiencia en respuestas a solicitudes de recibimiento de inmuebles?	0.9275	3.088235	1.35664
E12 ¿Calcula el porcentaje de fidelización de clientes con novedad de entrega cada que se presentan casos de entrega?	0.8726	3.029412	1.33678
E13 ¿Calcula el porcentaje de interacciones y visitas por redes sociales mensualmente?	0.6828	3.441176	1.4183
E14 ¿Calcula el porcentaje de personal que ingresa y se retira en el corto plazo mensualmente?	0.7546	3.323529	1.4295
R15 ¿Halla el promedio de incrementos de canon por sector semestralmente?	0.4676	3.882353	1.4515
R16 ¿Tiene registro de la cantidad de clientes sin poder ubicar en un inmueble mensualmente?	0.8412	3.352941	1.6121
R17 ¿Realiza estudios de mercado periódicos semestralmente?	0.9501	3.088235	1.3787
R18 ¿Logra el cumplimiento de metas comerciales mensualmente?	0.8141	3.764706	0.7807
R19 ¿Calcula el porcentaje de ventas efectivas mensualmente?	0.1460	4.176471	0.8337
R20 ¿Conoce el porcentaje de captaciones de inmuebles por sector cuatrimestralmente?	0.8453	3.323529	1.5318

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Los resultados indican que la variable de estudio tiene una alta confiabilidad, según la interpretación de las medias explicadas por Marcoulides (1998), como se evidencia por un coeficiente alfa de Cronbach de 0.949. Además, el valor de Std alpha de 0.945 también respalda la consistencia interna de la variable. El coeficiente *smc* (*Squared Multiple Correlation*) de 0.976 sugiere que la variable es altamente correlacionada consigo misma, en otras palabras, la varianza de la variable latente puede ser explicada por los elementos que la componen. El *average_r* de 0.46

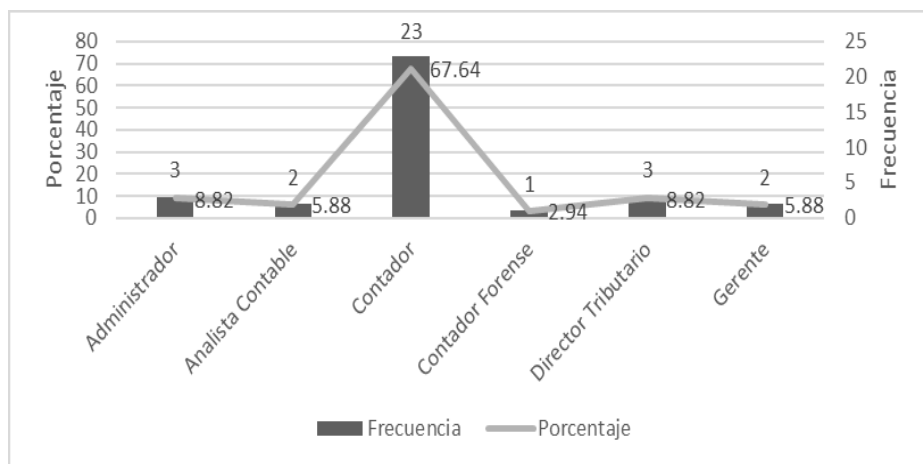
muestra una relación moderada entre los ítems de la variable.

El valor ase (error estándar de medición) de 0.011 indica una precisión aceptable de la estimación de la confiabilidad. La media de la variable es 3.51, con una desviación estándar de 0.94, muestra que los valores están relativamente cerca de la media. El valor de *median_r* de 0.51 sugiere que la variable no está muy sesgada hacia un lado en particular. En general, estos resultados indican que la variable de estudio es confiable y consistente en su medición.

Adicionalmente, si se elimina un elemento del instrumento, el coeficiente alfa de Cronbach puede cambiar, lo que indica un cambio en la consistencia interna del instrumento. En el caso del ítem L1 ¿Categoriza los clientes de acuerdo con los periodos de pago?, si se elimina de la encuesta, la confiabilidad disminuye considerablemente a 0.2107. Esto sugiere que el ítem tiene una contribución importante a la confiabilidad general de la encuesta. Además, se proporcionan el valor de la media de la variable, que es de 4.59, y la desviación estándar de 0.61, los cuales describen la distribución de respuestas para la variable en cuestión. Por lo tanto, es recomendable mantener este ítem en la encuesta para obtener resultados más confiables y representativo.

3.3. Análisis descriptivo

A nivel general, en el estudio participó personal del área administrativa y gerencial, el hecho de que todos los participantes pertenezcan a dicho departamento de las empresas da garantía de que son conocedores del implementación, manejo y control de los indicadores financieros. En el Gráfico I, se evidencia que el 85,29% son contadores. El analista contable, cumple las mismas funciones del contador, excepto que no firma los estados financieros ni las declaraciones fiscales. En cuanto al contador forense, siendo también un contador, sus funciones son de auditoría. El director tributario, sus funciones se limitan a la preparación y presentación de declaraciones tributarias.



Fuente: Elaboración propia, 2023.

Gráfico I: Cargos empresariales que respondieron la encuesta

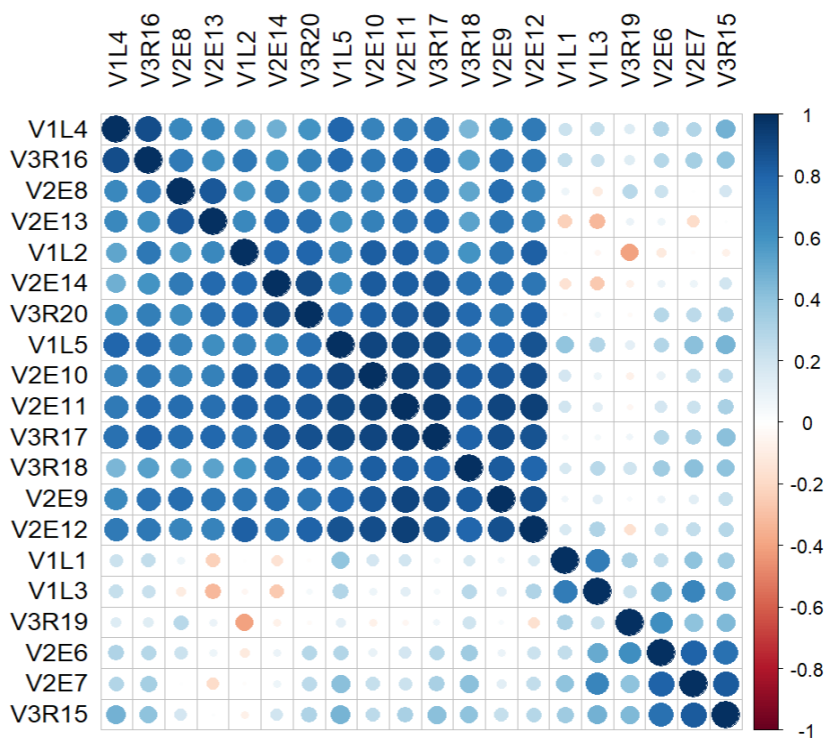
Si bien, los indicadores financieros muestran la dinámica de la empresa a partir de los resultados históricos analizados y presentados por el contador, también es una fuente de información para visualizar la dinámica organizacional a partir de las decisiones futuras, respecto a los factores

que afectan las variables que conforman dichos indicadores. En consecuencia, dada la conformación de la muestra se debe tener cuidado en los análisis de los resultados dado que se puede tener una mayor influencia de una visión retrospectiva de los indicadores que a una visión prospectiva de los mismos.

3.4. Análisis correlacional

Teniendo presente cada una de las variables que componen el instrumento de medición, se aplica el coeficiente de correlación de Pearson. La correlación entre dos variables, en este caso observables, independientemente de que pertenezcan a la misma variable latente

o no, representa la fuerza de influencia que puede existir de una variable sobre la otra, la cual puede ser positiva, inversamente proporcional, o negativa, inversamente proporcional (Cronbach, 1951). En la Figura I, la mayor intensidad del color azul indica mayor correlación positiva y el color rojo muestra el grado de correlación negativa.



Fuente: Elaboración propia, 2023.

Figura I: Análisis correlacional de las variables observables

Sobre esta base, la alta correlación positiva entre V3R20 y V2E14 muestra el porcentaje de captaciones de inmuebles por sector en concordancia con el porcentaje de personal que ingresa y se retira en el corto plazo. Específicamente, da claridad sobre el aumento de la competitividad de los asesores

comerciales, lo cual permite un mayor cubrimiento de los inmuebles por zonas analizadas. Asimismo, la alta correlación positiva entre V3R16 y V2E11 evidencia la relación que existe entre el porcentaje de eficiencia en respuestas a solicitudes de recibimiento de inmuebles y la cantidad de

clientes sin poder ubicar en un inmueble, indicando que a mayor capacidad de respuesta ante las solicitudes de recibimientos incrementa el seguimiento oportuno e identificación de oferta y demanda entre los clientes de la inmobiliaria.

Ahora bien, la alta correlación positiva entre las variables V1L5 y V3R17 muestra que, al asignar una categoría a los propietarios de acuerdo con la cantidad de inmuebles consignados en la agencia, para un servicio más personalizado y fidelización, aumenta el conocimiento que tienen la inmobiliaria sobre la demanda del mercado. En el mismo orden, existen una alta correlación en las variables V2E12 y V1L2 evidenciando que, al analizar el crecimiento en número de inmuebles de acuerdo con los ingresos de contratos nuevos, y retiro de los administrativos, es más alta la probabilidad de que se acreciente el porcentaje de fidelización de clientes con novedad de entrega.

Al estudiar las variables observables V2E9 y V3R17, se puede apreciar que, a medida que aumenta el número de clientes y la confianza en los servicios inmobiliarios, se acrecientan los estudios de mercados periódicos, propiciando así mayor conocimiento de la demanda del mercado. Cuando se analiza la correlación de V3R15 y V2E7, se evidencia que, en más se analizan los comportamientos por zona y más al detalle por inmueble, se obtiene más información sobre el comportamiento del mercado de inmuebles por sector, detectando con este la cantidad de veces que un inmueble ha sido arrendado por la misma agencia y así se asesora a cada propietario con un incremento justo.

Continuando con el análisis de correlaciones positivas entre variables observables, se puede analizar que V2E6 y V3R19 permiten concluir que, a mayor cálculo de rotación de inmuebles, se incrementa el porcentaje de promesas de compraventa que se vuelven efectivas. Asimismo, se puede observar con la relación entre V2E11 y V3R17 que, con los estudios periódicos de mercado, se puede evaluar la capacidad de respuesta ante las solicitudes de recibimientos, evitando

posibles daños al inventario del inmueble que tenga que asumir la agencia inmobiliaria.

La correlación entre V3R15 y V1L4 permite comprender que, entre más se calcule y aumente el porcentaje promedio de incrementos de canon por sector, más exacto será el análisis del riesgo de cada contrato de acuerdo con las veces que se siniestra durante un periodo, evaluando así la continuidad en póliza de seguro. Por último, se evidencia una alta correlación entre las variables V1L3 y V2E7 observando que, con el cálculo e incremento del porcentaje de recaudo por edades de la cartera, aumenta el número de clientes nuevos y mantiene los clientes actuales.

Conclusiones

Se puede concluir que uno de los factores reconocibles que inciden en la relevancia de los indicadores financieros, es batallar contra el alto costo de la adquisición, investigación e implementación de herramientas financieras en las pymes, incluidas las del sector inmobiliario, pues las mismas en Latinoamérica se han visto sometidas a fracasar en el mercado económico, ocasionando su quiebra prematura. Dichas organizaciones han sido objeto de estudio en muchos trabajos investigativos, como el presente, donde se le brinda a este tipo de compañías, una herramienta financiera para su crecimiento en el mercado.

Asimismo, teniendo en cuenta que los indicadores financieros de liquidez, eficiencia y rentabilidad, ofrecen cifras históricas y reales para la toma de decisiones y el desarrollo de los procesos organizacionales de mayor operatividad en las empresas del sector inmobiliario, entre ellas las afiliadas a la CNI, las variables latentes expuestas previamente son la base fundamental para la construcción del sistema de indicadores financieros para las pymes de la CNI de Colombia.

Con la aplicación del método *Delphi*, las encuestas realizadas al personal administrativo de las organizaciones de la CNI, definidas en la muestra y la aplicación del análisis de fiabilidad, descriptivo y correlacional, se logra

diseñar y confirmar la viabilidad y utilidad del sistema de indicadores financieros para las pymes de la CNI, constituyendo de esta manera una herramienta financiera lista para ser implementada, desarrolla y auditada por las organizaciones afiliadas a la CNI.

La presente investigación tuvo tres grandes limitaciones expuestas a continuación: La primera limitante, fue la obtención de datos sobre la CNI de manera teórica, debido al cambio de administración que hubo cuando se solicitó la misma; en segunda instancia, la recolección de datos vía entrevista dirigida a profesionales del sector inmobiliario, dilató más de lo planteado el cronograma, postergando en varias ocasiones las reuniones de la aplicación del instrumento de recolección, debido a la falta de tiempo de los expertos; por último, se evidenció retraso en recolección de datos vía encuestas aplicadas a las pymes de la CNI, postergando el análisis por la lentitud en el diligenciamiento del instrumento de recolección de datos.

Por último, con el fin de obtener los resultados descritos anteriormente, el sistema de indicadores financieros propuesto debe ser implementado, desarrollado y auditado completamente. La herramienta financiera producto de este estudio tiene que ser implementada solamente por las organizaciones afiliadas a la CNI, de lo contrario no se garantizan los mismos resultados. El sistema de indicadores financieros para las pymes de la CNI sirve de sustento teórico para el desarrollo de otras investigaciones afines estructuradas desde el mismo enfoque metodológico.

Referencias bibliográficas

- Bonilla, D. A., y Duque-Grisales, E. A. (2020). Estudio sobre opciones de financiación para las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Medellín. *Revista Cintex*, 25(1), 54-67. <https://doi.org/10.33131/24222208.359>
- Botero, S. (2021). Neoliberalismo, globalización y empresas transnacionales: Una revisión de sus implicaciones en materia de derechos humanos. *Revista Latinoamericana de Sociología Jurídica*, 2(2), 32-60. <https://usi.edu.ar/wp-content/uploads/2021/02/Santiago-Botero-G%C3%B3mez.pdf>
- Cando-Pilatásig, J. V., Cunuhay-Patango, L. O., Tualombo-Rea, M. A., y Toaquiza-Toapanta, S. M. (2020). Impacto de las NIC y las NIIF en los Estados Financieros. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la Investigación y Publicación Científico-Técnica Multidisciplinaria)*. Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP), 5(16), 328-340. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/175>
- Católico, D. F., Urbina, J. V., y Gutiérrez, J. (2019). La incidencia de las Normas Internacionales de la Información Financiera sobre la revelación de la información contable en empresas colombianas. *Apuntes Contables*, (23), 85-105. <https://doi.org/10.18601/16577175.n23.06>
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of test. *Psychometrika*, 16(3), 297-334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Decreto 3022 del 2013 [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo]. Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 2. 27 de diciembre de 2013.
- Decreto 2420 del 2015 [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo]. Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario de las Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de

la Información y se dictan otras disposiciones. 14 de diciembre de 2015.

- Encalada, D. C., Paredes, J. A., y Gil, D. J. (2020). El control interno de los activos fijos y su incidencia en los estados financieros del sector público. *Revista Científica Ciencia y Tecnología*, 20(25), 46-57. <https://cienciaytecnologia.uteg.edu.ec/revista/index.php/cienciaytecnologia/article/view/274>
- Espinoza-Cume, A. I. (2020). NIIF y su viabilidad en los estados financieros. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la Investigación y Publicación Científico-Técnica Multidisciplinaria). Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 5(3), 893-915. <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/268>
- Fontalvo, T. J., De la Hoz, E., y De la Hoz, E. (2020). Análisis de eficiencia de sector inmobiliario. *Dimensión Empresarial*, 18(2), 54-65. <https://doi.org/10.15665/dem.v18i2.2255>
- García, V. M. (2015). *Análisis financiero: Un enfoque integral*. Grupo Editorial Patria.
- Imaicela, R. D., Curimilma, O. A., y López, K. M. (2019). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (11).
- Ismail, R., Mohd-Saleh, N., y Yaakob, R. (2022). Audit committee effectiveness, internal audit function and financial reporting lag: Evidence from Malaysia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 18(2), 169-193. <https://doi.org/10.21315/aamjaf2022.18.2.8>
- Lavalle, A. C. (2017). *Análisis financiero*. Editorial digital UNID.
- Lesmes, M. R., y Ospina, S. V. (2019). Evaluación, comparación y comportamiento de los principales indicadores financieros de las pymes del sector inmobiliario de la economía colombiana para los años 2016-2018. *Pensamiento Republicano*, (11), 127-152. <http://dx.doi.org/10.21017/pen.repub.2019.n11.a60>
- Ley 1314 del 2009. Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento. 13 de julio de 2009. D.O. 47.409.
- Macay-Zambrano, M. E., y Véliz-Castro, F. Z. (2019). Niveles en la comprensión lectora de los estudiantes universitarios. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 4(3), 401-415. <https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/1090>
- Marcillo-Cedeño, C. A., Aguilar-Guijarro, C. L., y Gutiérrez-Jaramillo, N. D. (2021). Análisis financiero: Una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Marcoulides, G. A. (1998). Applied generalizability theory models. In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research*. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9781410604385>
- Martín, I., y Herencia, M. J. (2023). Propuesta de un sistema de indicadores para la medición de la confianza y el engagement en Internet. Aplicación y análisis en la compañía Disney España. *PAAKAT: Revista de Tecnología y Sociedad*, 13(24). <http://dx.doi.org/10.32870/Pk.a13n24.740>

- Orobio, A., Rodríguez, E. M., y Acosta, J. C. (2018). Análisis del impacto de implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIF) en el sector industrial de Bogotá para PYMEs. *Cuadernos de Contabilidad*, 19(48), 97-114. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc19-48.aiin>
- Ramos-Galarza, C. (2021). Editorial: Diseños de investigación experimental. *CienciAmérica*, 10(1), 1-7. <https://doi.org/10.33210/ca.v10i1.356>
- Rico, C. O., Montoya, L. D., Franco, B. M., y Laverde, M. Á. (2020). La comparabilidad de la información financiera en Colombia tras su convergencia con los IFRS. El caso de las propiedades, planta y equipo de las empresas cotizantes. *Innovar*, 30(76), 91-103. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n76.85215>
- Rico, J. D., Galviz, D. F., Jiménez, A., y Aristizabal, L. Y. (2022). Sistema de indicadores de eficiencia financiera para las pymes del sector textil de Medellín-Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVIII(6), 441-460. <https://doi.org/10.31876/rcs.v28i.38857>
- Santana, J. W., Álava, D. F., Vera, R. Y., y Toapanta, N. O. (2023). Indicadores socioeconómicos de la Playita del Coaque-Ecuador, en el marco del Observatorio Económico de Manpanor. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIX, 29(E-8), 437-449. <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i.40964>
- Santos, P., De la Cruz, G. A., y Polanco, Y. J. (2020). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. Universidad Abierta para Adultos (UAPA).
- Soto, S. E., Salas, J. A., De Brancamonte, P.J., y Pagador, S. E. (2023). Gestión del intraemprendimiento como predictor de creación de valor compartido en micro y pequeñas empresas peruanas. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIX(E-7), 77-87. <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i.40448>
- Talha, M., Wang, F., Maia, D., y Marra, G. (2022). Impact of information technology on accounting and finance in the digital health sector. *Journal of Commercial Biotechnology*, 27(2), 184-195. <https://doi.org/10.5912/jcb1299>
- Tejada, J. A. (2020). Normas internacionales de información financiera y la razonabilidad de los estados financieros. *Balance's*, 7(10), 4-12. <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/176/158>
- Vallejo, R. H. (2023). Prácticas de apertura del conocimiento utilizadas por los científicos colombianos en el proceso de investigación. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIX(E-7), 305-326. <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i.40466>
- Yauri-Santos, G. M., Erazo-Álvarez, J. C., Narváez-Zurita, C. I., y Moreno, V. P. (2020). Plan de responsabilidad social empresarial para el sector inmobiliario. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10), 397-426. <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.845>
- Zúñiga, F., Villanueva, D., Pacheco, L., y Pincheira, R. (2022). Consecuencias financieras de la primera aplicación de la Norma Internacional de Información Financiera N° 16 en Chile. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(100), 1702-1720. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.100.25>