

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

UNA PERSPECTIVA DE LAS FINANZAS RAZONABLES Y SOSTENIBLES: GESTION
FINANCIERA DE INDUSTRIAS BENABAR DURANTE EL PERÍODO 2018 – 2023

MEMORIA DE SEMINARIO DE GRADUACIÓN

LÓPEZ VALVERDE RIGOBERTO, 115770158

MONGE SEGURA STUAR, 117040852

SALGUERA PIZARRO JOSÉ PABLO, 117070030

VASQUEZ SANDÍ MONSERRAT, 116830419

“Campus Omar Dengo”

Heredia, 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

UNA PERSPECTIVA DE LAS FINANZAS RAZONABLES Y SOSTENIBLES: GESTION
FINANCIERA DE INDUSTRIAS BENABAR DURANTE EL PERÍODO 2018 – 2023

Memoria de Seminario de Graduación

Sometido a consideración del tribunal examinador, como requisito parcial para optar al

Grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera

LÓPEZ VALVERDE RIGOBERTO, 115770158

MONGE SEGURA STUAR, 117040852

SALGUERA PIZARRO JOSÉ PABLO, 117070030

VASQUEZ SANDÍ MONSERRAT, 116830419

Responsable Académica:

Jilma Majano Benavides

“Campus Omar Dengo”

Heredia, 2023

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación se dedica principalmente a Dios, por ser el guía y sostén durante la travesía universitaria con el pasar de los años.

A nuestras familias, padres, hermanos, madres, abuelos, todos aquellos que, con su sacrificio, esfuerzo y paciencia han permitido nuestro logro actual y futuro. Marcan en cada corazón un lienzo de poder y empoderamiento para continuar aplicando sus valores y creencias en nuestra sociedad para crear una civilización de profesionales aptos de implementar todo el conocimiento adquirido.

A nuestros profesores, personal administrativo, entes regionales y otros, que con la ayuda ofrecida, el conocimiento transmitido, el desarrollo de herramientas y actitudes de mejora ofrecidas, nos dieron el empuje de lograr este trabajo, este objetivo.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho posible este trabajo, sus aportes y sus conocimientos.

Equipo investigador.

AGRADECIMIENTOS

Rigoberto López Valverde

A Dios por darme la valentía, el esmero y la fortaleza para cumplir paso a paso este proceso. A mi madre y hermana por su constante motivación para seguir adelante y cumplir mis metas. Por creer en mí y en mis capacidades. A mí mismo por lograr superar las incertidumbres que existieron en el camino, pero con optimismo y fe se superaron. Así como a todas las personas que se vieron involucradas para llegar hasta aquí.

Stuar Monge Segura

En primera instancia a Dios, que permite mi existencia en este mundo de oportunidades y mejoras. A mi querida madre, por la paciencia y cada grano de esfuerzo y amor que me ha dedicado durante todo el proceso universitario y de vida. A mi querida abuela, su conocimiento y experiencias han sido mi abundancia de herramientas en la vida.

Mis compañeros de investigación, por ser motivo de esfuerzo y trabajo en equipo.

José Pablo Salguera Pizarro

A Dios por permitirme llegar a esta nueva etapa en mi vida. Agradezco profundamente a mi familia, especialmente a mis padres, hermanas y abuelos, quienes son mi mayor fuente de motivación y han contribuido enormemente a mi desarrollo. También agradecer a mis compañeros por su constante apoyo y dedicación, así como a todas las personas que, con sus acciones o palabras, han hecho posible este éxito. Su ayuda y motivación fueron fundamentales en este proceso.

Montserrat Vásquez Sandi

A Dios por una etapa más culminada en mi querida Universidad Nacional y permitirme cumplir mis sueños a pesar de lo duro del camino. A Tito que desde el cielo debe estar brincando de alegría por mis logros. A tita que siempre está motivándome a seguir adelante con el estudio. A mi familia, mi hijo Ian Gabriel, que es mi inspiración y motivación. A mis papas y mi hermana quienes son mi apoyo soporte incondicional. Y a mis compañeros y amigos cercanos quienes fueron parte de este proceso de inicio a fin.

Del grupo investigador:

A la profesora Jilma Majano Benavides por todo su apoyo, guía y paciencia durante el desarrollo del trabajo, por siempre incentivarnos a seguir y hacer lo mejor para poder culminar con este trabajo. Al personal de la empresa Industrias Benabar, sobre todo a Don Juan Carlos Benavides por abrirnos las puertas de su empresa, su apoyo con consultas y gran apertura y transparencia. A los lectores de este trabajo de investigación, Diego Fallas Bejarano y Yoselyn Retes Fernández por su acompañamiento y el tiempo dedicado para ayudarnos.

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS	III
TABLA DE CONTENIDO.....	V
RESUMEN EJECUTIVO.....	IX
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.	3
ASPECTOS METODOLÓGICOS	3
1.1. Planteamiento del problema y Descripción del problema	4
1.1.1. Planteamiento y Descripción del problema	4
1.1.2. Interrogante de la investigación	5
1.1.3. Justificación de la investigación	6
1.1.4. Delimitación temporal, espacial, institucional y/o empresarial	9
Delimitación temporal y espacial	9
Delimitación institucional y/o empresarial.....	9
Enfoque.....	9
Ámbito	9
Moneda	9
1.2. Objetivos de la investigación	10
1.2.1. Objetivo general.....	10
1.2.2. Objetivos específicos	10
1.3. Modelo de análisis	10
1.3.1. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las categorías	10
<input type="checkbox"/> Modelo de negocio sostenible.....	10
<input type="checkbox"/> Estados financieros de Industrias Benabar	11
<input type="checkbox"/> Alianza estratégica	12
1.3.2. Relaciones e interrelaciones.....	13
1.4. Estrategia de investigación aplicada	14
1.4.1. Tipo de investigación.....	14
1.4.2. Fuentes de investigación	15
1.4.2.1. Fuentes primarias.....	15
1.4.2.2. Fuentes secundarias	16

1.4.3. Población.....	16
Definición y caracterización de la población de estudio	16
Diseño muestral	16
1.4.4. Recopilación de los datos.....	17
Métodos, técnicas e instrumentos utilizados procedimientos aplicados y presentación ..	17
□ Entrevista	17
□ Encuesta	18
□ Análisis documental.....	18
1.4.5. Análisis e interpretación de la información	19
Alcances y limitaciones	22
CAPÍTULO II.....	24
MARCO DE REFERENCIA	24
2.1. Generalidades de la institución y desarrollo específico del departamento de investigación	25
2.2. Aspectos legales/ legislación que afecta la investigación en forma directa y/o indirectamente	27
CAPÍTULO III.....	31
MARCO CONCEPTUAL	31
3.1. Modelo de negocio sostenible	32
3.2. Estados financieros.....	37
3.3. Alianza Estratégica.....	40
CAPÍTULO IV.....	46
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	46
4.1. Modelo de negocio sostenible	47
4.2. Estados financieros.....	51
4.3. Alianza Estratégica.....	64
CAPITULO V.....	69
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	69
5.1 Conclusiones	70
5.2 Recomendaciones.....	72
Referencias.....	76
Anexos	86
Anexo 1. Legislación vinculada a la investigación, por objetivo y categorías	87
Anexo 2. Entrevista al personal gerencial de Industrias Benabar	90

Anexo 3. Encuesta al personal operativo de Industrias Benabar	93
Anexo 4. Análisis documental	96

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Operacionalización de categorías.....	11
Cuadro 2. Objetivos, categorías, indicadores, instrumentos y fuentes.	20
Cuadro 3. Categorías, indicadores y sus respectivos alcances y limitaciones.	22
Cuadro 4. Legislación aplicable a la investigación, por categoría.....	28
Cuadro 5. FODA.....	71

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Legislación vinculada a la investigación, por objetivo y categorías	87
Anexo 2. Entrevista al personal gerencial de Industrias Benabar.....	90
Anexo 3. Encuesta al personal administrativo de Industria Benabar.....	93
Anexo 4. Análisis documental de Industria Benabar.....	96

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Relaciones entre categorías e indicadores	13
Figura 2: Consecuencias positivas y negativas en el balance general de Industrias Benabar	53
Figura 3: Objetivos de la alianza estratégica, Industrias Benabar	67

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Aportes financieros de clientes a Industrias Benabar al 2023	49
Gráfico 2: Tendencia del balance general de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023	52
Gráfico 3: Tendencia del estado de resultados de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023	54
Gráfico 4: Razón financiera de liquidez de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023	56
Gráfico 5: Razón financiera de rotación de inventarios de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023.....	57
Gráfico 6: Razón financiera de cuentas por cobrar de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023	58
Gráfico 7: Razón financiera de cuentas por pagar de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023	59

Gráfico 8: Razón financiera de relación de capital social de Industrias Benabar, periodo 2018 - 202360

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Industrias Benabar S.A, estado de resultados por departamento del 01/10/2018 Al 31/12/2023 (ventas)48

Tabla 2: Aliados estratégicos al 12/31/2023 para Industrias Benabar65

RESUMEN EJECUTIVO

El tema de investigación es: Una perspectiva de las finanzas razonables y sostenibles: Gestión financiera de Industrias Benabar durante el período 2018 – 2023. Y el grupo investigador se compone por los siguientes estudiantes: Rigoberto López Valverde, 115770158, Stuar Monge Segura, 117040852, José Pablo Salguera Pizarro, 117070030 y Monserrat Vásquez Sandí, 116830419.

Se plantea la siguiente interrogante para el trabajo de investigación: ¿Qué elementos de la gestión integral de residuos y de la estrategia de revalorización sostenible incide en la gestión financiera de Industrias Benabar durante el período 2018 -2023?

El objetivo general de la investigación es evaluar la gestión financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, en función de sus principios sostenibles y razonables con respecto al manejo integral de residuos y la estrategia de revalorización de la madera.

Y los objetivos específicos son los siguientes:

1. Identificar el modelo de negocio de Industrias Benabar en función de sus principios de sostenibilidad y gestión financiera razonable.
2. Determinar la situación financiera de Industrias Benabar durante el período 2018- 2023, empleando un análisis de sus razones financieras y el punto de equilibrio que permita la mejora en su desempeño empresarial.
3. Contrastar el respaldo proporcionado durante el período 2018-2023 de las alianzas establecidas por Industrias Benabar para el cumplimiento de su fin financiero sostenible de acuerdo con su estrategia de revalorización y la gestión integral de residuos.

Con lo que respecta al modelo de análisis, se realiza una investigación que utiliza técnicas cuantitativas y cualitativas que permiten recopilar y analizar los datos, con el fin de comprender los vínculos entre la información obtenida en el trabajo de campo y la previamente encontrada en la literatura.

De acuerdo con la investigación realizada se expone la implementación y beneficios de un modelo de negocio sostenible, el cual considera aspectos ambientales y financieros en la toma de decisiones y operaciones de la empresa. Benabar ejemplifica este enfoque al comercializar productos amigables con el medio ambiente, como tarimas y muebles reciclados, fundamentado en relaciones sólidas con sus stakeholders, prácticas comerciales que minimizan el impacto ambiental, diversificación de ingresos y adaptabilidad a cambios del mercado, lo cual, le ha permitido mantener una rentabilidad a largo plazo y contribuir al bienestar de las personas y del planeta.

Además, se aborda el análisis financiero a lo largo del período 2018-2023, utilizando los estados financieros para comprender su estabilidad en el mercado nacional, destacando su compromiso con la sostenibilidad, evidenciado por la recolección de palés, la evitación de la tala de árboles y la protección de bosques. El análisis del balance general revela cambios en la estructura financiera, indicando acciones estratégicas y condiciones económicas que afectan y benefician a la empresa, dado que, se tienden a identificar patrones y tendencias en el desempeño financiero. Dichas fluctuaciones en estos indicadores muestran los desafíos del mercado y la eficiencia con la que se gestionan los recursos, sin dejar de lado el análisis FODA el cual resalta fortalezas como la especialización en gestión de residuos y embalaje, mientras señala debilidades como la competencia en el mercado y dependencia de materias primas.

Por otra parte, Industrias Benabar se centra en la creación de alianzas con empresas complementarias para alcanzar objetivos que serían difíciles de lograr de manera individual. Estas alianzas le permiten compartir recursos, tecnología y riesgos, mientras se enfoca en el desarrollo sostenible y la gestión integral de residuos en conjunto con su situación financiera de 2018 a 2023, es así como se observa una mejora progresiva en su liquidez, una reducción de deuda y un aumento de activos netos, indicando un desempeño financiero positivo. Las alianzas estratégicas establecidas durante este período han sido fundamentales para este éxito, brindando acceso a nuevos mercados y tecnologías.

Las conclusiones apuntan a que Industrias Benabar ha consolidado su posición como una empresa comprometida con la sostenibilidad y una gestión financiera prudente, incorporando principios ambientales y de responsabilidad social corporativa en su modelo de negocio. Su enfoque se centra en la adopción de tecnologías limpias y procesos eficientes de producción, minimizando así su impacto ambiental y promoviendo políticas que benefician a las comunidades locales, mismas acciones que son respaldadas por la situación financiera positiva, evidenciado por indicadores de liquidez, solvencia y rentabilidad, lo que refleja una mayor capacidad para cumplir con sus obligaciones. Por otra parte, las alianzas estratégicas establecidas por Benabar han contribuido significativamente a la consecución de sus objetivos financieros sostenibles, proporcionándole acceso a recursos y tecnologías que fortalecen su posición económica y mejoran su eficiencia operativa.

De acuerdo con la investigación es recomendable que para fortalecer el modelo de negocio de Industrias Benabar en línea con sus principios de sostenibilidad y gestión financiera, se sugieran estrategias clave. Esto incluye seguir invirtiendo en tecnologías sostenibles para mejorar la eficiencia y reducir el impacto ambiental, así como mantener una comunicación transparente sobre estas iniciativas con todos los stakeholders. Además, comparar el desempeño financiero con otras empresas del mismo sector proporcionaría una perspectiva valiosa, mientras que mejorar la gestión de cuentas por cobrar y diversificar los productos ayudaría a impulsar el crecimiento económico y explorar nuevos mercados, evaluando el impacto de las alianzas estratégicas establecidas por la empresa.

UNA PERSPECTIVA DE LAS FINANZAS RAZONABLES Y SOSTENIBLES: GESTION FINANCIERA DE INDUSTRIAS BENABAR DURANTE EL PERÍODO 2018 – 2023

Lopez Valverde Rigoberto Monge Segura Stuar
Salguera Pizarro Jose Pablo Vásquez Sandi Monserrat
Universidad Nacional

DISCIPLINA

Título del curso
ADMINISTRACION

Número de estudiantes en el curso:
40

Nivel de los estudiantes: Pregrado

IDEA PRINCIPAL DE INNOVACION

Elementos de la gestión integral de residuos y de la estrategia de revalorización sostenible incide en la gestión financiera de Industrias Benabar durante el período 2018 - 2023

PLAN DE IMPLEMENTACION

Identificar el modelo de negocio de Industrias Benabar en función de sus principios de sostenibilidad y gestión financiera razonable.

Determinar la situación financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, empleando un análisis de sus razones financieras y el punto de equilibrio que permita la mejora en su desempeño empresarial.

Contrastar el respaldo proporcionado durante el período 2018-2023 de las alianzas establecidas por Industrias Benabar para el cumplimiento de su fin financiero sostenible de acuerdo con su estrategia de revalorización y la gestión integral de residuos.

IDEAS DE CAMBIO EFECTIVO Y SOSTENIBLE

Se expone la implementación y beneficios de un modelo de negocio sostenible, el cual considera aspectos ambientales y financieros en la toma de decisiones y operaciones de la empresa. Benabar ejemplifica este enfoque al comercializar productos amigables con el medio ambiente, como tarimas y muebles reciclados, fundamentado en relaciones sólidas con sus stakeholders, prácticas comerciales que minimizan el impacto ambiental, diversificación de ingresos y adaptabilidad a cambios del mercado, lo cual, le ha permitido mantener una rentabilidad a largo plazo y contribuir al bienestar de las personas y del planeta.

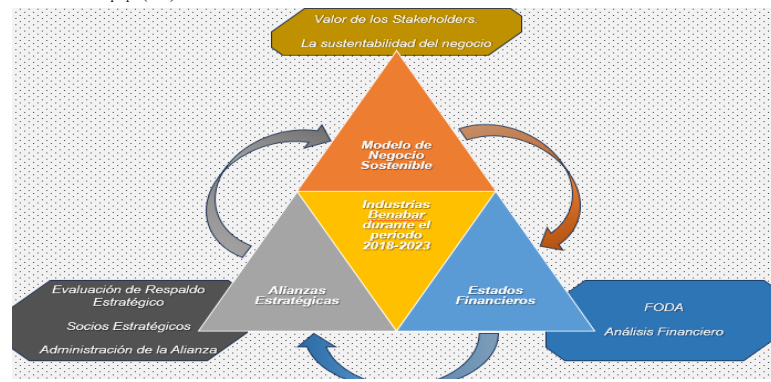
EVIDENCIA BIBLIOGRAFICA

Alcances y limitaciones

Cuadro 3. Categorías, indicadores y sus respectivos alcances y limitaciones.

Categorías	Subcategorías	Indicadores	Alcance	Limitaciones
Modelo de negocio sostenible	Valor de los Stakeholders	<ul style="list-style-type: none"> Objeto de negocio. Gestión de los Stakeholders Servicio de negocio. 	Reconocer el modelo de negocio resulta primordial para gestionar un adecuado enfoque que arrojee la relación existente con los principios de sostenibilidad y una administración financiera empresarial rentable.	Escasos de información y falta de investigaciones o artículos científicos que apoyen o sustenten los modelos de negocio híbridos enfocados en la sostenibilidad ambiental y las finanzas responsables.
	La sustentabilidad del negocio	<ul style="list-style-type: none"> Componentes (proveedores, negocio y compradores). Canales (información, dinero, valor). 		
Estados financieros de Industrias Benabar	FODA	<ul style="list-style-type: none"> Fortalezas. Oportunidades. Debilidades. Amenazas. 	Evaluar la situación financiera de la empresa a través del análisis de sus razones financieras y la determinación del punto de equilibrio de acuerdo con los documentos proporcionados por la misma.	Conocimiento empírico del personal administrativo debido al adecuado manejo de un negocio según sus ventas.
	Análisis Financiero	<ul style="list-style-type: none"> Razones Financieras. Punto de equilibrio. Estados de situación y resultados financieros. 		La falta de conformidad con las NIIF plantea preocupaciones significativas en relación con la precisión, transparencia y fiabilidad de la información financiera proporcionada por la empresa.
Alianza Estratégica	Evaluación de respaldo estratégico	<ul style="list-style-type: none"> Identificar el tipo de estrategia. Evaluar el escenario actual de la compañía. 		Poca claridad o determinación de los objetivos que sustentan las alianzas estratégicas gestionadas durante el periodo en estudio.
	Socios estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> Compatibilidad de objetivos. Armonización operativa y de recursos. 	En el contexto del cumplimiento de los objetivos de sostenibilidad financiera es de suma importancia valorar las alianzas promovidas por la empresa en fin de distinguir el apoyo recibido a lo largo del periodo en estudio.	Falta de un control real que determine los beneficios directos o indirectos de poder dichas alianzas.
	Administración de la alianza	<ul style="list-style-type: none"> Temporalidad. Instrumentos de dirección y control. Instrumentos de comunicación e información. 		

Fuente: Elaboración propia (2023)



OBSTACULOS

- Dificultades de acceso a la información financiera.
- Documentos duplicados
- Falta de colaboración UNA – EMPRESA
- Inmediatez de los resultados.

INFORMACION DE CONTACTO DEL PROFESOR

JILMA MAJANO BENAVIDES
jilma.majano.benavides@est.una.ac.cr

INDICADORES DE LOGRO

Se identifica que el modelo de negocios que utilizan en industrias Benabar es un Modelo de negocio sostenible, el cual se acopla perfectamente a su objetivo de negocio, al ser una empresa enfocada en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, así también como en el reciclaje y la reutilización.

Un análisis detallado de los estados financieros de Benabar Industries revela su compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia operativa. Las fluctuaciones en los activos, pasivos y resultados operativos reflejan tanto oportunidades de crecimiento como desafíos a abordar. La empresa ha demostrado el potencial para crear valor y mejorar la rentabilidad mediante una gestión estratégica precisa de sus recursos.

La estrategia de alianzas de Industrias Benabar destaca por su enfoque en los joint ventures como medio para alcanzar conjuntamente objetivos desafiantes. Estas alianzas les permiten compartir recursos, tecnología y riesgos mientras fortalecen su posición en el mercado a través de acuerdos como el co-branding.

REFERENCIAS

Industrias Benabar. (2023). *Acerca de nosotros*. <https://www.benabarcr.com/ini>
cio

INTRODUCCIÓN

La gestión financiera sostenible se está convirtiendo en un tema cada vez más importante hoy en día, ya que las empresas deben encontrar un equilibrio entre el crecimiento económico y el impacto ambiental y social. En este sentido, un balance de la gestión financiera de Industrias Benabar para el periodo 2018-2023 resulta imprescindible para entender cómo esta empresa, líder en madera, está respondiendo a los retos de la sostenibilidad y la gestión integral de residuos.

Este trabajo de investigación se centrará en evaluar la gestión financiera de Industrias Benabar basándose en los principios racionales sostenibles de su estrategia de gestión integral de residuos y revalorización de la madera. El análisis se realizará bajo un enfoque financiero y de sostenibilidad, examinando el modelo de negocio de la empresa, el desempeño financiero y las alianzas establecidas entre 2018 y 2023.

Debido a la creciente conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad en los negocios, el grupo de investigación tiene un gran interés en el tema de la gestión financiera sostenible. La evaluación de la gestión financiera de Industrias Benabar puede proporcionar lecciones valiosas sobre cómo abordar los problemas de sostenibilidad y mejorar el desempeño financiero de la empresa.

Durante la investigación se identificaron una serie de obstáculos que afectaron negativamente el análisis. Los ejemplos incluyen la falta de transparencia en la presentación de los datos financieros de las empresas y las restricciones al acceso a información confidencial. Sin embargo, mediante el uso de métodos de análisis financieros y la colaboración con expertos en la materia, se logra dar respuesta a la interrogante investigativa.

Este trabajo de investigación se divide en cinco partes. La primera sección proporciona una introducción y antecedentes del estudio. La segunda parte se centra en el análisis del modelo de negocio de Industrias Benabar basado en los principios de desarrollo sostenible y gestión financiera prudente. La tercera parte analiza la situación financiera de la empresa en el periodo 2018 a 2023. La cuarta sección se centra en evaluar las alianzas que Industrias Benabar ha creado para alcanzar sus objetivos financieros sostenibles. La quinta parte presenta las conclusiones y recomendaciones del estudio. Es importante mencionar que la información que se utiliza en esta investigación es proporcionada por medio de los instrumentos aplicados a las partes involucradas, siendo a su vez de vital relevancia para

conocer los diferentes puntos de vista que se manejan dentro de la empresa y que permita realizar observaciones para crecimiento positivo dentro del actual proceso.

El objetivo de este trabajo de investigación es obtener una comprensión detallada de la gestión financiera de Industrias Benabar y su capacidad para abordar cuestiones de sostenibilidad. Esta investigación puede ser de gran interés para quienes deseen comprender mejor la gestión financiera sostenible en el sector empresarial y cómo las empresas pueden abordar eficazmente las cuestiones de sostenibilidad.

Taller sobre las normas APA

Instructor: Michael Gonzales Alvarez, area de referencia y educacion de usuarios UNA.

Fecha: 06 de noviembre 2023.

Hora: 7 pm a 9 pm.

CAPÍTULO I.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

El presente capítulo describe los elementos metodológicos sobre los cuales se rige el trabajo de investigación, delimitando las estrategias y técnicas a utilizar para analizar cuidadosamente los datos recopilados y obtener una comprensión profunda del tema, por lo cual, se establece el planteamiento del problema, la interrogante de investigación, se presentan los objetivos tanto el general como los específicos, se propone a delimitar el espacio y la población, así como se definen las fuentes de información, tipo de investigación, e instrumentos a utilizar para establecer las bases investigativas válidas que permitan abordar la propuesta planteada en este trabajo.

1.1. Planteamiento del problema y Descripción del problema

1.1.1. Planteamiento y Descripción del problema

La nación atraviesa un momento de crisis económica la cual provoca una inflación de precios que preocupa al consumidor, y este va en busca de las mejores opciones (costo - calidad) a la hora de gestionar sus compras.

Es así como el Banco Mundial (2023) en el panorama general ofrece un contexto actual de Costa Rica; “La inflación está contrarrestando parcialmente los efectos del crecimiento económico y poniendo bajo presión el poder adquisitivo de los grupos de menores ingresos” (párr.10).

Dicho esto, preocupa que el consumismo y la producción masiva dejen de lado temas ambientales los cuales están arraigados al diario vivir e interactúan con nuestro ser constantemente, ya que;

Con una economía pequeña y abierta, Costa Rica es altamente vulnerable a los choques externos, incluidas las presiones inflacionarias globales y condiciones financieras más estrictas. Todo esto aumenta los costos de los alimentos y la energía y agrega presiones financieras; con lo cual se genera mayor incertidumbre en las perspectivas económicas tanto a nivel macro como familiar. (Banco Mundial, 2023, párr.12)

Por tal razón, cada empresa busca destacar dentro del entorno con el fin de captar clientes entregándoles un propósito que les genere confianza, valor y apego a lo que creen y representan, es aquí donde la empresa va en busca del valor agregado el cual según el Banco Central de Costa Rica lo define como, “El valor agregado pretende medir el valor adicional creado por el proceso de producción y en el cual participan bienes y servicios suministrados por otros productores y la concurrencia de los factores de la producción (trabajo y capital)” (BCCR, 2002, p.13).

Debido a esto Industrias Benabar se ha enfocado en proporcionar un producto a base de madera revalorizable con el cual se deja de lado la utilización de madera talada de primer uso, con el fin de proporcionar a la población costarricense mobiliario de calidad a partir de madera reciclada, enfocados en un modelo de negocio híbrido el cual posee los aspectos económicos y sociales de un negocio sostenible y responsable. Ojeda & Rodríguez (2020) indican que; “En el área de modelos de negocios, el concepto de modelo híbrido —o empresa híbrida— se refiere a organizaciones que tienen la virtud de conciliar la dimensión social (o la ambiental) con la dimensión económica en sus operaciones” (p.25).

Sin embargo, a pesar de lo expuesto no es claro si este modelo de negocio al cual se asocia a dicha empresa es lo financieramente rentable para coexistir en una economía tan pequeña como la de nuestro país.

Se debe mencionar que la empresa en estudio posee alianzas con diferentes empresas del medio, de acuerdo con su página web destacan 19, de estas podemos mencionar como referencia DHL, Cargill, Tical, Kimberly-Clark, Griffith Foods, Pops, Pozuelo, entre otras. Mora-Castellanos, et al (2019) nos explica lo siguiente en relación con dichas alianzas;

Las alianzas estratégicas han despertado gran interés entre las empresas. Estas se emplean para fortalecer distintas áreas de las organizaciones, tales como infraestructura, información, conocimiento, tecnología, investigación y desarrollo. Inicialmente, este tipo de uniones se presentaron entre las grandes compañías como una estrategia de expansión y diversificación, pero esta modalidad ha cambiado (...). Al reconocer los beneficios que representa una alianza, es conveniente incluir todos los tamaños de empresas, el fin es integrar a todos los empresarios en estrategias de colaboración y alternativas de mejora en el desarrollo de las empresas. (pp.9-10)

De acuerdo con lo anterior hasta qué punto se encuentran totalmente enfocadas las alianzas que posee la empresa con el modelo de negocio sostenible, como un proyecto que propone ser amigable con el ambiente a la hora de comercializar un producto.

Por tal razón, el grupo se fija en el interés propio de investigar si bajo este modelo de negocio dicha empresa posee una gestión financiera razonable y sostenible como una manera de proyectar la compañía a futuro.

1.1.2. Interrogante de la investigación

Por lo antes expuesto sobre la problemática identificada, se plantea la siguiente pregunta investigativa; ¿Qué elementos de la gestión integral de residuos y de la estrategia de

revalorización sostenible incide en la gestión financiera de Industrias Benabar durante el período 2018 -2023?

1.1.3. **Justificación de la investigación**

De acuerdo con el abordaje previo del enfoque investigativo, en un contexto ordenado de los antecedentes de la temática estudiada a nivel nacional Coloma (2014) nos indica que en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), se relativiza el concepto de "empleo verde", considerándolo como cualquier labor específica dentro de un sector empresarial que se alinea con una gestión empresarial orientada a la protección ambiental y a la vez es rentable, aportando gradualmente, ya sea de manera directa o indirecta, al control de gases de efecto invernadero a nivel nacional y global. Es esencial que la intención de las empresas de contribuir a la protección ambiental mediante sus empleos sea clara y mensurable. Además, es fundamental que estas iniciativas reciban el respaldo necesario de organizaciones e instituciones tanto nacionales como internacionales para concretar el concepto. La otra característica asignada a esta definición es su capacidad de ser cuantificada, y para ambas definiciones, se puede desarrollar indicadores que faciliten el seguimiento de las contribuciones de diversos estatus organizacionales.

Así mismo Granoff et al (2015) propone que se debe apoyar a la transformación de una Costa Rica más verde por medio de las diferentes instituciones del país, en donde es crucial conectar este diálogo entre instituciones con la política industrial de Costa Rica y alinearlo con la planificación y formulación de políticas destinadas a generar empleos verdes en sectores emergentes. Cualquier estrategia industrial orientada al fortalecimiento técnico debe integrar el desarrollo de habilidades con la agenda de crecimiento sostenible para garantizar que dicho progreso refleje la expansión de nuevos sectores prometedores.

De igual manera, y enfocados en la actualidad de nuestro país Vargas (2023) nos menciona que:

En Costa Rica las entidades financieras y fondos internacionales están impulsando desarrollo económico en las MiPymes del país mediante la implementación de financiamiento verde a programas o proyectos que buscan la disminución de contaminantes y el cuidado del medio ambiente. Esta nueva corriente de crecimiento cuenta con las ventajas de financiamiento por Bancos y Fondos internacionales ofreciendo fondos no reembolsables o préstamos muy atractivos, con el fin de ir adaptando el desarrollo a esta nueva forma de economía sostenible. (p.12)

Ahora bien, en un panorama latinoamericano los autores expresan su versión de la sostenibilidad empresarial, siendo así como Auletta & Jaén (2015) autores venezolanos nos mencionan que “(...) una empresa sostenible es aquella que opera en armonía con los límites del planeta y se propone el desarrollo de negocios rentables que contribuyen, al mismo tiempo, al progreso social y el desarrollo sostenible” (p.14). Lo anterior haciendo un enfoque explícito hacia los negocios de tipo sostenible como una manera de crecimiento ante la problemática ambiental.

Es así como Caballero (2016) nos indica los beneficios que obtiene una empresa sostenible de acuerdo con su contexto en el territorio mexicano, primero la disminución del consumo de recursos, de los desechos y de las emisiones contaminantes, lo cual reduce el impacto sobre el medio ambiente. Segundo y en relación con el anterior, se protege el ambiente y se obtienen ventajas para la empresa al reducir sus gastos operativos, de eliminación de residuos y de disminución de los insumos. Las empresas que implementan una gestión empresarial sostenible han determinado que un menor consumo de materias primas conlleva al aumento de la rentabilidad y de competitividad. Por último y como tercer punto las inversiones que se hacen para el correcto manejo de aspectos ambientales se consideran beneficiosas tanto para las empresas como para el entorno natural.

Por otra parte, el autor colombiano Bustamante et al (2019) aspira a otro tipo de contexto en el cual las finanzas sostenibles están alterando los enfoques económicos al integrar principios más allá de los aspectos tradicionales de los modelos existentes. En la economía actual, es imperativo considerar las realidades medioambientales, sociales y gubernamentales en todo modelo y proyecto que busque generar bienestar y sostenibilidad financiera con resultados positivos y duraderos. Estos principios deben aplicarse desde las finanzas personales hasta programas de alto impacto que pueden cambiar el curso de millones de vidas, como en el caso de políticas y modelos económicos gubernamentales.

Ahora bien, resulta importante mencionar como Von Matuschka (2021) explica los segmentos sostenibles que afronta una empresa en el contexto de Argentina a la hora de estar en un entorno competitivo, ya que, ingresar al segmento de alta calidad (trading up) implica que los indecisos se enfoquen inicialmente en la calidad socio ecológica del producto a lo largo de la cadena de valor para competir con líderes y seguidores. Deben mejorar su desempeño en sostenibilidad para destacar en este segmento. Al optar por el segmento de precios bajos (trading down), los indecisos deben concentrarse intensamente en el precio, aunque la calidad socio ecológica no sea determinante; no obstante, se debe mantener un estándar mínimo. Debido a la importancia de los precios bajos, estas empresas deben lograr economías de escala.

Permanecer en el segmento medio (enfoque) requiere que los indecisos elijan con cuidado segmentos clave del mercado o un grupo objetivo definido para garantizar el éxito.

Además, Montoya et al (2022) autor colombiano indica que algunas empresas en la actualidad tienden adoptar mayormente prácticas sostenibles basadas en su estilo de vida y la convicción de que su contribución voluntaria puede mejorar las condiciones sociales y ambientales en su área de influencia. Estas prácticas, que incluso transforman sus metas económicas, dejan de buscar la máxima eficiencia y rentabilidad para enfocarse en la preservación del ecosistema, la reducción de la contaminación y la preocupación por la sociedad y los empleados.

Por último, en un contexto fuera de nuestros límites continentales los autores españoles Domínguez & Lopez (2020) amplían en relación con el concepto anteriormente planteado desde una perspectiva más financiera vista desde fuera de la empresa en sí y más arraigada al desafío crítico del cambio climático, puesto que, aunque el sistema financiero fuera totalmente neutro en cuanto al medio ambiente, su amplia exposición a diversos activos con riesgos medioambientales podría ser gravemente impactada por fenómenos relacionados con el cambio climático, afectando directa e inmediatamente a los agentes económicos que dependen de su financiamiento y servicios financieros.

Es de rescatar que los autores abordan la sostenibilidad empresarial desde diversas perspectivas, destacando la importancia de las Pymes en la gestión ambiental y la necesidad de respaldo institucional, enfatizando en políticas industriales y empleos verdes, defendiendo la empresa sostenible en armonía con el planeta para la actualidad como una advertencia sobre el impacto del cambio climático en el sistema financiero.

Ahora bien, el presente trabajo se realiza para optar por el grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera; por esto, se considera oportuna dicha investigación, ya que, aborda una temática enfocada a nivel financiero-sostenible, al ser parte del proceso de Industrias Benabar como un eje central de su gestión empresarial de manera razonable y productiva vista desde la perspectiva sostenible de poseer un modelo de negocio “verde”.

Es así como este estudio tiene la finalidad crear un aporte informativo el cual indique los elementos que han incidido en los resultados financieros de la empresa durante el período 2018-2023 de acuerdo con su gestión enfocada en la estrategia de revalorización de la madera reflejados en el cumplimiento de sus principios sostenibles.

1.1.4. Delimitación temporal, espacial, institucional y/o empresarial

Delimitación temporal y espacial

La investigación se lleva a cabo entre el periodo del II ciclo del 2023 y I ciclo 2024, comprendido entre agosto del 2023 a junio del 2024, además la recopilación de la información presentada en el documento data de dichos periodos, efectuados por medio de métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos que se detallan más adelante. Con respecto a la revisión documental consta del 2018 que para efectos de incorporación de referencias sean lo más actuales posible desde su respectiva emisión.

Cabe mencionar que la presente investigación se realiza dentro de la Universidad Nacional de Costa Rica, en la Facultad de Ciencias Sociales, por estudiantes de la carrera de Administración, para optar por el Grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera.

Delimitación institucional y/o empresarial

La investigación se lleva a cabo en la empresa Industrias BENABAR S.A ubicada en el cantón de San Isidro, de la provincia de Heredia, Costa Rica.

Enfoque

En la presente investigación el enfoque se refiere a la gestión financiera de Industrias Benabar como resultado de su estrategia de revalorización de la madera y manejo integral de residuos adoptados en la sostenibilidad ambiental y una razonable administración empresarial.

Ámbito

Para el ámbito de la investigación se define como área específica la administración de las finanzas, enfocadas a la gestión integral de residuos y la estrategia de revalorización de la madera en un ambiente de negocio sostenible de acuerdo con la gestión financiera de Industrias Benabar.

Moneda

Para fines de esta investigación se utilizará como moneda el colón costarricense, cuyo símbolo es ₡.

1.2. *Objetivos de la investigación*

1.2.1. **Objetivo general**

Evaluar la gestión financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, en función de sus principios sostenibles y razonables con respecto al manejo integral de residuos y la estrategia de revalorización de la madera.

1.2.2. **Objetivos específicos**

1. Identificar el modelo de negocio de Industrias Benabar en función de sus principios de sostenibilidad y gestión financiera razonable.
2. Determinar la situación financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, empleando un análisis de sus razones financieras y el punto de equilibrio que permita la mejora en su desempeño empresarial.
3. Contrastar el respaldo proporcionado durante el período 2018-2023 de las alianzas establecidas por Industrias Benabar para el cumplimiento de su fin financiero sostenible de acuerdo con su estrategia de revalorización y la gestión integral de residuos.

1.3. *Modelo de análisis*

Seguidamente se procede a constituir el desarrollo del problema de investigación presentado con anterioridad precisando para este apartado las categorías, la conceptualización, operacionalización e indicadores coherentes de la investigación.

1.3.1. **Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las categorías**

- **Modelo de negocio sostenible**

Conceptualización

Dicha categoría es definida por Villalobos (2023) como una estructura conceptual que describe cómo una empresa genera valor al realizar actividades como crear, agregar, transformar, almacenar y entregar, y cómo intercambia ese valor con los clientes a cambio de dinero (monetización). Este modelo siempre refleja la esencia de la empresa, su abstracción y su razón de ser, aunque de manera práctica, no filosófica.

Operacionalización

El ‘modelo de negocio sostenible’ opera mediante dos subcategorías; la primera corresponde al ‘valor de los stakeholders’ que se entiende como cualquier individuo, grupo o entidad que tiene un interés o una participación en una organización; y la segunda, relacionada a la ‘sostenibilidad del negocio’, el cual indica los elementos necesarios que participan en la generación de valor a la empresa garantizando al mismo tiempo que sus operaciones y resultados no tengan un impacto negativo en la sociedad

Instrumentalización

Los instrumentos para la recolección de información de la categoría ‘modelo de negocio sostenible’ son el uso de entrevistas y revisión documental.

- **Estados financieros de Industrias Benabar**

Conceptualización

En toda empresa, sea pequeña o grande debe mantener con claridad y orden los movimientos que entran y salen en sus cuentas, ya sea que invierten o gastan, o, al contrario, reciben o generan dinero.

La categoría ‘estados financieros de Industrias Benabar’ definida por Puerta et al (2018) se precisa conceptualmente como;

El análisis de los negocios inicia con el análisis del ambiente de negocios y de la estrategia corporativa. Ello implica el estudio detallado de los estados financieros, partiendo del estudio de la información financiera histórica (análisis contable), cuya calidad, pertinencia, confiabilidad y oportunidad es imprescindible para evaluar el estatus financiero de una compañía (análisis financiero), con la intención de predecir la capacidad para hacer frente a obligaciones futuras (análisis prospectivo). (p. 97)

Siendo así, los estados financieros son varios documentos en los que se plasma la situación financiera de un negocio y se recoge información, tanto económica como patrimonial, de la empresa.

Operacionalización

Los ‘estados financieros de Industrias Benabar’ operan mediante dos subcategorías; la primera corresponde al análisis ‘FODA’ que se entiende como las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas sobre las cuales se afronta una empresa en su entorno diario.; y la

segunda, relacionada al ‘Análisis financiero’, las cuales evalúan el desempeño de la empresa y proporcionan información clave para la toma de decisiones en la misma.

Instrumentalización

Los instrumentos para la recolección de información de la categoría ‘estados financieros de Industrias Benabar’ son revisión documental.

- **Alianza estratégica**

Conceptualización

La categoría ‘alianza estratégica’ definida por Carvajal (2021) se precisa conceptualmente como una forma de expansión externa, dinámica y sin vinculación patrimonial, que implica autonomía e independencia jurídica y económica entre dos o más empresas. Su propósito incluye mejorar la posición competitiva, crear valor y generar sinergias mediante una relación contractual temporal que define la participación de cada socio. Esto implica compartir conocimientos y recursos con el compromiso de alcanzar un buen desempeño y objetivos compartidos que serían más difíciles de lograr de manera individual.

Operacionalización

La ‘alianza estratégica’ opera mediante tres subcategorías; la primera corresponde a la ‘evaluación de respaldo estratégico’ que se entiende como el análisis previo de la evaluación sistemáticamente de la efectividad del plan para alcanzar los objetivos y metas de la organización sobre el cual se van a centrar las bases de dicha alianza; la segunda, relacionada a la ‘socios estratégicos’, define los criterios en común por los cuales dicha empresa califica para ser objeto de unión empresarial; y la tercera ‘administración de la alianza’ refiere a la puesta en marcha de la misma en la cual se definen los instrumentos de control, comunicación y resultados.

Instrumentalización

Los instrumentos para la recolección de información de la categoría ‘alianza estratégica’ son el uso de entrevistas y revisión documental.

Cuadro 1. Operacionalización de categorías

Objetivo General	Objetivos Específicos	Categorías	Conceptualización	Subcategorías	Indicadores	Instrumentos	Fuentes de Información
Evaluar la gestión financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, en función de sus principios sostenibles y razonables con respecto al manejo integral de residuos y la estrategia de revalorización de la madera.	Identificar el modelo de negocio de Industrias Benabar en función de sus principios de sostenibilidad y gestión financiera razonable.	Modelo de negocio sostenible	El modelo de negocio es una estructura abstracta que explica la manera como un negocio produce valor (crea, agrega, transforma, almacena, entrega) y lo intercambia con un cliente por dinero (monetiza). El modelo de negocio refleja siempre la esencia de una empresa, su abstracción, su razón de ser (no desde un punto de vista filosófico, por supuesto, sino solo práctico). (Villalobos, 2023, p. 4)	Valor de los Stakeholders.	Objeto de negocio. Gestión de los Stakeholders. Servicio de negocio	Entrevistas y cuestionarios al personal administrativo. Revisión y análisis documental.	Fuentes primarias: personal administrativo Fuentes secundarias: recopilación documental.
				La sustentabilidad del negocio	Componentes (proveedores, negocio y compradores). Canales (información, dinero, valor)		
	Determinar la situación financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, empleando un análisis de sus razones financieras y el punto de equilibrio que permita la mejora en su desempeño empresarial.	Estados financieros de Industrias Benabar	El análisis de los negocios inicia con el análisis del ambiente de negocios y de la estrategia corporativa. Ello implica el estudio detallado de los estados financieros, partiendo del estudio de la información financiera histórica (análisis contable), cuya calidad, pertinencia, confiabilidad y oportunidad es imprescindible para evaluar el estatus financiero de una compañía (análisis financiero), con la intención de predecir la capacidad para hacer frente a obligaciones futuras (análisis prospectivo). (Puerta et al, 2018, p. 97)	FODA	Fortalezas Oportunidades Debilidades Amenazas	Revisión y análisis documental.	Fuentes primarias: informes financieros. Fuentes secundarias: recopilación documental.
				Análisis Financiero	Razones Financieras. Punto de equilibrio. Estados de situación y resultados financieros		

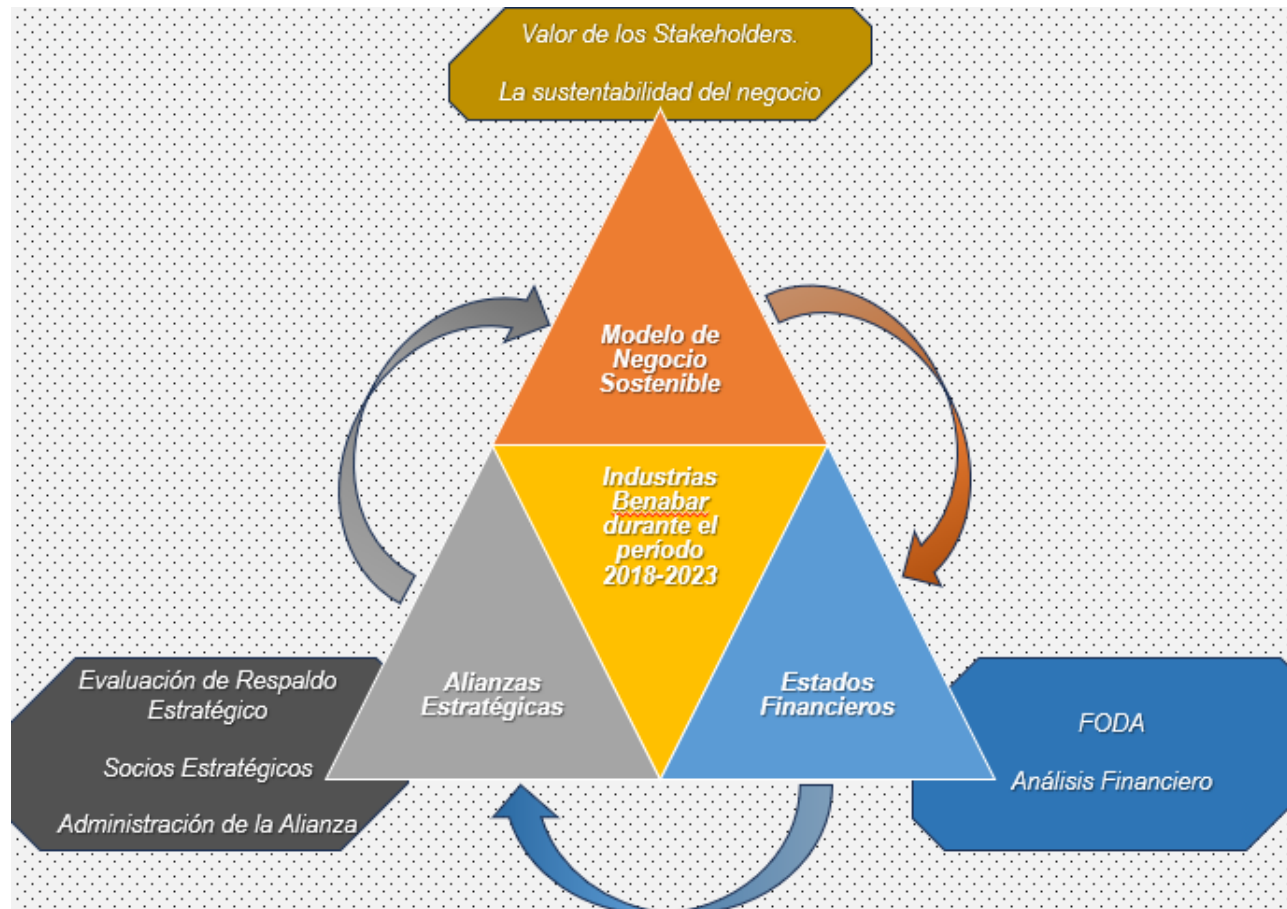
	<p>Contrastar el respaldo proporcionado durante el período 2018-2023 de las alianzas establecidas por Industrias Benabar para el cumplimiento de su fin financiero sostenible de acuerdo con su estrategia de revalorización y la gestión integral de residuos.</p>	<p>Alianza Estratégica</p>	<p>Alianza estratégica: “Forma de crecimiento externo, de carácter dinámico, sin vinculación patrimonial, con autonomía e independencia jurídica y económica, sin relación de subordinación, entre dos o más empresas. Entre sus objetivos está la mejora de la posición competitiva, la creación de valor y la generación de sinergias, a través de una relación contractual temporal que regule la participación que cada uno de los socios. Además, tiene diversas implicaciones como compartir conocimientos, parte de sus recursos y/o capacidades con el firme compromiso entre las partes de lograr un buen desempeño y objetivos comunes que serían más difíciles de lograr de manera individual”. (Carvajal et al, 2021, p. 304)</p>	<p>Evaluación de Respaldo Estratégico</p>	<p>Identificar el tipo de estrategia. Evaluar el escenario actual de la compañía</p>	<p>Entrevistas y cuestionarios al personal administrativo.</p> <p>Revisión y análisis documental.</p>	<p>Fuentes primarias: personal administrativo</p> <p>Fuentes secundarias: recopilación documental.</p>
				<p>Socios Estratégicos</p>	<p>Compatibilidad de objetivos. Armonización operativa y de recursos.</p>		
				<p>Administración de la alianza</p>	<p>Temporalidad. Instrumentos de dirección y de control. Instrumentos de comunicación.</p>		

Fuente: Elaboración propia (2023)

1.3.2. Relaciones e interrelaciones

A continuación, se muestra la figura de relaciones e interrelaciones de la presente investigación:

Figura 1: Relaciones entre categorías e indicadores



Fuente: Elaboración propia (2023)

El análisis de las categorías y dependientes se lleva a cabo por medio de los indicadores cuantitativos y cualitativos seleccionados de forma estratégica anteriormente presentados en la Figura 1.

1.4. *Estrategia de investigación aplicada*

1.4.1. **Tipo de investigación**

Para la presente investigación se consideran los tipos de investigación exploratoria y descriptiva, siendo ambos los más adecuados para el objeto de estudio.

La investigación de tipo exploratoria es contextualizada por Ramos (2020) como;

En este tipo de investigaciones se puede utilizar tanto el método cualitativo, como cuantitativo. En el alcance exploratorio, la investigación es aplicada en fenómenos que no se han investigado previamente y se tiene el interés de examinar sus características. (...) Por tanto, se debe arrancar explorando el fenómeno para poder tener un primer acercamiento en la comprensión de sus características. (p.2)

Debido a lo anterior al permitir indagar y llegar a información necesaria mediante la búsqueda de datos que encajen para obtención de resultados la investigación exploratoria en Industria Benabar, va dirigida en obtener la documentación de los estados financieros entre ellos, balance de situación, resultados, cambios en el patrimonio, flujo de efectivo, los cuales serán analizados en función del modelo sostenible al cual la empresa adopto sus funciones para su participación en el mercado.

Ahora bien, la investigación de tipo descriptiva es definida por Ramos (2020) como aquella en la que;

(...) ya se conocen las características del fenómeno y lo que se busca, es exponer su presencia en un determinado grupo humano. En el proceso cuantitativo se aplican análisis de datos de tendencia central y dispersión. (...)

En la investigación con alcance descriptivo de tipo cualitativo, se busca realizar estudios de tipo fenomenológicos o narrativos constructivistas, que busquen describir las representaciones subjetivas que emergen en un grupo humano sobre un determinado fenómeno. (pp. 2-3)

Es así como el enfoque investigativo más apto a utilizar en la presente investigación es cualitativo con datos cuantitativos, por aportar un conjunto de elementos propios del enfoque cualitativo y cuantitativo, mismos de los cuales se obtiene datos más amplios de acuerdo con el objeto de estudio. Osorio & Castro (2021) indican de este enfoque que; “La premisa central

de los estudios mixtos radica en que la integración de los enfoques cuantitativo y cualitativo puede proporcionar una mejor comprensión de los problemas de investigación, que cualquiera de los dos enfoques por sí solos” (p.73).

Ante lo expuesto anteriormente, esta investigación utiliza técnicas cualitativas con datos cuantitativos que permiten recopilar y analizar los datos, con el fin de comprender los vínculos entre información obtenida en el trabajo de campo y la previamente encontrada en la literatura.

1.4.2. Fuentes de investigación

Las fuentes de información son aquellos recursos de los cuales obtenemos datos, hechos, conocimientos o ideas, que se pueden clasificar en diversas categorías según su naturaleza y confiabilidad.

Torres (2011) define fuente de información “(...) como los materiales documentales electrónicos o impresos que contienen información científica, datos específicos, escritos oficiales que fundamentan un trabajo académico, sea éste una investigación, un artículo, ensayo, programa de estudios, ponencia, un informe” (p.146).

Además, Torres et al (2019) indica que:

Las fuentes primarias son aquellas en las que los datos provienen directamente de la población o muestra de la población, mientras que las fuentes secundarias son aquellas que parten de datos preelaborados, como pueden ser datos obtenidos de anuarios estadísticos, de Internet, de medios de comunicación. (p. 3)

Por tal razón, la presente investigación hace uso de ambas fuentes de información con el fin de obtener el conocimiento necesario para generar el análisis pertinente de los resultados obtenidos, de tal manera que se posea confiabilidad, objetividad y la actualidad de las fuentes de información utilizadas.

1.4.2.1. Fuentes primarias

La recolección de información a partir de fuentes primarias se obtiene del personal administrativo a través de cuestionarios y entrevistas desarrollados por el equipo investigador con el fin de hallar insumos de información necesarios que brinden datos actualizados de la temática vinculada a esta investigación, así como aquella información de primera mano de tipo financiero atinente a la gestión empresarial, sin dejar de lado el uso de diferentes tesis, trabajos finales de graduación, leyes, reglamentos, normativas y circulares de nivel nacional e internacional que aporten al objeto de estudio.

1.4.2.2. Fuentes secundarias

De acuerdo con las fuentes secundarias, en este trabajo se hace uso de diferentes libros, periódicos y revistas de aplicables al trabajo que corresponden a años pasados que son contextualizados al tema investigativo en nuestra situación actual.

1.4.3. Población

Definición y caracterización de la población de estudio

La población conlleva aquel conjunto de individuos que comparten una característica común y son objeto de un estudio. Dicha característica común es el fin de lo que está siendo investigado con cualquier otra categoría de interés.

De acuerdo Camacho de Báez (2008); “La población corresponde a todos los sujetos u objetos que pueden intervenir en el experimento, es decir, todas las unidades (personas, animales, objetos, sucesos etc.) que forman parte de un grupo” (pp.121-122). Es por lo cual que para el desarrollo de esta investigación se considera como población de estudio el personal de la Sociedad Anónima Industrias Benabar de los cuales se recibe información importante para el desarrollo de la misma.

Diseño muestral

Un buen diseño muestral es esencial para garantizar la validez y la representatividad de los resultados en el estudio. Al seleccionar una muestra de manera adecuada, se pueden hacer inferencias confiables sobre la población completa sin tener que estudiar cada elemento individualmente.

López & Fachelli (2015) indican que una muestra consiste en seleccionar una porción de la población total. En el contexto estadístico, nos enfocamos en el muestreo estadístico, que implica diseñar y obtener una muestra representativa de la población. Este proceso es esencial en investigaciones cuantitativas, donde la teoría del muestreo y las probabilidades son elementos definitorios clave. En contraste con lo anterior, las muestras no probabilísticas se eligen según la evaluación de los investigadores, de acuerdo con objetivos analíticos específicos y particulares que persiguen.

Debido a lo anterior para esta investigación se considera óptimo utilizar un muestreo no probabilístico de tipo opinático o intencional el cual consiste en la selección de personas que están relacionadas propiamente al tema de investigación de las cuales se optó por el

personal de tipo administrativo como: el Gerente General, el Jefe de Distribución y Logística, el Jefe de Producción y Mantenimiento, el Jefe de Recuperación de Materiales, el asistente de producción, el contador y el asistente administrativo, mismos funcionarios que presentan funciones afines al área de naturaleza en estudio.

1.4.4. **Recopilación de los datos**

Con el propósito de reunir la información necesaria de manera precisa y alcanzar los objetivos de la investigación, se emplean los métodos y herramientas apropiados. Estos incluyen la revisión documental, entrevistas y cuestionarios, los cuales se describen a continuación junto con su respectiva aplicación para garantizar la recopilación efectiva de datos y la obtención de la información requerida.

Métodos, técnicas e instrumentos utilizados procedimientos aplicados y presentación

- **Entrevista**

Aquel dialogo estructurado entre un entrevistador y un entrevistado, diseñada para obtener información específica, opiniones o respuestas en contextos como el de la presente investigación con el fin de recopilar datos se conoce como la entrevista definida como una “conversación que se propone con un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Es un instrumento técnico de gran utilidad en la investigación cualitativa, para recabar datos” (Díaz et al, 2013, p.162)

Además, de acuerdo con Schettini & Cortazzo (2016); “(...) la modalidad semiestructurada, en la que los entrevistados pueden ser expuestos al mismo guion, aunque con libertad en los ejes que guían sus respuestas, sin forzar el orden de las preguntas (...)” (p.20).

Por tal motivo, para la presente investigación es necesario realizar entrevistas de tipo semiestructurada, ya que, se desea obtener información sobre el tema en específico sin dejar de lado toda aquella información que, de forma libre, profunda y completa el entrevistado nos puede brindar a la hora de aplicar dicho instrumento. Para esta investigación se aplican cuatro entrevistas semiestructuradas, las cuales van dirigidas al Gerente General, el Jefe de Distribución y Logística, el Jefe de Producción y Mantenimiento y el Jefe de Recuperación de Materiales.

- **Encuesta**

Una encuesta es aquel método de investigación que consiste en recopilar datos a través de preguntas estructuradas, generalmente diseñadas de antemano. Estas preguntas pueden ser administradas a individuos, grupos o comunidades para obtener información sobre sus opiniones, actitudes o comportamientos.

La encuesta es un método que utiliza técnicas de interrogación para obtener información sobre grupos. Es esencial aclarar que, en un proceso de investigación, la observación es el recurso inicial para comprender el objeto de estudio, permitiendo la apreciación empírica de sus características y comportamiento (García, 2002).

Por lo cual, para la presente investigación es necesario realizar una encuesta tanto de preguntas abiertas como cerradas dando mayor énfasis a esta última por el fin de la causa de la misma, estas para abarcar los objetivos definidos en el estudio con su respectivo análisis de las categorías. Para esta investigación se aplican seis cuestionarios, los cuales van dirigidos al personal operativo de dicha empresa mismo que fue seleccionado de manera cual que haya un ayudante del departamento de recursos materiales y 2 operarios del mismo departamento, así como un ayudante del departamento de producción y mantenimiento, más 2 operarios del mismo departamento.

- **Análisis documental**

La evaluación de documentos para extraer información relevante utilizada en la investigación para comprender el contenido, identificar patrones y obtener datos valiosos de fuentes escritas, como libros, informes y registros es definida de acuerdo con Arias (2020) como:

El análisis de documentos o también llamado análisis documental es un proceso de revisión que se realiza para obtener datos del contenido de dicho documento; en este caso, los documentos deben ser fuentes primarias y principales que facultan al investigador obtener datos y le permitan presentar sus resultados para concluir el estudio. (p.52)

Por lo cual, en la presente investigación se lleva a cabo una revisión y análisis documental, estrategia que se desarrolla mediante el análisis de estados financieros, inventarios, legislación aplicable a la temática y todos aquellos datos proporcionados por la empresa de esta forma ampliar y delinear el objeto de estudio.

1.4.5. Análisis e interpretación de la información

En el marco de este estudio, se plantean un objetivo general junto con tres objetivos específicos, cada uno de ellos acompañado de sus categorías, que se utilizan como puntos de referencia para abordar la pregunta central. Asimismo, se incluyen subcategorías junto con sus correspondientes indicadores y fuentes, tal como se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 2. Objetivos, categorías, indicadores, instrumentos y fuentes.

Objetivo General	Objetivos Específicos	Categorías	Subcategorías	Indicadores	Instrumentos	Fuentes de Información
<p>Evaluar la gestión financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, en función de sus principios sostenibles y razonables con respecto al manejo integral de residuos y la estrategia de revalorización de la madera.</p>	<p>Identificar el modelo de negocio de Industrias Benabar en función de sus principios de sostenibilidad y gestión financiera razonable.</p>	<p>Modelo de negocio sostenible</p>	<p>Valor de los Stakeholders.</p>	<p>Objeto de negocio. -Gestión de los Stakeholders. Servicio de negocio</p>	<p>Entrevistas y cuestionarios al personal administrativo. Revisión y análisis documental.</p>	<p>Fuentes primarias: personal administrativo Fuentes secundarias: recopilación documental.</p>
			<p>La sustentabilidad del negocio</p>	<p>Componentes (proveedores, negocio y compradores). Canales (información, dinero, valor)</p>		
	<p>Determinar la situación financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, empleando un análisis de sus razones financieras y el punto de equilibrio que permita la mejora en su desempeño empresarial.</p>	<p>Estados financieros de Industrias Benabar</p>	<p>FODA</p>	<p>Fortalezas Oportunidades Debilidades Amenazas</p>	<p>Revisión y análisis documental.</p>	<p>Fuentes primarias: informes financieros. Fuentes secundarias: recopilación documental.</p>
			<p>Análisis Financiero</p>	<p>Razones Financieras. Punto de equilibrio. Estados de situación y resultados financieros</p>		
	<p>Contrastar el respaldo proporcionado durante el período 2018-2023 de las alianzas establecidas por Industrias Benabar para el cumplimiento de su fin financiero sostenible de acuerdo con su estrategia de revalorización y la gestión integral de residuos.</p>	<p>Alianza Estratégica</p>	<p>Evaluación de Respaldo Estratégico</p>	<p>Identificar el tipo de estrategia. Evaluar el escenario actual de la compañía</p>	<p>Entrevistas y cuestionarios al personal administrativo.</p>	<p>Fuentes primarias: personal administrativo Fuentes secundarias: recopilación documental.</p>
				<p>Compatibilidad de objetivos.</p>	<p>Revisión y análisis documental.</p>	

			Socios Estratégicos	Armonización operativa y de recursos.		
			Administración de la alianza	Temporalidad. Instrumentos de dirección y de control. Instrumentos de comunicación.		

Fuente: Elaboración propia (2023)

Alcances y limitaciones

Cuadro 3. Categorías, indicadores y sus respectivos alcances y limitaciones.

Categorías	Subcategorías	Indicadores	Alcance	Limitaciones
Modelo de negocio sostenible	Valor de los Stakeholders	<ul style="list-style-type: none"> Objeto de negocio. Gestión de los Stakeholders Servicio de negocio. 	Reconocer el modelo de negocio resulta primordial para gestionar un adecuado enfoque que involucre la relación existente con los principios de sostenibilidad y una administración financiera empresarial rentable.	Escases de información y falta de investigaciones o artículos científicos que apoyen o sustenten los modelos de negocio híbridos enfocados en la sostenibilidad ambiental y las finanzas responsables.
	La sustentabilidad del negocio	<ul style="list-style-type: none"> Componentes. (proveedores, negocio y compradores). Canales (información, dinero, valor). 		
Estados financieros de Industrias Benabar	FODA	<ul style="list-style-type: none"> Fortalezas. Oportunidades. Debilidades. Amenazas. 	Evaluar la situación financiera de la empresa a través del análisis de sus razones financieras y la determinación del punto de equilibrio de acuerdo con los documentos proporcionados por la misma.	<p>Conocimiento empírico del personal administrativo debido al adecuado manejo de un negocio según sus ventas.</p> <p>La falta de conformidad con las NIIF plantea preocupaciones significativas en relación con la precisión, transparencia y fiabilidad de la información financiera proporcionada por la empresa.</p>
	Análisis Financiero	<ul style="list-style-type: none"> Razones Financieras. Punto de equilibrio. Estados de situación y resultados financieros. 		
Alianza Estratégica	Evaluación de respaldo estratégico	<ul style="list-style-type: none"> Identificar el tipo de estrategia. Evaluar el escenario actual de la compañía. 	En el contexto del cumplimiento de los objetivos de sostenibilidad financiera es de suma importancia valorar las alianzas promovidas por la empresa en fin de distinguir el apoyo recibido a lo largo del período en estudio.	<p>Poca claridad o determinación de los objetivos que sustentan las alianzas estratégicas gestionadas durante el periodo en estudio.</p> <p>Falta de un control real que determine los beneficios directos o indirectos de poseer dichas alianzas.</p>
	Socios estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> Compatibilidad de objetivos. Armonización operativa y de recursos. 		
	Administración de la alianza	<ul style="list-style-type: none"> Temporalidad. Instrumentos de dirección y control. Instrumentos de comunicación e información. 		

Fuente: Elaboración propia (2023)

Una vez finalizado el capítulo, se podrán identificar los elementos metodológicos que servirán como orientación para el inicio y la ejecución de la investigación. Estas directrices están destinadas a profundizar en la resolución del problema de investigación. Además, se destacarán las áreas de aplicación de este trabajo y las restricciones que puedan afectarlo.

CAPÍTULO II.

MARCO DE REFERENCIA

A continuación, en el presente capítulo se lleva a cabo el desarrollo de los antecedentes y elementos históricos de la empresa Industrias Benabar, así como tal, se indica la legislación que complementa el estudio con el fin de abordar la temática investigada.

2.1. Generalidades de la institución y desarrollo específico del departamento de investigación

Las generalidades de la empresa proporcionan información sobre la entidad en su conjunto, destacando aspectos clave como su misión, visión, valores, historia y alcance. Estos elementos ofrecen un contexto general que ayuda a comprender el propósito de esta a partir de cualquier información relevante que describa la posición y el papel de la industria en su entorno.

Industrias Benabar Sociedad Anónima, es una empresa con raíces humildes en el mundo de la carpintería, la cual ha experimentado una evolución impresionante a lo largo de su historia. Fundada por Juan Carlos Gerardo Benavides Herrera, este pequeño taller de carpintería ha florecido con dedicación y esfuerzo a lo largo de los años diversificando y ampliando las operaciones para convertirse en líderes de la gestión de desechos de madera y la fabricación de sistemas de embalaje sostenible en Costa Rica (Industrias Benabar, 2023).

En su sitio web expresa su visión, aspirando a convertirse en un ejemplo empresarial al ser un aliado comprometido con sus clientes. Su objetivo es que el personal se identifique plenamente con la empresa, contribuyendo a la comunidad donde opera mediante la oferta de productos y servicios que mejoren la calidad de vida para todos. Además, la empresa se esfuerza por cumplir una misión centrada en satisfacer las necesidades de sus clientes en sistemas de embalaje y la gestión adecuada de los desechos de madera. Mediante un enfoque colaborativo, buscan la mejora continua en los procesos productivos para garantizar la calidad y el servicio en todos sus productos, al mismo tiempo que realizan una contribución significativa al medio ambiente y a la conservación de los recursos naturales (Industrias Benabar, 2023).

Dentro de su desarrollo de crecimiento y transformación se destaca el año 2014, cuando se inició la reestructuración y reingeniería de sus procesos productivos, cambio estratégico que se llevó a cabo con el objetivo de brindar un mayor valor a sus clientes con el fin de tener un impacto positivo en los indicadores financieros, ambientales y operativos. Dicha transformación ha sido para Industrias Benabar un testimonio de compromiso constante con la innovación y la mejora continua cuando se trata de la gestión eficiente de los residuos. (Industrias Benabar, 2023).

Su identidad se distingue por la clara vocación de servicio y firme compromiso con el impacto ambiental, alineado con los objetivos de desarrollo sostenible de la Organización de las Naciones Unidas entre los cuales se destacan:

- **Objetivo 8:** Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos.
- **Objetivo 9:** Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización sostenible y fomentar la innovación.
- **Objetivo 12:** Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.
- **Objetivo 13:** Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.
- **Objetivo 17:** Revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible. (Industrias Benabar, 2023).

Al ser una empresa totalmente costarricense especialistas en la gestión de desechos de madera y en la fabricación de sistemas de embalaje nuevos y de reciclaje la misma se encuentra registrada como Pequeña y Mediana Empresa (PYME) ante el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) del 20 de febrero del 2023 al 19 de febrero del 2025 dentro de la rama de sector comercial, alineada a un tamaño de microempresa esto de acuerdo con la Lista de Empresas PYME activas al 31 de agosto 2023 (MEIC, 2023).

Es importante mencionar que la empresa en estudio ofrece los siguientes servicios:

- Servicio de Gestión Integral de Residuos de madera.
- Revalorización de Residuos de madera.
- Fabricación de sistemas de embalaje sostenible (tradicional, personalizado o especial).
- Servicio de Tratamiento Térmico y Certificación para exportación.
- Consultorías ambientales. (Industrias Benabar, 2023, párr.1).

Ahora bien, la presente investigación posee como eje central la gestión financiera de la empresa haciendo énfasis en el manejo y revalorización de los residuos de madera, por lo cual, se fija el interés propio en los siguientes funcionarios de la compañía: el Gerente General, el Jefe de Distribución y Logística, el Jefe de Producción y Mantenimiento, el Jefe de Recuperación de Materiales, el asistente de producción, el contador y el asistente administrativo.

Cabe recalcar que, cada uno de los funcionarios mencionados presentan funciones afines al área de naturaleza en estudio, puesto que recae en ellos el hecho del buen administrar del proceso productivo y financiero que con lleva a la empresa a su fin propio de rentabilidad y sostenibilidad.

2.2. Aspectos legales/ legislación que afecta la investigación en forma directa y/o indirectamente

En este apartado se detalla la legislación vigente a nivel nacional (leyes, reglamentos, planes, circulares y afines a nivel jurídico) que afectan de forma directa o indirecta el presente trabajo de acuerdo con la temática investigada.

Cabe destacar que la legislación aplicable a esta investigación es variada y abarca diferentes aspectos, desde el medio ambiente hasta la contabilidad, finanzas, impuestos y Pymes, cada una relacionada con el impacto que provoca a la empresa.

Es así, como en un contexto general de las mismas se logra visualizar el establecimiento de un marco legal sólido para la investigación, relacionada con temas ambientales, misma que regula las actividades que pueden afectar el medio ambiente y promueven la conservación de los recursos naturales contribuyendo a la mitigación del cambio climático.

También se hace un enfoque en las normas fiscales, como aquel tipo de legislación en la cual están inmersas las empresas en el país, de acuerdo con su transparencia en las finanzas al momento de reportar los impuestos correspondientes.

En el contexto de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en Costa Rica, se incluye como se obtiene de manera oficial dicho estatus, así como las opciones financieras que proporciona el mercado. Además, se plantea la cuestión sobre el respaldo político dirigido hacia este sector, entre muchas otras consideraciones que las impactan positivamente.

Es por lo cual que, la legislación aplicable es diversa y afecta a una amplia gama de campos, dentro de los cuales se debe estar en el cumplimiento con las normativas específicas del área investigativa, enfocadas en la contribución del desarrollo sostenible y el crecimiento financiero.

El Cuadro 2 que se muestra a continuación, contiene la relación vigente entre la legislación, los artículos de esta y las categorías y dependientes representadas a nivel investigativo, enfatizando en los temas centrales expuestos como lo son: PYME, administración tributaria, aplicación de normar financieras, sostenibilidad y protección ambiental.

Cuadro 4. Legislación aplicable a la investigación, por categoría

Categorías	Legislación	Artículos y Relación
Modelo de negocio sostenible	Ley Orgánica del Medio Ambiente, No. 7554 (4 octubre 1995).	Establece la dotación a los costarricenses de los recursos necesarios para tener un ambiente sano y ecológicamente sostenible para desarrollarse, haciendo énfasis en el uso racional de los elementos ambientales y previniendo o minimizando los daños que pueden causarse a este (Art. 1-4). Además, todas las actividades humanas que alteren o destruyan elementos del ambiente o generen residuos requerirán una evaluación de impacto incluida la infraestructura (Art. 17 y 43). Por otra parte, el Estado ejercerá la soberanía sobre la diversidad biológica, así como todas las actividades destinadas a conservar, mejorar y recuperar la misma dentro del territorio nacional. (Art. 46)
	Plan Nacional de Descarbonización 2018-2050	De acuerdo con la sección 5, se hace referencia a las metas y acciones de corto, mediano y largo plazo a cumplir, con el objetivo de promover el uso sostenible de los recursos naturales con políticas orientadas al manejo integral de residuos con el fin de crear las condiciones más aptas para mejorar la gestión a nivel empresarial.
	Constitución Política de Costa Rica. (08 de noviembre de 1949).	El Estado procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza. “Toda persona tiene derecho a un ambiente sano y ecológicamente equilibrado. Por ello, está legitimada para denunciar los actos que infrinjan ese derecho y para reclamar la reparación del daño causado.” (Art. 50).
Estados financieros de Industrias Benabar	Circular N.º 06-2022-R del 07 de junio del 2022 [Colegio de Contadores Públicos]. Adopción Plena de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).	En busca del interés público el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica define de acatamiento obligatorio la preparación de los estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
	Ley N° 4755, Código de Normas y Procedimientos Tributarios (Código Tributario). (03 de mayo de 1971).	Se define que el contribuyente deberá contar a disposición de la Administración Tributaria en caso de que lo requiera con los libros, archivos, registros contables y toda otra información tributaria que se encuentre impresa o en un medio tecnológico (Art. 104). También se hace mención que estos deberán llevar los registros financieros y contables en cumplimiento con los principios de registro e información establecidos en las normas reglamentarias o, en su defecto, con arreglo a las Normas Internacionales de Información Financiera, adoptadas por el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica (Art. 128).
	Circular N° 21-2018, Adopción de las Normas Internacionales de Información para Pequeñas y medianas Entidades (NIIF-PYME). (16 de agosto de 2018).	Dicha circular establece la utilización de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) instauradas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, según sus siglas en inglés).

	Ley N° 9428. Impuesto a las Personas Jurídicas. (21 de marzo del 2017).	Se encuentran exonerados los contribuyentes clasificados como PYMES inscritos como tales en el registro que al efecto lleva el MEIC (Art. 16).
	Reglamento a la Ley Impuesto a las Personas Jurídicas, N° 40417-H. (08 de mayo del 2017).	Dispone que las PYMES se consideran personas jurídicas exentas del pago de este tributo (Art. 13).
	Ley N° 7092, Ley del Impuesto sobre la Renta. (21 de abril de 1988).	Establece la tarifa del impuesto a la renta imponible, en la cual las PYMES podrán aplicar a una escala tarifaria prevista, esta aplicará a partir de su primer año de operaciones en adelante (Art. 15).
Alianza Estratégica	Ley N° 8262 Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas y sus reformas	Dicha Ley tiene como objetivo promover el desarrollo productivo de las PYMES, posicionándolas como protagonistas, para la contribución al proceso y desarrollo económico-social del país (Art. 1-3). Además, establece que los bancos del Estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal podrán fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos a las PYMES (Art. 7-12).
	Reglamento a la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley N° 8262 N° 39295-MEIC (22 de junio del 2015).	Su principal prioridad es el fortalecimiento de las PYME, así como denota los parámetros para ser considerada una de estas (Art. 12-17); y el registro de las mismas (Art. 18-26); así como los beneficios otorgados por tener dicha condición (Art. 27-38). Por otra parte, se contemplan aspectos de la DIGEPYME, CREAPYME, PROPYME y FODEMIPYME. Así como el Consejo Asesor Mixto PYME (Art. 39), y la Red de Apoyo a la PYME y Emprendedores (RED) (Art. 53).
	Reglamento a la Ley N° 6054, Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, N° 37457-MEIC. (02 de noviembre del 2012).	Reconoce la organización y funciones directas del MEIC (Art. 1-2), además de su relación con las PYME (Art. 5), enfocándose en la creación de la DIGEPYME quien es la encargada de formular políticas de fomento y desarrollo para las mismas (Art. 40-46).

Fuente: Elaboración propia (2023).

En Anexo1. Legislación vinculada a la investigación, por objetivo y categorías., se detalla la legislación aplicable a la presente investigación por objetivo y categorías.

De acuerdo con lo previamente expuesto en el Capítulo II del presente estudio, se establece la legislación vigente que directa o indirectamente se relaciona con Industrias Benabar y sus métodos con los cuales gestionan sus finanzas responsablemente, lo cual permite visualizar el marco normativo que regula a las PYMES y así mismo toda aquella actividad que produzca una afectación al medio ambiente.

CAPÍTULO III.

MARCO CONCEPTUAL

El presente capítulo se dedica a la recopilación de fuentes bibliográficas, donde se consideran las categorías de la investigación, los conceptos esenciales para comprender y expandir los temas tanto de manera general como específica, esto con el fin que la colección de material sea valiosa para fortalecer las ideas relacionadas con el problema de investigación. Esta información resulta fundamental para comprender la estructura y desarrollo del trabajo de investigación.

Es importante antes de iniciar abordar el concepto de empresa como aquella entidad organizativa que se dedica a realizar actividades comerciales, industriales o de servicios con el objetivo de generar ingresos y beneficios. (Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana - Centroamérica y los Estados Unidos, como se citó en González, 2018) define el concepto como: “(...) empresa significa cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación aplicable, tenga o no fines de lucro, y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas cualquiera sociedad, fideicomiso, participación, empresa de propietario único, coinversión, u otra asociación” (p.116).

Al mismo tiempo se debe señalar que debido a la empresa en estudio ha sido clasificada como PYME para efectos de la información jurídica del país se considera como aquella en la cual los empresarios están dispuestos asumir el riesgo de soportar pérdidas o asumir los frutos de una buena o mala gestión empresarial, tomando en cuenta criterios de tipo cuantitativos como lo son la cantidad de trabajadores, el volumen del negocio, el balance, la rentabilidad, la producción, la ganancia, y el valor de los activos. (Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, 2010)

Es así como las PYME son empresas emergentes en el mercado nacional las cuales deben soportar el peso de un ambiente competitivo tanto a nivel regional como exterior, con el fin de sobrellevar el negocio a flote siempre y cuando se brinden las herramientas necesarias para sobrellevar la gestión de una manera apta, sin dejar de lado la implicación que pueda haber ganancias o pérdidas.

3.1. Modelo de negocio sostenible

Un modelo de negocio sostenible es aquel tipo de estructura que describe cómo un negocio genera valor a sí mismo, ya sea creando o transformando productos de tal manera que el intercambio de este con un cliente sea monetizado, reflejando la esencia y la razón de ser una empresa, esto sin dejar de lado aquellos factores ambientales que la sociedad reclama ante un cambio climático crítico en proceso.

Los modelos de negocio sostenibles buscan eficiencia, centrándose en una misión, integrando valores económicos, ecológicos y sociales. Su finalidad es optimizar el uso de recursos para satisfacer las necesidades actuales y futuras de los stakeholders (Universidad Politécnica de Madrid, 2020).

Además, Clavijo (2023) indica acerca del modelo de negocio que es una herramienta esencial para proporcionar una solución a las demandas del mercado. Debe ser claro al definir estrategias para alcanzar los objetivos comerciales, identificar el valor del producto, los requisitos para su introducción al mercado y el público objetivo.

Es importante tener claro que Industrias Benabar se especializan en la gestión de desechos de madera y en la fabricación de sistemas de embalaje nuevos y de reciclaje. Por lo cual se denota que hay un compromiso con el ambiente para efectos de esta investigación se optó por indagar un concepto que definiera un enfoque de dos o más elementos como una combinación que permite a la empresa aprovechar diversas estrategias para alcanzar sus objetivos comerciales.

Es así como, se puede señalar que estos tipos de modelos adaptan las necesidades y preferencias de una estrategia efectiva para diversificar los ingresos y así llegar a una audiencia más amplia para mantenerse competitivo, por lo cual, la investigación debe identificar si Industrias Benabar posee la dualidad que los anteriores autores mencionan o si por el contrario este arraigado en un concepto mucho más general.

Ahora bien, un modelo de negocio debe estar centrado en un grupo de interés al cual se fija el éxito crucial y la rentabilidad del negocio a futuro, estos grupos o potenciales clientes son conocidos como los *stakeholders*, los mismos son “parte esencial de cualquier negocio empresarial. De una buena y eficaz gestión, una comunicación fluida y una participación en la toma de decisiones se alcanza un equilibrio entre los responsables de los proyectos de negocio y las partes interesadas” (Martín, 2023, párr.1).

Además, añadiendo a lo anterior Salazar (2023) indica que; “Los stakeholders (o públicos de interés) hoy demandan cada vez más valor de parte de estas organizaciones, valor no solo funcional de parte de sus productos o servicios, sino valor emocional, personal, social, medioambiental, etc” (párr.2).

Es por lo cual que, los stakeholders valoran aquellos productos que son respetuosos con el medio ambiente, ya que, comprenden el sentimiento de la empresa de estar comprometidos con prácticas éticas con una gestión efectiva de las relaciones que contribuyen al éxito sostenible y al impacto positivo en el entorno.

Es así como a partir de ese público meta se fija el *objeto del negocio* el cual debe ser posible, legal y concreto con el fin de adaptarse a los requerimientos solicitados a partir de una necesidad generada del fin propio por el cual se creó la empresa.

Villalobos (2023) indica que el objeto de negocio; “(...) describe el valor que entrega el negocio a sus actores No se refiere a lo que el actor puede hacer con dicho valor, sino al valor en sí mismo. Qué es exactamente lo que adquiere y se le entrega” (p.6).

Es así como el autor indica varios tipos de objeto de negocio que para el ámbito de esta investigación se determina acoplarse al concepto de “Bien físico durable” el cual es definido por este como aquel objeto duradero susceptible de uso repetido por diversos usuarios a lo largo del tiempo, que, a pesar de desgastarse, no se agota, algunos ejemplos incluyen vehículos, habitaciones de hotel, maquinaria, computadoras, apartamentos, bodegas, obras de arte, muebles y fincas entre otros (Villalobos, 2023).

Complementario al concepto anterior Vera (2023) lo define como el objeto social el cual es (...) “la actividad principal de la empresa o a qué se dedica. Un autónomo que, por ejemplo, tenga una panadería, su objeto social será la “venta al por menor de productos de panadería, como pan, bollos o pasteles” (párr.1).

Por ende, para este estudio el objeto de negocio es el bien mueble en el cual se centra la compañía como lo es la producción de muebles con madera y material reciclado, eso enfocado en clientes los cuales generalmente se enfocan en el cuidado del medio ambiente.

Sin embargo, no hay que olvidar que a pesar de que se posea el grupo de interés y el objeto del negocio se debe dar una buena *gestión de los stakeholders* a la hora de atraer a dichos clientes a la marca o producto que la empresa representa y comercia como tal.

Es por lo cual, que una buena gestión de los stakeholders radica en el desafío principal de conectar con los mismos, proporcionándoles información directa y veraz puesto sus intereses son cambiantes al igual que el compromiso que poseen con las marcas resultando sumamente esencial el ofrecer respuestas personalizadas y productos diseñados estratégicamente al mercado en cuestión (Sandoval, 2023).

Además, Elizalde (2023) indica que se deben reconocer las expectativas y demandas de los grupos de interés, integrándolos en la estrategia empresarial, es esencial para el éxito de una gestión socialmente responsable. En este contexto, el diálogo con estos grupos se convierte en una herramienta fundamental para implementar medidas responsables, satisfacer expectativas y mitigar riesgos reputacionales.

Es por lo cual, la gestión efectiva de estas relaciones no solo fortalece la reputación y la lealtad, sino que también contribuye a la toma de decisiones informadas y a la creación de

valor a largo plazo, puesto que, reconocer y atender las necesidades resulta esencial para construir una base sólida de apoyo y asegurar un impacto positivo en la sociedad y el entorno empresarial máxime cuando el enfoque de la empresa se basa en utilizar material revalorizado para la creación de sus productos.

Ahora bien, aquellas actividades, tareas o conjunto de acciones realizadas por una empresa para satisfacer las necesidades de sus clientes o usuarios se les puede conocer como un *servicio de negocio*, mismos que están asociados al modelo sobre el cual la empresa busca crear un valor al producto ofertado.

(Baud, 2016, como se citó en Miranda et al, 2021) indica; “Un servicio es un medio que proporciona valor a los clientes facilitando los resultados que se desean obtener, sin asumir toda la responsabilidad de los costos o de los riesgos” (p.9).

Además, ampliando el concepto (Sandhusen, 2002, como se citó en Aliaga, 2018) refiere que; "Los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo" (p.1434)

Es así por lo cual, que para la presente investigación se puede entender como servicio de negocio aquel valor que la empresa transfiere de manera intrínseca a la hora de vender un producto revalorizado, puesto que en su compromiso con el medio ambiente destaca aquel proceso de reciclaje que se ejecutó para crear el bien deseado.

Por otra parte, y sin dejar de lado el fin de un modelo de negocio sostenible, debemos centrar el ámbito que implica la *sustentabilidad del negocio*, misma que; de acuerdo con la empresa en estudio se puede captar como aquella forma de operar de manera rentable mientras se minimiza el impacto ambiental y se respaldan prácticas éticas y sociales.

Las industrias sostenibles junto con los compromisos del sector financiero y las regulaciones a favor actúan como impulsores para una colaboración que busca transformar modelos de negocio hacia la sostenibilidad. Esto implica garantizar la continuidad a largo plazo, considerando los riesgos climáticos que amenazan en medio al poner en peligro recursos naturales, materias primas y activos, además de los impactos sociales derivados del cambio climático (Alonso, 2023).

Cabe resaltar que López & Alloza (2023) indican que “La gestión de la sostenibilidad debe ir acompañada de un ejercicio de liderazgo responsable que garantice y consolide una cultura ética capaz de generar valor equilibrado en el largo plazo” (párr.7).

Es por lo cual que para la empresa en estudio resulta importante equilibrar los aspectos financieros y ambientales, de tal manera que se asegure la prosperidad continua de la empresa sin dejar de lado la contribución positiva al medio ambiente en el que opera.

En función de lo planteado es claro que un negocio debe poseer *componentes* con una interacción entre proveedores y compradores para la viabilidad de una empresa, puesto que los proveedores aseguran suministros, mientras que los compradores proporcionan demanda.

Los proveedores se han convertido en un componente esencial en la ecuación para lograr los más elevados niveles de calidad empresarial. Reconocemos que cada componente o elemento en la cadena de valor contribuye de manera significativa al proceso para asegurar el cumplimiento de la normativa ambiental y social (Hernandez, 2023).

Además, Cafaro (2019) explica que establecer un proceso estandarizado asegura consistencia, mientras que la personalización de la venta, basada en el conocimiento del tipo de comprador, impacta positivamente. Esta estrategia sostenible optimiza el abordaje, fomenta relaciones comerciales claras y de confianza, mejorando así la conexión con el comprador.

Es así como la empresa que se encuentra en estudio es consciente de la importancia vital de generar la dualidad efectiva entre los compradores y los proveedores, de tal forma que, los mismos contribuyan con la formación del modelo de negocio existente y aporten a la sostenibilidad que el mismo pretende ejercer.

Debe señalarse que todo lo anterior mencionado no sería posible si no existieran los *canales* por los cuales la empresa interactúa con los clientes, abordando aspectos como la comunicación, distribución y venta de productos o servicios.

Es así como García (2021) nos refiere que los canales involucran contemplar la forma en que la empresa interactúa con los clientes, abordando la comunicación, distribución y venta de productos o servicios. Es una reflexión sobre qué ofrecer y cómo hacerlo durante cada interacción con diferentes tipos de clientes.

El canal como medio de comunicación formal implica la transmisión de información oficial de manera estructurada. Sin embargo, la rigidez formal limita la libertad del flujo de información al seguir una ruta específica, lo cual puede obstaculizar su circulación de manera natural (Pazmay, 2019).

Debido a lo anterior, la forma en la cual se compone la estructura del negocio se puede analizar que la misma representa para este estudio la manera en la cual la compañía se comunica con sus componentes (proveedores y compradores), por medio del intercambio fluido de los canales (información, dinero, valor) con el fin de lograr la meta de ambos, ya sea, la compra o venta de un producto y la necesidad para la cual requiera el mismo.

3.2. Estados financieros

Los estados financieros de una empresa son informes contables que proporcionan una visión detallada de su situación financiera y desempeño en un período específico, que para cuestiones de este estudio abarca del 2018 hasta el 2023, mismos debe estar en la legalidad de la jurisdicción costarricense, ya que, existen instituciones que aprueban la información que contienen los mismos.

Estos representan la situación financiera, resultados de operación, cambios en la posición patrimonial, flujos de efectivo actual y proyectado, coincidencia de plazos, revelaciones de políticas contables, notas a los estados financieros, el informe de auditores externos, y datos adicionales de una entidad bajo una sociedad anónima y dentro de un grupo financiero, conforme al Artículo 141 de la Ley 7558 - Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica (Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero, 2000).

Además, señala Hernandez (2023) que el 26 de junio de 2023, el Consejo de Normas Internacionales de Sostenibilidad (ISSB) dio un paso clave hacia la integración de la sostenibilidad en el ámbito financiero al aprobar dos nuevas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) centradas en la sostenibilidad. A partir del 1 de enero de 2024, las empresas que utilicen las NIIF para sus estados financieros deberán incorporar información de sostenibilidad en cumplimiento con las nuevas regulaciones.

Es por tanto que la empresa en estudio está obligada a llevar registros de sus actividades y presentar informes que reflejen su situación y sus resultados financieros, ya que, solo así habrá una comprensión integral de la salud financiera y el rendimiento de la empresa. Además, es de aplaudir la iniciativa que se está tomando por parte de las entidades regulatorias al aplicar grados de sostenibilidad en los mismos.

Además de contar con los estados financieros una empresa debe gestionarse un análisis *FODA* el cual consiste en una herramienta estratégica que evalúa las *fortalezas, oportunidades, debilidades* y *amenazas* de una empresa.

Para (Thompson, 1998, como se citó en Ponce ,2006) establece que; “el análisis FODA estima el hecho que una estrategia tiene que lograr un equilibrio o ajuste entre la capacidad interna de la organización y su situación de carácter externo; es decir, las oportunidades y amenazas” (p.2).

Además, indica (Brahmi ,2014, como se citó en Barragán & González, 2020) que dicho proceso; “(...) obliga a todo el personal a reflexionar sobre la situación actual y futura de su

empresa enfocados en las debilidades y amenazas del entorno mientras ven las fortalezas de su organización y las oportunidades que su entorno les ofrece” (p.224).

Es claro que este análisis ayuda a comprender la posición actual y a desarrollar estrategias que capitalicen las fortalezas, aborden las debilidades, aprovechen oportunidades y mitiguen amenazas del entorno tanto interno como externo sobre el cual la empresa gestiona sus funciones día con día frente a la competencia.

Se debe mencionar que a pesar de tener los estados que de muestran en número como esta la empresa es importante que se gestione un *análisis financiero*, ya que, el mismo es la evaluación de la salud financiera y el rendimiento de la empresa, mediante la revisión e interpretación de sus estados y otros indicadores financieros relevantes.

Para (Hernández, 2005, como se citó en Nava, 2009) define el análisis financiero como; “una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos” (p.609).

Además, Robles (2012) señala que el análisis financiero es un proceso secuencial empleado para examinar el historial de información de la empresa y para desarrollar tácticas a corto y largo plazo.

Estos análisis proporcionan viabilidad, solidez y eficiencia en las operaciones, así como identifican las áreas de mejora en una compañía como pueden ser sus ingresos, gastos, liquidez y otros aspectos para respaldar la toma de decisiones informada y estratégica.

Aquellos indicadores cuantitativos que se utiliza para evaluar la salud financiera y el rendimiento de una empresa son conocidas con las *razones financieras* mismas que, son calculadas a partir de información contenida en los estados financieros y proporcionan diversos aspectos, como la liquidez, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia operativa.

Para (Moyer, Mc Guigan y Kretlow ,2005, como se citó en Brenes, 2013) manifiestan que “Una razón financiera es una relación que indica algo sobre las actividades de una empresa, como la proporción entre activos y pasivos circulantes, o entre sus cuentas por cobrar y sus ventas anuales” (p.10).

Además, Trujillo (2008) menciona que, desde el inicio de un negocio, surgen decisiones financieras cruciales, como la obtención de fondos y la formulación de políticas financieras. Estas cuestiones, clave en el ámbito financiero, requieren respuestas que los gerentes o analistas financieros deben proporcionar, influyendo así en el éxito del negocio y en el resultado final de su gestión. El análisis financiero, centrado en razones financieras y comparaciones, destaca como una función principal del administrador financiero.

Las razones financieras son inestimables para evaluar la salud financiera de una entidad, ya que, proporcionan información clave sobre liquidez, rentabilidad y endeudamiento, permitiendo a los tomadores de decisiones comprender en mejor manera la toma de estrategias informadas.

Ahora bien, no se debe subestimar el *punto de equilibrio financiero* en una empresa, ya que, se refiere al nivel de actividad o ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, incluyendo tanto los costos fijos como los categorías, de tal manera que no se produce ni pérdidas ni ganancias.

Para (Kampf, Majerčák, & Švagr, 2016, como se citó en Mazón et al, 2017) menciona que, aunque alcanzar el punto de equilibrio pueda no parecer una meta ambiciosa, es una referencia crucial para los emprendedores, pues proporciona puntos de referencia esenciales para la planificación a largo plazo, influyendo en aspectos como precios, producción, operaciones y recuperación de la inversión al representar el punto donde los ingresos igualan los gastos, resultando en cero utilidades.

Es así como Gasbarrino (2023) nos define un elemento de dicho equilibrio el cual radica en los costos fijos; “son los gastos que una empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación. Es decir, aquellos costos mensuales, bimestrales o anuales que debe cumplir sin importar su número de ventas alcanzadas” (párr.3).

Por otro lado, Torres (2023) define como su contraparte “Los costos categorías son aquellos costos que pueden variar dependiendo de la cantidad de bienes o servicios que una empresa produce. Esto significa que, cuanto mayor sea el volumen de producción, mayor será el valor de los costos categorías” (párr.3).

Es así como para Industrias Benabar, como cualquier otro negocio, es necesario conocer su punto de equilibrio para poder determinar las ventas mínimas requeridas para cubrir sus costos fijos y categorías para alcanzar sus objetivos, mismo que es importante para la toma de decisiones comerciales porque le permite comprender el volumen mínimo de ventas necesarias para cubrir aspectos financieros y así crear la estabilidad económica.

Ahora bien, dentro de un análisis financiero se debe realizar un *estado de resultados* mismo informe que presenta los ingresos, costos y gastos de una empresa durante un período específico mismos que muestran el rendimiento financiero al calcular la utilidad o pérdida netas, indicando si la empresa generó ganancias o incurrió en pérdidas.

González et al (2012) nos presenta la definición del concepto en sí del estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias; “(...) es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma en la cual se obtuvo el resultado del ejercicio durante un período

determinado. Proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la entidad durante un período específico” (p.13).

Por otra parte, Ramírez (2019) nos menciona que, en el estado de resultados, observamos la rentabilidad empresarial al analizar las ganancias provenientes de las ventas después de restar los gastos. Además, podemos anticipar el flujo de efectivo futuro, lo que contribuye a evaluar el rendimiento global de la empresa.

De tal manera que el estado de resultados proporciona una visión integral de la rentabilidad de la empresa y es esencial para la toma de decisiones y el análisis financiero de la misma, razón por la cual debe ser utilizada en la empresa en estudio para determinar su grado de gestión oportuna en finanzas con respecto al modelo de negocio por el cual opto para la venta de sus productos.

3.3. Alianza Estratégica

Una alianza estratégica es un acuerdo colaborativo de plazo categoría entre dos o más organizaciones con el objetivo de lograr beneficios mutuos y alcanzar metas estratégicas comunes.

En un entorno empresarial en constante transformación y complejidad, se presentan nuevos desafíos que requieren que las organizaciones sean más competitivas. Para lograrlo, es esencial la búsqueda de alianzas estratégicas con terceros para ampliar su impacto. Algunas de estas colaboraciones, conocidas como "partnership", "joint venture" o "aventura conjunta", implican la colaboración entre dos o más empresas, preservando su autonomía empresarial y jurídica, comprometiéndose a contribuir con recursos para la realización de proyectos compartidos (Triana, 2022).

Como una manera de ampliar el concepto (Martinez, s.f., como se citó en Molina, 2023) define que la existencia de capital de trabajo en las empresas indica la presencia de clientes, cuentas por cobrar y materia prima para la producción y distribución. Cuando se cumplen los ciclos de capital y flujo de efectivo, surge la oportunidad de decidir entre tres escenarios: diversificación, expansión o búsqueda de una alianza estratégica.

Es por lo cual estas alianzas estratégicas para la empresa en estudio son comúnmente utilizadas para mejorar la competitividad y la capacidad de innovación en un entorno empresarial dinámico en el que se pueda ofrecer a la empresa la oportunidad de aprovechar recursos adicionales, compartir conocimientos y penetrar en nuevos mercados de manera más efectiva.

Ahora bien, una alianza estratégica no sería efectiva sin el *respaldo estratégico* empresarial adecuado el cual refiere al nivel de apoyo y compromiso que cada empresa participante brinda a la misma para el futuro de esta.

Es tal cual que Conde (2014) menciona que el joint venture es de carácter contractual, y su formación no siempre crea una entidad separada de sus participantes; más bien, es un "ente adoptado". Recibe apoyo y esfuerzo para su desarrollo sin necesidad de constituir una entidad independiente.

Por lo cual, el respaldo empresarial en una alianza estratégica es crucial para el éxito de la colaboración implícita de ambas organizaciones, de tal forma que haya una contribución activa de ambas partes para alcanzar los objetivos acordados y superar los desafíos que puedan surgir durante la ejecución de la alianza.

Es importante mencionar que existen diferentes tipos de estrategias en la gestión empresarial, ya que, la elección de una estrategia adecuada dependerá de los objetivos y recursos de la organización, así como de un análisis del entorno y las tendencias del mercado por lo cual se debe hacer hincapié en la *identificación del tipo de estrategia*, sin embargo, para este estudio se definió que la mejor opción que se adapta el modelo de negocio que aporta Industrias Benabar refiere al concepto antes mencionado como joint venture.

Es así como (Bueno y Morcillo, 1994, como se citó en Jiménez, 2012) aclaran que la distinción clave entre una joint venture y otros acuerdos, radica en la libertad de gestión que tiene la empresa conjunta. Después de su creación, la dirección se encarga de hacer que el proyecto tenga éxito, sin que los intereses específicos de un accionista prevalezcan.

Las joint ventures posibilitan la expansión a mercados conocidos o la entrada en nuevos donde no hay presencia. Facilitan la alineación de intereses con el socio clave y mejoran el acceso a financiamiento al contar con un promotor solvente y operador experimentado (Labarca,2023).

Es por lo cual que Industrias Benabar basa su asociación conjunta en la experiencia de sus socios en nuevos mercados de los cuales haya objetivos comunes para afrontar las tendencias del mercado.

Ahora bien, una compañía necesita estar en un proceso constante de *evaluación del escenario actual*, ya que, debe intensificar sus esfuerzos en los diversos aspectos clave de la situación en la que se encuentra la empresa en un momento determinado.

Es así como la evaluación mide la integración de la empresa como sistema y clarifica los objetivos organizacionales, ya sea para productividad, eficiencia, eficacia, efectividad,

supervivencia, competitividad o crecimiento en cualquier tipo de organización (Espinosa ,2013).

La participación de directores, gerente general y mandos medios es esencial en este ejercicio. Su éxito depende del interés y formalidad dedicados, requiriendo tiempo para consensuar ideas, incluyendo las prácticas actuales, para proyectarse y mantenerse en el mercado (López,2023).

Es así como esta evaluación proporciona una base sólida para el desarrollo de estrategias y planes de acción, permitiendo a la empresa capitalizar sus fortalezas, abordar sus debilidades y aprovechar oportunidades en el entorno empresarial máxime cuando se trata de aportar en el entorno sostenible para no comprometer los recursos ambientales disponibles para la fabricación del producto en cuestión.

Se debe mencionar que en una alianza estratégica los socios en una empresa establecen una relación colaborativa para lograr objetivos mutuos, que en ciertos casos van más allá de las transacciones comerciales habituales y buscan crear valor a través de la cooperación. Román (2002) indica que “(...) el éxito de una alianza estratégica comienza con la elección de un socio con capacidades complementarias” (, p.74)

Cada miembro contribuye a la gestión colectiva de los procesos esto refuerza el compromiso de cada socio con los objetivos generales de la red, al considerar las metas de todos y tratar a todos los miembros de la red de manera equitativa (Andres et al, 2015).

De esta forma la elección de *socios estratégicos* adecuados es primordial para el éxito de la colaboración y la consecución de la *compatibilidad de objetivos* estratégicos compartidos, mismos que reflejan un consenso y un compromiso conjunto para lograr resultados específicos que beneficien ambas empresas.

Es crucial recordar que la principal meta de toda alianza es alcanzar los objetivos estratégicos de cada socio. Por lo tanto, es necesario dedicar tiempo y recursos para comprender los objetivos reales del posible socio en relación con la alianza, considerando posibles conflictos de intereses privados (Ariño et al, 2022).

Los objetivos privados en una asociación estratégica pueden ser neutrales o causar conflictos cuando no se expresan abiertamente. Una asociación con objetivos comunes y privados compatibles enfrenta menos desafíos que aquella con objetivos privados incompatibles. Las diferencias organizativas, culturales y operativas entre los socios son obstáculos adicionales, afectando procesos de toma de decisiones y circuitos informativos (Ariño, 2007).

Un buen ejemplo de objetivos compartidos para el caso de este estudio sería el lanzamiento exitoso de un nuevo producto que provoque la mejora de la satisfacción del cliente con la implementación de prácticas sostenibles, con lo cual para el logro del mismo se debe contar con el beneficio mutuo y la comunicación completamente abierta para el logro del objetivo.

La sinergia debe estar presente en una *armonización operativa y de recursos* esto, ya que, se debe gestionar correctamente el proceso de integrar y coordinar eficientemente las labores dentro de una organización o entre varias entidades que se encuentren dentro de la alianza previamente establecida.

Lograr la armonización de una organización implica asegurar que no haya perdedores, minimizando el impacto en los colaboradores y reduciendo los costos para la empresa. La integración de corporaciones presenta desafíos significativos, ya que cada entidad es única en aspectos como procesos, finanzas, liderazgo, cultura y personal. En este escenario, los altos directivos se centran en aspectos estratégicos, financieros, legales, marcas y otros elementos esenciales para una unión exitosa de compromisos (Luna,2014).

Es por lo cual que se deben eliminar redundancias, mejorar la eficiencia, optimizar los flujos de trabajo y garantizar que todas las funciones operativas contribuyan de manera efectiva al logro de metas más amplias en pro de las alianzas gestionadas.

Resulta de suma importancia que el conjunto de procesos, actividades y decisiones que se llevan a cabo para planificar, coordinar y dirigir eficientemente la colaboración entre dos o más entidades sea efectivo para la toma de decisiones estratégicas.

Una estrategia efectiva es establecer un equipo de gestión para supervisar y evaluar el progreso de la alianza. Este grupo utiliza métricas para medir avances y anticipar posibles problemas, permitiendo correcciones oportunas. La estructura de estos equipos varía según factores como el número y complejidad de las colaboraciones, así como aspectos intangibles como el respaldo ejecutivo y la experiencia de los integrantes en la gestión de oportuna de estas. (De Backer et al, 2019).

En ocasiones, los participantes en una alianza estratégica pueden optar por gestionar conjuntamente un activo, aportado o adquirido para cumplir con los objetivos del acuerdo. A diferencia de las operaciones controladas conjuntamente, esta modalidad no implica la creación de una sociedad independiente. Es común que entidades que no pueden adquirir y gestionar un activo por sí solas encuentren viabilidad al colaborar con otros, combinando esfuerzos para hacer rentable la tenencia de activos especializados (Figueroa, 2008).

La *administración efectiva de una alianza estratégica* es decisiva para garantizar que los beneficios mutuos se maximicen, los riesgos se gestionen adecuadamente y la colaboración contribuya al éxito general de los socios involucrados.

Por otro lado, una alianza no sería apta sino se llega a definir el periodo de tiempo en el cual se dé el objeto contractual (*temporalidad*), ya que, las partes involucradas colaborarán en sus esfuerzos y compartirán recursos para alcanzar objetivos comunes.

Es así como se conforma el concepto de temporalidad de acuerdo con (Ortega, 2006, como se citó en Cadena, 2018) describe dentro de las posibilidades de una alianza estratégica denominada como joint venture que dicha cooperación entre diferentes sociedades se puede llevar a cabo mediante la suscripción de un contrato de forma conjunta que puede ser duradera en el tiempo todo lo que se requiera o convenga a fin de lograr el apoyo requerido y las metas planteadas.

Además, Carvajal (2021) indica sobre dicho concepto que es crucial ya que cada empresa retiene su entidad legal; si la alianza fracasa, se puede poner fin mediante el contrato. Por ello, es esencial tener un contrato claro, transparente y preciso que documente las condiciones de la alianza estratégica, evitando posibles comportamientos oportunistas entre los socios.

Es razón por la cual los autores anteriores esbozan la importancia de que la temporalidad puede estar definida contractualmente o ser flexible según las necesidades y dinámicas del entorno empresarial que juega en función de los objetivos comunes previamente planteados.

Se espera que toda alianza estratégica en su conjunto de actividades llevadas a cabo posea un referente a *instrumentos de dirección y control* los cuales supervisan de la colaboración entre las partes involucradas de tal forma que los roles definidos sean claros y cumplidos según lo establecido en las metas contractuales.

Es así como Obiol et al (2018) indica que la dirección alinea esfuerzos para alcanzar los objetivos, mientras que la función de control verifica la ejecución de planes y el logro de metas. Ante desviaciones, se analizan causas y se toman acciones correctivas, siendo esta el término del cierre del proceso administrativo.

Además (Russo & Cesarani, 2017, como se citó en la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional en adelante USAID, 2021) indican que, en una alianza estratégica, es crucial establecer reglas y mecanismos, ya que, un control inadecuado puede restringir la protección y el uso eficaz de recursos y un exceso de control puede dañar las

relaciones y la autonomía de los asociados, afectando negativamente la realización de sus tareas.

Debido a lo anterior la dirección y control son esenciales para maximizar los beneficios y lograr el éxito financiero de la alianza estratégica, claramente haciendo la inclusión de los aspectos anteriormente mencionados, pero sin dejar de lado la *comunicación* efectiva para la toma de decisiones conjuntas y la resolución de posibles conflictos.

Como bien lo menciona Farias (2023) la base de una cultura innovadora radica en la comunicación abierta y transparente en todos los niveles de la organización. Al promover un ambiente donde sea seguro expresar ideas, y se fomente la creatividad mediante la comunicación bidireccional en reuniones, sesiones de brainstorming y plataformas de colaboración, de tal manera que se facilite el intercambio de conocimientos y perspectivas diversas para generar nuevas ideas y soluciones.

Además, USAID (2021) menciona que es esencial establecer roles definidos y canales de comunicación efectivos para el éxito de una alianza estratégica. Esto preserva la conexión entre las organizaciones, previene malentendidos y facilita la resolución de problemas operativos, fortaleciendo así la confianza mutua.

Tal cual como un conjunto de la materia que abarca una buena alianza la comunicación en el ámbito empresarial es fundamental para el éxito de la colaboración, ya que, compartir información de manera efectiva, establecer canales claros y promover una interacción abierta entre las partes involucradas promulga la buena alineación de los objetivos planteados.

Conforme en lo expuesto, el capítulo III de esta investigación ha desvelado los conceptos fundamentales, de cada categoría, proporcionado las bases sólidas sobre las cuales se erigirá nuestro análisis. Ahora bien, armados con este conocimiento la investigación se ve orientada hacia un entendimiento más profundo y una apreciación más amplia de los temas que abordaremos en adelante.

CAPÍTULO IV.
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el próximo capítulo, se presentan los resultados derivados de los métodos utilizados para recopilar la información de la investigación. Además, se detalla el contenido de las encuestas y entrevista llevadas a cabo tanto a los operarios de la compañía, así como a los jefes y gerentes, de esta manera se proporciona un análisis detallado de los datos recopilados en función de las categorías y dependientes, así como de sus respectivos indicadores establecidos para este estudio.

4.1. Modelo de negocio sostenible

Un modelo de negocio sostenible es el método el cual utiliza una empresa u organización tomando en cuenta aspectos ambientales, sociales y económicos en su toma de decisiones y operaciones, buscando minimizar su impacto negativo y maximizar su impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. Esto se logra al generar y comercializar productos los cuales beneficien al cliente, a la empresa y al medio ambiente. Para poder analizar lo que es un modelo de negocio sostenible tiene que tomarse en cuenta varios aspectos, como la propuesta de valor sostenible. También la cadena de valor, el impacto ambiental y social, la innovación, transparencia y comunicación y su rentabilidad a largo plazo.

Benabar al comercializar productos amigables con el medio ambiente como lo son las tarimas y muebles hechos a base de materiales reciclados aplican también el modelo de negocio sostenible. Se benefician ellos como empresa, a sus clientes que buscan dichos productos y el medio ambiente. Todo esto siguiendo el mismo modelo el cual garantiza su viabilidad a largo plazo sin comprometer los recursos futuros. Acá se puede ver como su propuesta de valor sostenible se ve reflejado pues sus productos ofrecen beneficios a nivel económico, social y ambiental a sus clientes.

La empresa Benabar trabaja bajo un modelo de negocio sostenible al aprovechar la materia prima y recursos y además son una empresa de gestión de residuos, lo cual les permite obtener una utilidad razonable. Esto lo podemos ver reflejado en la comparación de estados de resultados de ventas de los periodos 01 de octubre del 2018 al 31 de diciembre del 2023, en el cual se observa como la empresa se mantiene constante, esto a pesar de la pandemia, la cual si les afecta del 2020 en adelante más sin embargo no es algo que sea significativo para Benabar pues logran aun así mantenerse en el mercado sin problemas.

A continuación, se presenta en la tabla dichos estados por periodos.

Tabla 1: Industrias Benabar S.A, estado de resultados por departamento del 01/10/2018 Al 31/12/2023 (ventas)

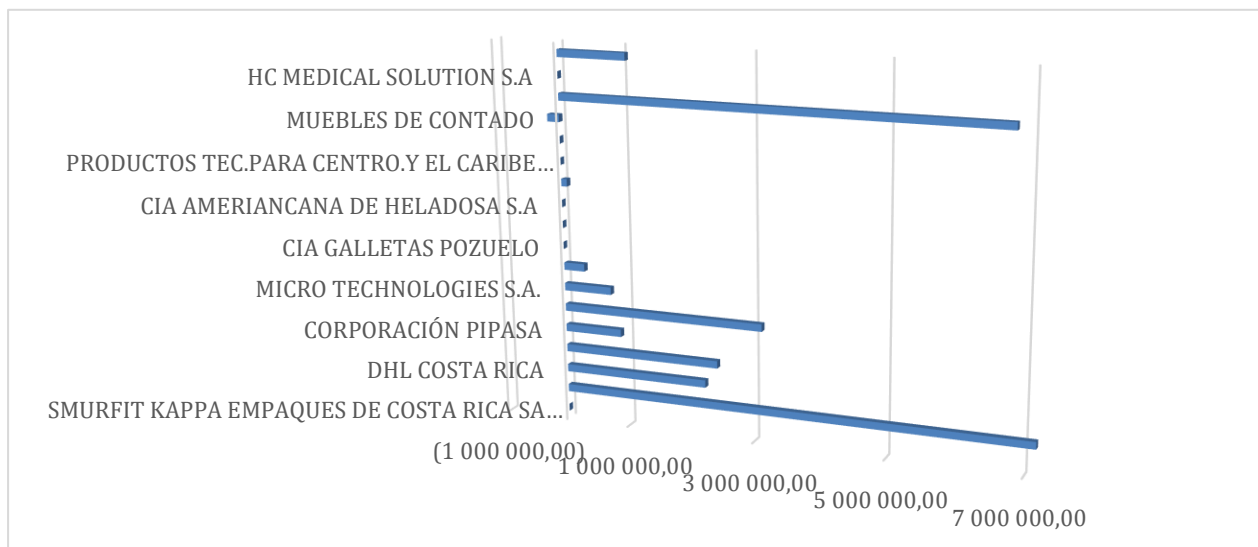
DESCRIPCION	ACUMULADO 2018	ACUMULADO 2019	ACUMULADO 2020	ACUMULADO 2021	ACUMULADO 2022	ACUMULADO 2023
Tarima Americana Nueva	17.382.510,00	6.296.938,71	31.465.575,00	32.782.500,00	34.945.775,00	43.551.455,01
Tarima Europea Nueva	4.711.471,00	9.758.315,17	2.024.162,50	2.851.640,70	1.858.980,00	4.015.000,00
Tarima Especial Nueva	1.708.100,00	221.075,90	34.375,00	0	197.760,00	0
Diferencial Cambiario	0,02	0	0,01	0,18	0,51	10.012,26
Tarima Americana Especial	1.613.075,00	174.900,00	349.100,00	243.300,00	0	334.696,14
Tarima Americana # 1	42.219.925,50	32.040.620,92	18.920.172,65	11.299.639,62	17.765.970,00	10.872.652,50
Tarima Americana # 2	18.556.432,50	2.734.000,00	697.500,00	0	0	0
Tarima Americana # 3	145.352.450,00	114.311.050,00	122.794.800,00	0	89.504.000,00	78.825.460,00
Tarima Europea # 1	1.612.600,00	6.300.416,55	8.146.244,14	5.086.040,20	149.162.175,00	80.573.300,00
Tarima Europea # 2	104.979.041,02	83.366.567,18	79.729.367,68	938.500,00	0	0
Tarima Europea # 3	9.399.500,00	9.399.000,00	13.179.000,00	0	14.354.000,00	64.679.320,00
Tarima Europea Especial	21.379.580,00	13.839.448,44	26.351.490,72	165.290.600,00	14.066.500,00	4.949.000,00
Reparacion de Tarimas	11.258.700,00	0	4.958.723,05	275.000,00	0	86.859,00
Tarima Europea Azul	2.690.000,00	2.260.000,00	768.500,00	950.000,00	5.885.000,00	2.595.000,00
Tarima Americana Especial	89.151.471,75	78.252.944,89	35.843.654,08	11.736.295,37	3.501.140,00	2.990.372,60
Piezas de Madera	1.515.961,35	907.841,35	245.000,00	460.000,00	0	0
Tarima Americana Hibrida	0	0	33.515.427,50	98.349.850,00	6.578.482,45	3.194.860,00
Tarima Europea Hibrida	0	0	9.389.350,00	10.205.500,00	2.695.000,00	1.980.000,00
Tarima sin Reparar	257.692,20	1.198.756,15	0	165.000,00	0	0
Alquiler de Tarimas	15.064.421,66	0	0	0	0	0
Tarima Americana # 1	0	6.567.323,62	29.295.012,12	27.175.107,59	39.104.608,47	36.587.136,23
Tarima Americana # 2	0	350.000,00	350.000,00	0	0	0
Tarima Americana # 3	0	0	3.638.403,81	0	79.775.000,00	393.465,60
Tarima Europea # 1	0	0	970.650,00	608.989,87	400.759,92	422.013,60
Tarima Europea # 2	0	0	(289.500,00)	0	1.640.000,00	1.131.396,00
Reparacion de Tarimas	0	0	237.456,73	0	0	0
Tarima Europea Especial	0	915.000,00	4.768.500,00	762.656,31	1.869.247,95	2.626.457,31
Tarima Americana Especia	0	4.911.994,14	23.352.094,58	40.111.507,35	33.625.502,42	30.181.124,21
TRATAMIENTO DE		257.692,20	40.000,00	0	0	0
Tarima Americana Hibrida			14.177.381,81	65.735.925,71	31.369.028,12	1.936.750,63
>TOTAL INGRESOS.....	488.852.932,00	379.331.485,22	464.952.441,38	475.028.052,90	528.298.929,84	372.546.831,09

Fuente: Industrias Benabar. (2024). Informe financiero: Estado de resultados del departamento de ventas.

Benabar para poder lograr un modelo de negocio sostenible cuenta con aliados, los cuales son los stakeholders, en la actualidad cuentan con clientes fijos y otros no, sin embargo, todos se alinean con sus principios y buscan ayudar al ambiente y a tener una buena gestión de residuos. Y el objeto de negocio que buscan los mismos se relaciona con lo que en Benabar ofrece.

A continuación, en el gráfico 1 se pueden ver sus clientes al 31/12/2023 y su respectivo balance general.

Gráfico 1: Aportes financieros de clientes a Industrias Benabar al 2023



Fuente: Industrias Benabar. (2024). Informe financiero: Balance de Comprobación.

Como se puede observar en la figura 1, Industrias Benabar cuenta con varios Stakeholders, los mismos aportan entre ₡89.496,00 y ₡7.168.872,31 al año. Dentro de los mismos no se enfocan todos a la compra solamente de tarimas, sino que también dentro de esos aportes hay compras de otros muebles, reconstrucción y remodelación de tarimas/muebles y el transporte de estos.

A este público se le debe proporcionar un objeto de negocio como un valor que le entrega la empresa a los mismos, sin importar cómo estos utilizan este valor, una muestra de esto para la presente investigación sería el bien mueble, el cual, dicho público elige por la confianza que poseen en la marca, dejando de lado el uso que se le dará al producto. Por tal razón, es que este punto es tan decisivo para la empresa, ya que, arraigado al modelo establecido y el público de interés, es aquí donde los criterios de los altos ejecutivos tienden a

ser riesgosos, puesto que, se debe asumir el reto de soportar tanto pérdidas como ganancias de las decisiones tomadas.

Se analiza como Benabar mantiene relaciones sólidas con todas las partes interesadas, incluyendo empleados, clientes, proveedores, inversionistas y la comunidad, para asegurar un enfoque holístico de la sustentabilidad. Todo esto lo vemos reflejado en cómo sus empleados contestan las encuestas y además en sus resultados a lo largo de los años con sus proveedores y clientes.

La sustentabilidad del negocio cuenta con varios componentes, que son los clientes enfocados en su misma línea, los proveedores y compradores independientes y la tecnología, la cual ha sido un gran aliado para poder conllevar el negocio, además de que la mejora continua es uno de sus principales objetivos para poder brindar siempre lo mejor a sus clientes. Esto según los datos recopilados en encuestas, estados de resultados y balances, los cuales se pueden encontrar en los anexos podemos ver que van en una misma línea y han funcionado al menos hasta el 2023 de una manera armónica.

Benabar adopta prácticas comerciales las cuales minimizan el impacto ambiental, como la reducción de residuos, el uso eficiente de la energía y recursos naturales y la implementación de tecnologías limpias. Todo esto promueve el bienestar de los empleados, clientes y comunidades locales a través de prácticas laborales justas, condiciones de trabajo seguras, compromiso comunitario y respeto a los derechos humanos.

La empresa cuenta con sustentabilidad financiera porque mantienen una rentabilidad a largo plazo como se ve en la gráfico 1, al gestionar de manera eficiente los recursos financieros, diversificar los ingresos, mitigar riesgos y adaptarse a cambios en el mercado y entorno empresarial. También fomentan la innovación y adaptabilidad para poder responder los desafíos emergentes, como lo fue la pandemia y así poder aprovechar nuevas oportunidades comerciales de manera sostenible.

Dentro de los instrumentos aplicados se ve como además de los componentes anteriores se implementa en la empresa un programa llamado PES, sus siglas en inglés significan “*payments for ecosystem services*” y traducido al español es Programa de Pagos por Servicios Ambientales, el cual es un mecanismo financiero que promueve la conservación de los ecosistemas forestales y combate la degradación de la tierra y el mismo aporta con la sustentabilidad pues se reúnen varias empresas que son “competencia” y acuerdan tener una

competencia sana y no bajar tanto los precios. Además de que les brindan herramientas a las empresas para poder seguir teniendo un modelo de negocio sostenible.

Benabar al integrar estos principios de sustentabilidad en todas las áreas de operación y toma de decisiones, construyen un modelo de negocio sólido y sustentable que contribuye al bienestar de las personas y del planeta a largo plazo.

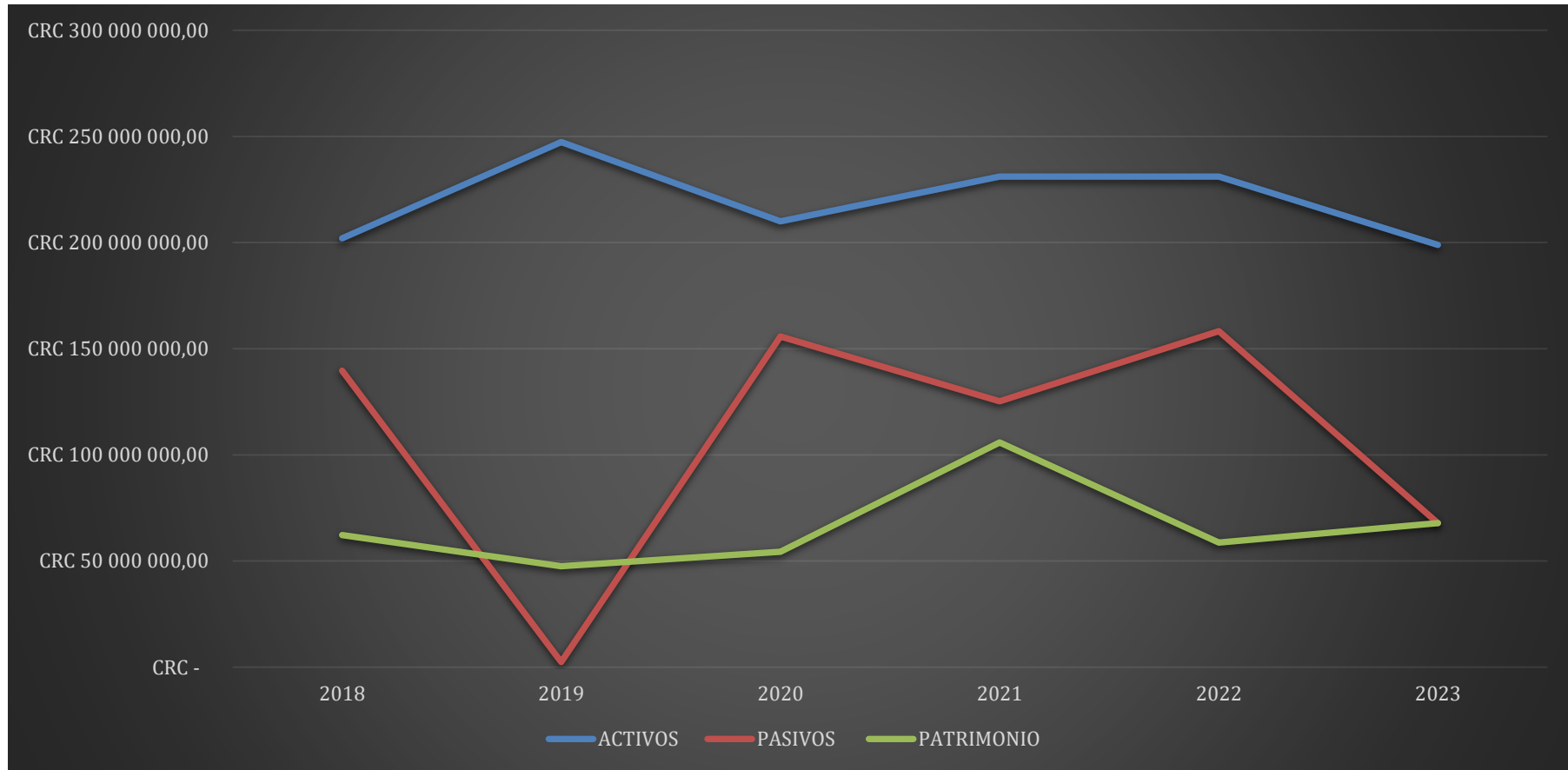
4.2. Estados financieros

El desarrollo financiero de Industrias Benabar, se analiza a través de sus estados financieros, los cuales brindan transparencia y muestran los movimientos y resultados de la empresa en cada periodo, mismos que corresponden al periodo 2018-2023 brindando información de la compañía para mantener estabilidad en el mercado nacional.

La empresa destaca su compromiso con la sostenibilidad y la protección de los recursos naturales. Además, se dice que han recogido más de 1.495.000 palés, han evitado la tala de más de 104.000 árboles y protegido 279 hectáreas de bosque. Los datos apuntan a un enfoque sostenible en sus operaciones, lo que podría tener un impacto positivo en su posición financiera a largo plazo.

Así mismo, considerando la condición del balance general de Industrias Benabar, en la figura 2, se evidencia el análisis del balance revela la evolución de la estructura financiera de la empresa a lo largo de los años. Los activos, pasivos y patrimonio muestran tendencias cambiantes, que indican cambios significativos en la composición y situación financiera de la empresa. Estos cambios se deben a las acciones de Industrias Benabar en inversión, la financiación, las operaciones comerciales, las decisiones estratégicas y las condiciones económicas.

Gráfico 2: Tendencia del balance general de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023



Fuente: Industrias Benabar. (2024). Informe financiero: Balance General Compilado.

Las consecuencias tanto positivas como negativas que se evidencian en el balance general son:

Figura 2: Consecuencias positivas y negativas en el balance general de Industrias Benabar

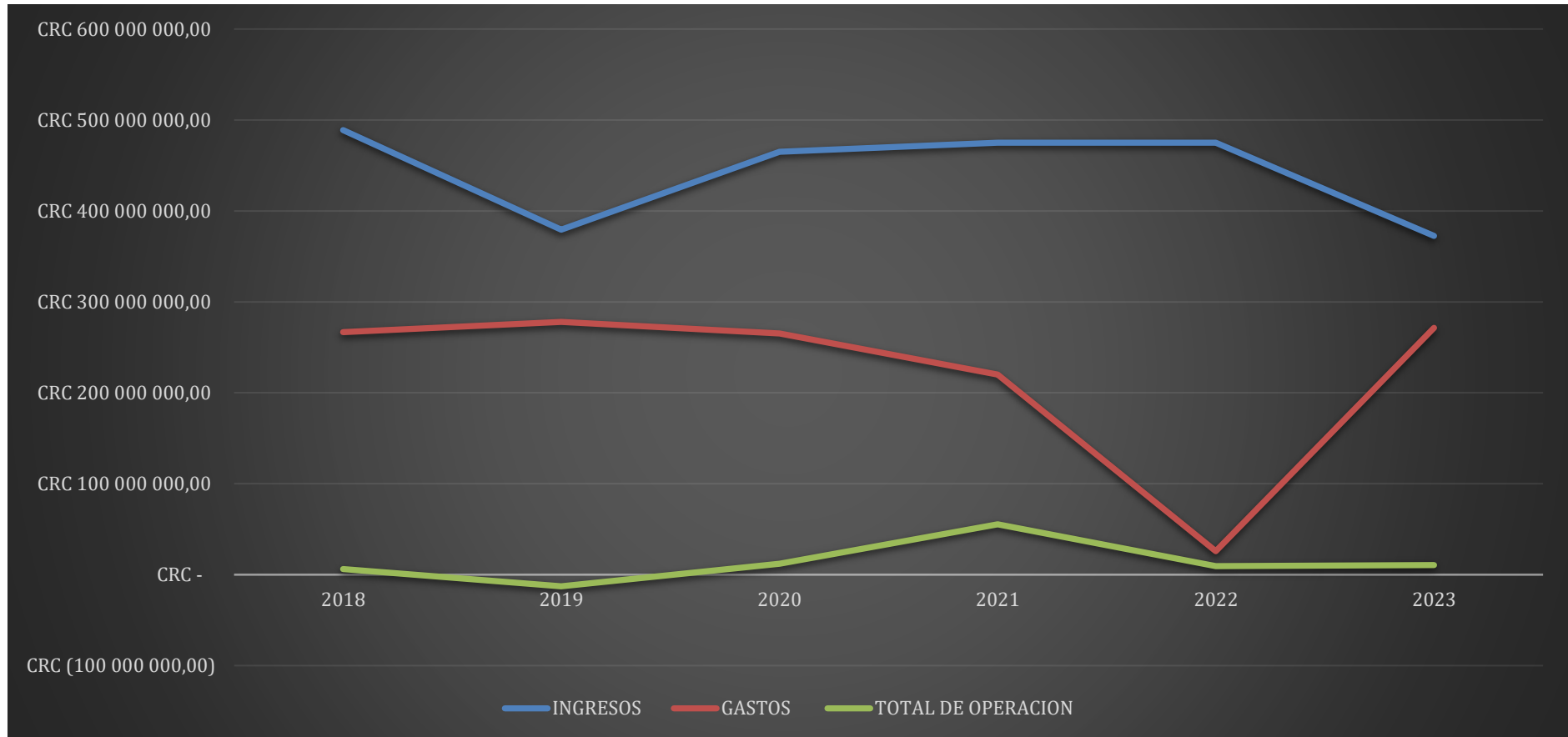
Positivas	Negativas
<ul style="list-style-type: none"> •Crecimiento de activos: el crecimiento de activos observado en 2018 y 2019 puede indicar un aumento en la inversión y la capacidad de la empresa para crear valor. 	<ul style="list-style-type: none"> •Fluctuaciones en los pasivos: los cambios en los pasivos observados en 2019 y 2020 pueden indicar cambios en los pasivos financieros y la capacidad de la empresa para pagar las deudas.
<ul style="list-style-type: none"> •Optimización de decisiones: analizar e interpretar los datos del balance permite a los gerentes tomar decisiones más inteligentes y efectivas para administrar mejor los recursos y las estrategias 	<ul style="list-style-type: none"> •Reducción de activos: la reducción de activos en 2020 y 2023 puede indicar una posible pérdida de valor o de recursos de la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> •Mayor rentabilidad: un aumento en el inventario en 2021 probablemente refleje el aumento de las ganancias y la capacidad de la empresa para obtener ganancias. 	<ul style="list-style-type: none"> •Errores en los estados financieros: la presencia de errores en los estados financieros puede afectar la presentación precisa de la información y las decisiones contables, lo que puede afectar negativamente la gestión financiera.

Fuente: Elaboración propia, 2024

La volatilidad de los activos refleja cambios en la inversión de Industrias Benabar en recursos tangibles e intangibles y su capacidad para crear valor con los mismos. Los cambios en los pasivos, por otro lado, indican cambios en las obligaciones y deudas financieras de la empresa, que están afectando de forma directa su solvencia y capacidad de pago, la volatilidad del patrimonio revela cambios en el capital de la empresa, incluidas las ganancias retenidas y las contribuciones de los propietarios.

Así mismo, el análisis de los gastos, ingresos y el flujo de operación permite detectar variables de enfoque, como se observa en el gráfico 3, en el estado de resultados.

Gráfico 3: Tendencia del estado de resultados de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023



Fuente: Industrias Benabar. (2024). Informe financiero: Estado de Resultados Compilado.

El análisis de datos financieros puede proporcionar una comprensión clara de los cambios en los ingresos, gastos y desempeño de una empresa a lo largo de los años. Estos datos revelan patrones y tendencias en el desempeño de Industrias Benabar, identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas.

Las fluctuaciones en los ingresos reflejan cambios en la capacidad de una empresa para generar ventas y atraer clientes. Una disminución de los ingresos en 2019 y 2023, por ejemplo, muestran desafíos del mercado, cambios en la demanda y problemas con el suministro de productos o servicios, afectaciones derivadas de los cambios del mercado por la pandemia global. Por otro lado, el crecimiento de los ingresos (por ejemplo, crecimiento de los ingresos en 2021 y 2022) indica una mejora en la competitividad y la aceptación de los productos o servicios de la empresa.

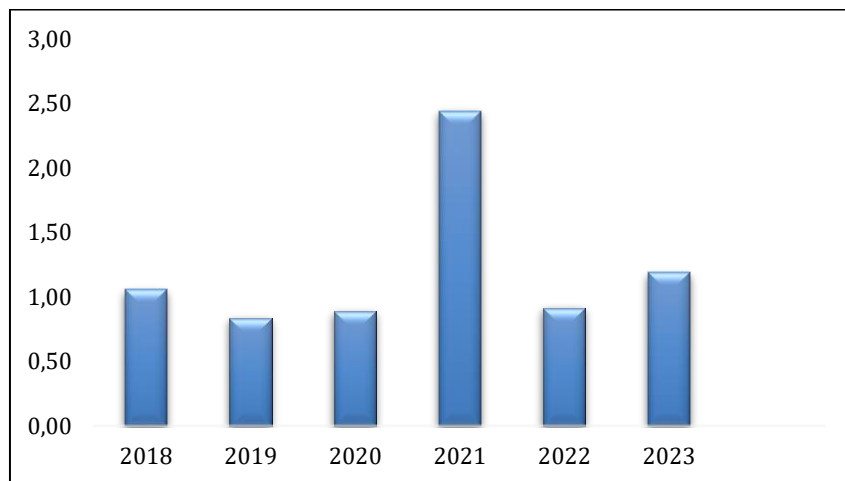
En términos de gastos, muestra la eficacia con la que la empresa gestiona sus costos. Reducciones de gasto, como las observadas en 2021 y 2022, muestran la optimización de procesos, mejores negociaciones con proveedores y el uso más eficiente de los recursos. Sin embargo, los aumentos del gasto en 2019 y 2023 amenazan la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

Los resultados operativos son el principal indicador de la rentabilidad operativa de la empresa. Resultados positivos como los de 2018, 2020, 2021 y 2022 indican una gestión eficaz y la capacidad de generar beneficios. Sin embargo, los resultados negativos, como los registrados en 2019, indican problemas con la gestión de costos, estrategias de precios inadecuadas y desafíos de eficiencia operativa.

Analizar estas fluctuaciones junto con otros indicadores financieros y contextuales es de suma importancia para comprender completamente la situación financiera de la empresa. Durante el periodo del 2018 a 2023, las razones financieras muestran la estabilidad de la empresa y su comportamiento de la siguiente manera:

El análisis detallado de los indicadores clave de desempeño actuales a lo largo de muchos años proporciona información importante sobre la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Así mismo, considerando los datos en el gráfico 4, se evidencia las fluctuaciones en este indicador apuntan lo importante que es monitorear de cerca la liquidez de una empresa y tomar medidas proactivas para mantener una posición financiera sólida y sostenible a largo plazo.

Gráfico 4: Razón financiera de liquidez de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023



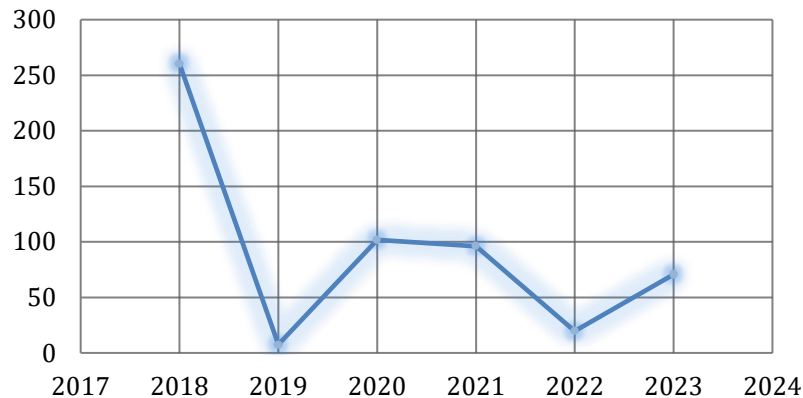
Fuente: Elaboración propia, 2024

Los movimientos en el índice circulante indican cambios en la eficiencia operativa, la gestión de activos y pasivos y la planificación financiera de la empresa. Por ejemplo, una disminución en los índices circulantes observada en 2019 muestra problemas potenciales con la gestión de efectivo, inventario y las cuentas por cobrar que requieren una revisión detallada de las prácticas financieras y operativas. Por otro lado, al igual que en 2021, un aumento significativo en las cifras actuales refleja una mejor gestión de los activos líquidos, una optimización de la estructura de capital e incluso una mayor eficiencia operativa.

Estas mejoras indican la mayor capacidad de una empresa para cumplir con obligaciones a corto plazo y pueden ser el resultado de decisiones estratégicas. Esto incluye la optimización del inventario, negociar condiciones de pago con proveedores o incluso reestructurar la deuda para mejorar la liquidez y fortalecer la posición financiera general.

Tomando a Industrias Benabar, la empresa implicada, la tasa de rotación de acciones ha fluctuado a lo largo de los años, teniendo un valor alto de 260 en 2018, luego cayó bruscamente a 8 en 2019 y aumentó a 102 en 2020, como se determina en el gráfico 5.

Gráfico 5: Razón financiera de rotación de inventarios de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023



Fuente: Elaboración propia, 2024

Estas fluctuaciones se deben a cambios en la demanda del mercado y la gestión de inventarios de la empresa. Las altas tasas de rotación de inventario, como las de 2018, pueden indicar una rotación de inventario eficiente y eficaz, lo que está asociado con una fuerte demanda y una rápida rotación de productos.

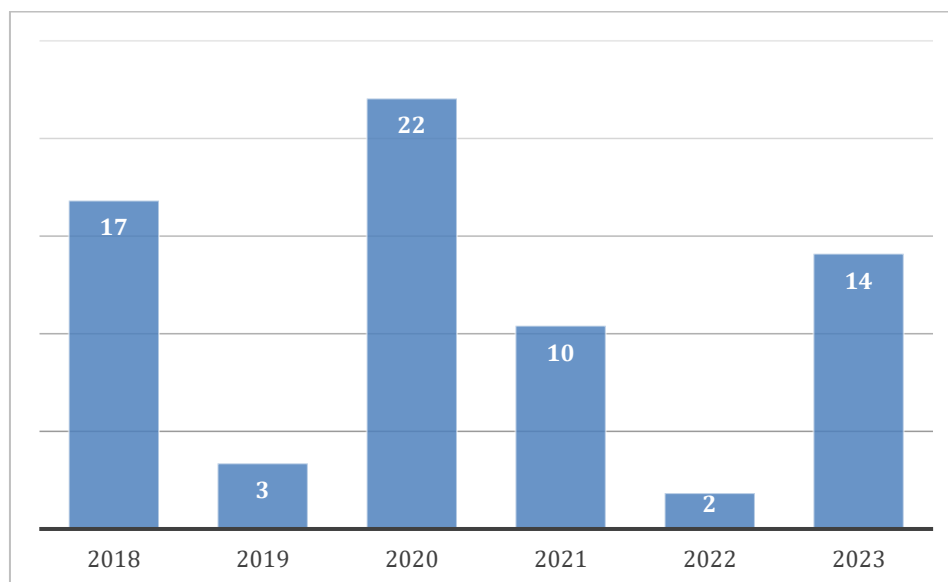
Por el contrario, la baja rotación de inventario, como se vio en 2019, indica problemas de gestión de inventario, como el exceso de este o la dificultad para vender los productos, generando costos adicionales de inventario y mantenimiento, afectando la liquidez y reduciendo la rentabilidad de una empresa.

Ahora bien, un índice de rotación de inventario más alto indica una mayor eficiencia operativa y la capacidad para satisfacer la demanda del mercado. Sin embargo, la estabilidad en 2021 y una disminución en 2022 son motivo de preocupación, ya que esto indica la poca capacidad de la empresa para sobrellevar la demanda del mercado.

Es así por lo cual que, se debe optimizar la rotación de inventarios para ayudar a reducir costos, mejorar la liquidez y capacidad, contribuyendo así a la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Por otra parte, se gestiona el análisis del índice de rotación de cuentas por cobrar mostrando que su capacidad para ganar dinero con las cuentas por cobrar fluctúa. Un índice de rotación más alto indica una gestión más eficiente de los saldos, lo que puede mejorar la liquidez y reducir el riesgo de pérdidas de los deudores. Por el contrario, unos ingresos más bajos pueden indicar problemas con la gestión del crédito o problemas con el cobro de los pagos de los clientes. Esto se evidencia en el grafico 6.

Gráfico 6: Razón financiera de cuentas por cobrar de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023

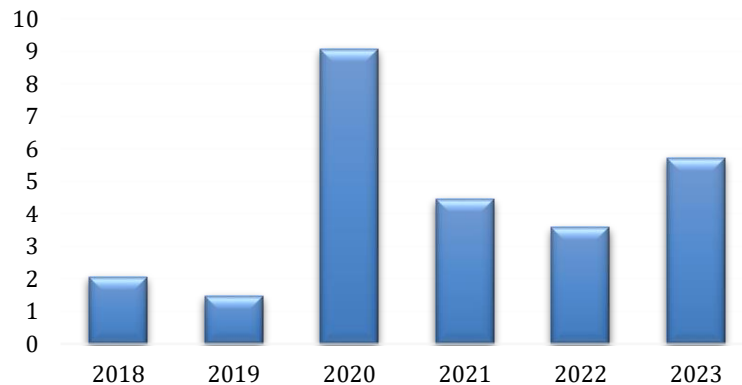


Fuente: Elaboración propia, 2024

La capacidad de la empresa para monetizar sus cuentas por cobrar ha fluctuado, como lo demuestra su índice de rotación de cuentas por cobrar a lo largo de los años. En 2018, la cifra fue 17, lo que indica una gestión eficaz de las cuentas pendientes. En 2019, sin embargo, cayó a 3, lo que indica problemas con la gestión del crédito y con el cobro a los clientes. En 2020, la tasa de rotación de los deudores de la empresa mejoró significativamente y alcanzó un 22, lo que demuestra que la gestión de los deudores es más eficaz y la eficiencia de la liquidación ha mejorado. Pero en 2021, el índice cayó a 10, lo que indica una desaceleración en la gestión de las cuentas pendientes. Sin embargo, en 2023, la empresa comenzó a recuperarse y el índice aumentó a 14, lo que indica una mejor gestión de la morosidad y una reducción del riesgo de morosidad.

Ahora bien, las cuentas por pagar son un indicador financiero que mide la rapidez con la que una empresa paga sus deudas a vendedores y proveedores, como se evidencia en el gráfico 7.

Gráfico 7: Razón financiera de cuentas por pagar de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023.



Fuente: Elaboración propia, 2024

En 2018, se puede concluir que la empresa podría estar en las primeras etapas de seguimiento y evaluación de la gestión de cuentas por pagar. Un menor número de análisis indica una menor prioridad o comprensión de la importancia de monitorear este indicador. Para el año 2019 se denota una falta de continuidad en la evaluación de la rotación de cuentas por pagar. Un menor enfoque en las métricas puede verse influenciado por otros aspectos operativos o financieros que requieren mayor atención en un momento dado.

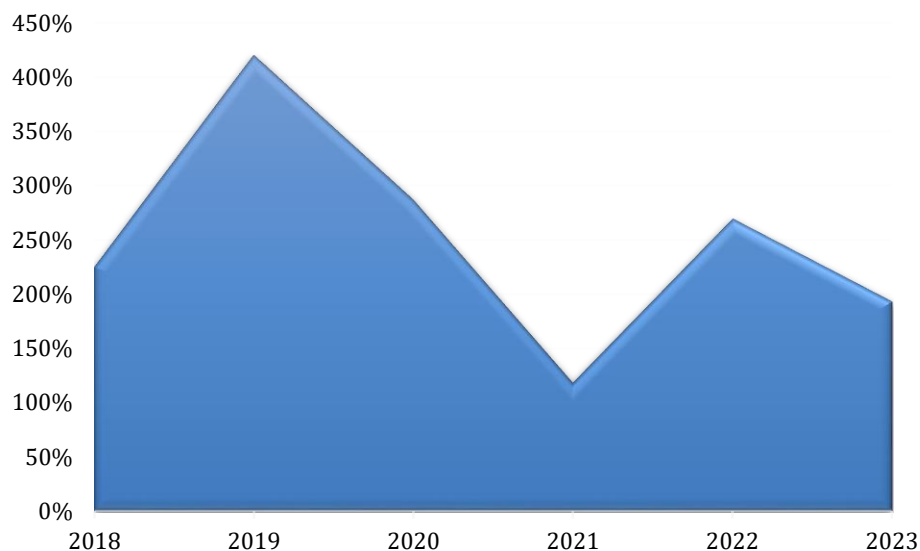
Este número aumentó significativamente en 2020 mostrando cambios en las estrategias o enfoques de la empresa para aumentar el seguimiento y control de sus acreedores. Este aumento puede reflejar una mayor conciencia de la importancia de gestionar eficazmente las obligaciones financieras con los proveedores.

La estabilidad en 2021 y 2022 indica continuidad en el enfoque en la rotación de cuentas por pagar. La coherencia de esta evaluación demuestra el compromiso continuo de la empresa para gestionar eficazmente sus obligaciones financieras. En 2023 lo que supone un ligero aumento que se explica por los esfuerzos por mantener un seguimiento más regular y detallado de la rotación de cuentas por pagar. Este aumento se puede atribuir a un mayor enfoque en la eficiencia del pago a proveedores y la gestión de cuentas por pagar para mejorar la posición financiera de la empresa.

Los cambios en estas cantidades analíticas reflejan posibles ajustes en las políticas internas, enfoques estratégicos y prioridades financieras de la empresa, enfatizando la importancia de monitorear cuidadosamente este indicador para garantizar una gestión eficaz y sostenible de las cuentas por pagar.

El rendimiento sobre el capital es una medida de eficiencia financiera de la capacidad de la empresa para generar ingresos a partir del capital invertido. Así mismo, considerando los datos de la figura 8. En estas circunstancias, la rentabilidad sobre el capital de la empresa ha fluctuado mucho a lo largo de los años, alcanzando un máximo del 52% en 2021 y un mínimo del 10% en 2018.

Gráfico 8: Razón financiera de relación de capital social de Industrias Benabar, periodo 2018 - 2023



Fuente: Elaboración propia, 2024

Los cambios en el rendimiento del capital están relacionados con estrategias de inversión, gestión de activos y pasivos, prioritariamente afectadas por las condiciones del mercado. Es importante que la empresa mantenga un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento a la hora de gestionar el capital.

Después de todo, el seguimiento constante de la liquidez y las medidas proactivas basadas en el análisis de los indicadores financieros (como los indicadores actuales) son esenciales para garantizar una posición financiera estable y sostenible de la empresa a largo plazo, permitiéndole enfrentar desafíos financieros y aprovechar oportunidades de crecimiento con mayor confianza y estabilidad.

En el caso de Industrias Benabar, la empresa no proporciona información necesaria, como el costo variable unitario, el precio de venta y detalles de necesidad para calcular el punto de equilibrio, esto con la justificación:

- Confidencialidad de la información:

Las empresas suelen mantener la confidencialidad de ciertos datos financieros, especialmente los relacionados con costos y precios, porque son información estratégica sensible. La divulgación de estos detalles pone en peligro la competitividad de la empresa en el mercado.

- Conversaciones con clientes:

El precio de venta y los costos variables varían según el cliente y las condiciones de negociación. Compartir esta información afecta la capacidad de la empresa para negociar eficazmente con los clientes.

Con esto, se busca un enfoque alternativo, para obtener una comprensión más amplia de la situación financiera de la empresa sin depender de información específica que la empresa no esté dispuesta a compartir, se crea el FODA que refleja las necesidades básicas que la empresa necesita.

Industrias Benabar es una empresa costarricense especializada en el manejo de residuos de madera y fabricación de sistemas de embalaje, el análisis FODA realizado a la compañía proporciona una visión general de la posición de Industrias Benabar y destaca aspectos clave que la empresa puede considerar para mejorar sus fortalezas, capitalizar oportunidades, abordar debilidades y mitigar amenazas en su entorno empresarial.

Cuadro 5: FODA

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es una empresa de capital 100% costarricense que genera confianza y respaldo local. • La especialización en la gestión de residuos de madera y la producción de sistemas de embalaje les otorga un nicho de mercado especial. • Una apuesta por la sostenibilidad que pueda diferenciar positivamente la responsabilidad medioambiental. 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones en términos de capacidad de producción. • Dependencia de materias primas. • Competencia del mercado sostenible.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proporcionan servicios integrales de gestión y revalorización de residuos de madera que satisfacen la creciente conciencia ambiental y la demanda de prácticas sostenibles. • La fabricación de muebles de madera recuperada puede ser una oportunidad para ampliar su línea de productos y diversificar su oferta. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La competencia en los mercados de gestión de residuos y fabricación de envases puede amenazar a Benabar. • Los cambios en las regulaciones ambientales o las preferencias de los consumidores por prácticas más sustentables pueden afectar su negocio.

Fuente: Elaboración propia, 2024

Como empresa 100% costarricense, Industrias Benabar goza de los beneficios de la confianza y el respaldo local, lo que incide positivamente en su imagen y relaciones comerciales.

La especialización en la gestión de residuos de madera y la producción de sistemas de embalaje les proporciona una posición especial en el mercado que les permite centrar sus recursos y experiencia en un área de negocio específica. Además, el compromiso de una empresa con la sostenibilidad puede diferenciar positivamente la responsabilidad medioambiental y está en línea con la tendencia creciente a favor de prácticas sostenibles.

En términos de oportunidades, Industrias Benabar puede aprovechar el creciente interés por la gestión integrada de residuos de madera y su registro, lo que puede ser una oportunidad para ampliar su negocio y ayudar a proteger el medio ambiente. Otra opción podría ser la producción de muebles a partir de madera reciclada, lo que no sólo ampliará la gama de productos, sino que también diversificará la oferta y atraerá a consumidores respetuosos con el medio ambiente.

Sin embargo, Benabar también trabaja en sus vulnerabilidades, estas pueden incluir limitaciones de la capacidad de producción, competencia en el mercado o dependencia de materias primas específicas.

Por otra parte, en términos de amenazas, la competencia en el mercado de gestión de residuos y fabricación de envases puede representar una amenaza para Benabar, ya que, la competencia puede afectar su participación de mercado y su rentabilidad. Además, los cambios en las regulaciones ambientales o las preferencias de los consumidores por prácticas más sostenibles también pueden afectar su negocio, por lo que necesita adaptarse y acoplarse para seguir siendo competitivo.

Por lo tanto, el análisis FODA de Benabar destaca la importancia de aprovechar las fortalezas, intensificar las oportunidades, abordar efectivamente las debilidades y mitigar las amenazas en el entorno. La empresa debe seguir centrándose en su nicho de mercado y mantener un compromiso con la sostenibilidad mientras aprovechan nuevas oportunidades y abordan posibles brechas ocasionadas por el entorno.

De una manera global a razón de la situación financiera de la empresa y en cuestión del FODA aplicado se puede denotar que los estados financieros de Benabar a través de los periodos 2018-2023 son tan poco estables que dicha empresa debe prestar una amplia atención al detalle de estos puesto que si bien a nivel interno los ejecutivos y operarios ven con amplias expectativas el panorama la situación numérica asimila lo contrario, esto sin considerar que

hay ciertas obligaciones con el Estado que no se han cumplido del todo evidenciando la poca capacidad de atender sus compromisos de manera oportuna.

4.3. Alianza Estratégica

La estrategia de alianzas de Industrias Benabar se basa en la implantación de empresas conjuntas, que son alianzas estratégicas temporales entre dos o más empresas con el objetivo de alcanzar metas que serían difíciles de alcanzar individualmente. Estas empresas conjuntas le permiten a Industrias Benabar compartir recursos, experiencia, tecnología e infraestructura, así como los riesgos y recompensas asociados. Las empresas involucradas en este tipo de cooperación pertenecen al mismo mercado y realizan actividades complementarias.

El estado de la empresa se evalúa de acuerdo con su situación actual y se identificó oportunidades de crecimiento y desarrollo que permite adaptarse a los cambios en el entorno empresarial y mejorar su competitividad con los socios estratégicos. Industrias Benabar se caracteriza por su enfoque en el desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente. La empresa se esfuerza por trabajar con socios que compartan la responsabilidad social y medioambiental, lo que se refleja en sus servicios de gestión de residuos de madera, la producción de sistemas de embalaje reciclables y la producción de muebles a partir de materiales revalorizados.

Benabar ha seleccionado socios estratégicos con habilidades complementarias que fortalecen el compromiso de cada socio con los objetivos generales del negocio. Esto asegura que los objetivos privados sean compatibles y no causen conflictos. La empresa gestiona adecuadamente el proceso para una efectiva integración y coordinación del trabajo entre unidades organizativas o alianzas previamente establecidas. Esto reduce el impacto en los empleados y reduce los costos.

Algunos de los proveedores con los cuales Industrias Benabar posee estas alianzas estratégicas se muestran a continuación en la tabla 5:

Tabla 2: Aliados estratégicos al 12/31/2023 para Industrias Benabar

<i>Durman Esquivel</i>	<i>Laboratorios Botica San Jose S.A.</i>	<i>Corporación Pipasa</i>
<i>HC Medical Solution</i>	<i>Fotolit</i>	<i>Gutis</i>
<i>Ajecen del Sur Sociedad Anónima</i>	<i>CIA Galletas Pozuelo</i>	<i>DHL Costa Rica</i>
<i>Advant Medical Costa Rica Limitada</i>	<i>CIA Nacional de chocolates</i>	<i>Kelpacmedical</i>
<i>Muebles de Contado</i>	<i>Micro Technologies S.A</i>	<i>Smurfit Kappa Empaques de Costa Rica S.A.</i>
<i>Productos TEC para Centro y el Caribe Producol</i>	<i>Asehenkel</i>	

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Industrias Benabar ha establecido alianzas estratégicas con reconocidos fabricantes y marcas líderes a nivel mundial para la producción de materias primas premium y productos especiales.

En las alianzas que tiene la compañía sobresalen principios sostenibles adoptados, entre ellos la reducción de residuos, el reciclaje y reutilización de materiales. Así como la estrategia que posee para implementar técnicas para reciclar y reutilizar la madera, reduciendo así desperdicios y creando nuevos productos.

Esto se fundamenta principalmente en la sostenibilidad, que podría ser razón de una inversión pero que a largo plazo puede generar ahorros importantes y una mejor reputación de la compañía. Aunado a esto, con la revalorización de la madera se reducen costos de materia prima y está la oportunidad de abrir nuevos mercados para productos ecológicos.

Es importante analizar también el impacto financiero que esto conlleva como organización, en términos de liquidez, por ejemplo, determinando si la empresa ha mantenido una adecuada capacidad para cumplir con sus obligaciones y no comprometer la liquidez operativa al hacer estas inversiones, así como el impacto de la eficiencia operativa y la rotación de los inventarios, optimizando el uso de los recursos y reducción de costos que son fines en común con los aliados estratégicos.

Con estos aspectos, podemos obtener una visión clara de cómo la gestión financiera de Industrias Benabar ha sido influenciada por sus prácticas sostenibles y estrategias de revalorización de la madera

Conforme en lo expuesto, el capítulo IV de esta investigación ha desvelado la información recolectada de cada categoría, subcategoría e indicador, proporcionado los resultados obtenidos de la misma con la cual se buscó un análisis objetivo de la información con base en los conceptos previamente definidos en el capítulo anterior, de tal manera que se da un entendimiento más amplio del quehacer de la empresa y como esta se relaciona con su entorno tanto a lo interno como a lo externo.

El soporte técnico y comercial de estos socios estratégicos tiene un enorme impacto comercial y puede agregar valor para resolver cualquier desafío o problema del cliente.

En la siguiente figura 3, se pueden ver algunos de los objetivos de esta alianza:

Figura 3: Objetivos de la alianza estratégica, Industrias Benabar

Los objetivos de esta alianza estratégica incluyen:
<ul style="list-style-type: none">•Aumentar el valor para los clientes.•Aprovechar al máximo las sinergias, compartir recursos y fortalecer la competitividad del mercado.•Hacer una contribución significativa a la protección del medio ambiente y los recursos naturales.•Proporciona servicios integrales de gestión de residuos de madera y fabrica sistemas de embalaje nuevos y reciclados.•Proporcionar servicios de consultoría ambiental, tratamiento térmico y certificación para la exportación.•Producción de muebles a partir de madera reciclada y revalorizada.

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Uno de los socios estratégicos de Industrias Benabar es Ajinomoto, líder mundial en la producción de aminoácidos. Ajinomoto opera en 130 países en todo el mundo y tiene 128 fábricas en 21 países, lo que refleja su capacidad para brindar soporte técnico y comercial de alta calidad.

Las alianzas formadas por Industrias Benabar cuentan con un acuerdo claro, transparente y preciso que documenta los términos de la alianza estratégica. Garantiza que todas las partes involucradas trabajen juntas y compartan recursos para lograr objetivos comunes de acuerdo con su periodicidad de funcionamiento, esto establecido entre las organizaciones. La empresa utiliza una combinación de métodos y herramientas para gestionar de forma eficaz y eficiente sus alianzas estratégicas para garantizar el éxito de estas colaboraciones. La naturaleza temporal de estas alianzas permite a las empresas colaborar en proyectos específicos y lograr objetivos específicos durante un período de tiempo.

La empresa ha establecido un equipo directivo para monitorear y evaluar el progreso de la alianza. El equipo utiliza métricas de tiempo, resultados, calidad, producción y desempeño para medir el progreso y anticipar los problemas que puedan surgir para que se aborden de manera oportuna.

Benabar crea un ambiente de comunicación abierta y transparente en todos los niveles de la organización. Promueve el intercambio de conocimientos y diferentes perspectivas para generar nuevas ideas y soluciones. La comunicación efectiva es fundamental para el éxito de la alianza estratégica de Industrias Benabar. La empresa utiliza diversas herramientas de comunicación, como reuniones periódicas, informes de progreso, plataformas digitales y canales de comunicación abiertos para mantener una interacción fluida y transparente con los socios.

Industrias Benabar desarrolla un modelo de negocio basado en la sostenibilidad que se centra en la gestión integral de residuos y la valorización de la madera. Esta estrategia ha permitido a la compañía mejorar su desempeño financiero y reducir su huella ambiental. El análisis de los ratios financieras de Industrias Benabar de 2018 a 2023, muestra una tendencia positiva en su posición financiera. La empresa logra mejorar su liquidez, reducir la deuda y aumentar sus activos netos. El apoyo de las alianzas que Benabar estableció entre 2018 y 2023, es clave para alcanzar objetivos financieros sostenibles. Estas alianzas dan acceso a nuevos mercados, tecnologías y recursos, aumentando su capacidad para reevaluar e implementar estrategias integrales de gestión de residuos. De tal manera que se da un entendimiento más amplio del quehacer de la empresa y como esta se relaciona con su entorno tanto a lo interno como a lo externo.

CAPITULO V.

**CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES**

En el siguiente capítulo, una vez analizados los datos, aplicados los instrumentos y revisados los estados de resultados y financieros de la empresa Benabar, se exponen las conclusiones correspondientes al trabajo, mismas que se basan en los instrumentos aplicados, los cuales corresponden a las entrevistas y encuestas realizadas al personal de la empresa en la provincia de Heredia. Otro aspecto por considerar es que también se toman en cuenta los estados de resultados y financieros.

Siguiendo el formato del capítulo anterior, esta sección se va a llevar a cabo de acuerdo con los objetivos y con las categorías y subcategorías del trabajo, además, adelante en este capítulo también se pueden encontrar las recomendaciones para la empresa Benabar.

5.1 Conclusiones

5.1.1 En lo que respecta al modelo de negocio sostenible,

- a) Se identifica que el modelo de negocios que utilizan en industrias Benabar es un modelo de negocio sostenible, el cual se acopla perfectamente a su objetivo de negocio, al ser una empresa enfocada en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, así también como en el reciclaje y la reutilización.
- b) Con lo que respecta al valor de los stakeholders se determina que Benabar y sus socios comerciales están alineados en su manera de trabajar, además que siempre buscan la mejoría, por lo cual están en programas como el “PES” el cual les permite poderse involucrar con más empresas y realizar alianzas estratégicas de las cuales se benefician todos y tienen una relación ganar/ganar.
- c) En la sostenibilidad del negocio Benabar cuenta con varios compradores y proveedores los cuales les permiten poderse mantener en pie como empresa y los han sabido manejar. Además de que procuran mantener sus canales de comunicación actualizados para tener una mejor comunicación.

5.1.2 En cuanto a los estados financieros de Industrias Benabar,

- a) Un análisis detallado de los estados financieros de Benabar Industrias revela su compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia operativa. Las fluctuaciones en los activos, pasivos y resultados operativos reflejan tanto oportunidades de crecimiento como desafíos a abordar. La empresa ha demostrado el potencial para crear valor y

mejorar la rentabilidad mediante una gestión estratégica precisa de sus recursos. Estos datos financieros son esenciales para identificar áreas de mejora, tomar decisiones informadas y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo de Benabar Industries.

- b) Los análisis de los índices financieros clave de Industrias Benabar muestran fluctuaciones significativas en la liquidez, la eficiencia operativa y la rentabilidad a lo largo del tiempo, esto ya que, la empresa busca una constante adaptación a los distintos campos del mercado dejando de lado la estabilidad momentánea que posee para ser más atractivos al consumidor.
- c) El análisis FODA de Industrias Benabar resalta entre sus fortalezas su capital 100% costarricense y su experiencia en el manejo de residuos de madera y la fabricación de sistemas de embalaje para diferenciarse en el mercado, puesto que, las oportunidades de crecimiento proporcionadas por la producción de muebles a partir de madera reciclada demuestran la capacidad de la empresa para sobrellevar las limitaciones competitivas en mercados sostenibles y mantener su posición con el fin de asegurar el éxito a largo plazo.

5.1.3 En línea con las alianzas estratégicas,

- a) La estrategia de alianzas de Industrias Benabar destaca por su enfoque en los joint ventures como medio para alcanzar conjuntamente objetivos desafiantes. Estas alianzas les permiten compartir recursos, tecnología y riesgos mientras fortalecen su posición en el mercado a través de acuerdos como el co-branding. La variedad de tipos de alianzas, desde contractuales hasta de capital social, demuestra la flexibilidad y visión de largo plazo de Industrias Benabar.
- b) La colaboración de Benabar con socios como Ajinomoto permite ofrecer una amplia gama de servicios integrados, como la gestión de residuos de madera, certificación de exportaciones y producción de embalajes y muebles reciclables, dicha coordinación marcada de eficientes actividades y recursos adaptables a las necesidades del mercado, permiten anticiparse a tendencias y ofrecer soluciones innovadoras.
- c) El enfoque de Industrias Benabar en la gestión de alianzas estratégicas, caracterizado por su carácter temporal, herramientas de gestión y control y comunicación efectiva, es la clave del éxito y la sostenibilidad de esta colaboración. Al adoptar este modelo de gestión, la empresa se asegura de aprovechar al máximo las sinergias y oportunidades

que presentan las alianzas estratégicas para impulsar el crecimiento y el liderazgo en el mercado.

5.1.4 De manera general,

Industrias Benabar se ha posicionado como una empresa que busca la sostenibilidad y la gestión financiera prudente, utilizando en su modelo de negocio estos principios. El enfoque no solo busca prácticas ambientales responsables sino también la búsqueda activa de políticas de responsabilidad social corporativa que beneficia a las comunidades locales. Su modelo de negocio incorpora tecnologías limpias y procesos de producción eficientes que minimizan el impacto ambiental además que integra principio de sostenibilidad y gestión financiera razonable.

En el análisis de la situación financiera, se revela una evolución significativa de su esfuerzo a nivel financiero esto a través de los indicadores de liquidez, solvencia y rentabilidad lo que hace tener como resultado una visión clara de la situación financiera de la empresa. Cuando en una organización se ha mantenido una adecuada capacidad para cumplir con sus obligaciones, se sugiere que hay solidez en la liquidez y estabilidad financiera. Por ejemplo, la mejoría en las estrategias de la empresa para aumentar el seguimiento y control de los acreedores que ha mantenido la organización.

Las alianzas estratégicas establecidas por Industrias Benabar demuestran un impacto positivo en el cumplimiento de sus objetivos financieros sostenibles y en la implementación de su estrategia de revalorización y gestión integral de residuos. Entre ellas que estas alianzas han proporcionado a Industrias Benabar acceso a recursos y tecnología que han fortalecido su posición económica. Colaboraciones con socios comerciales han permitido la obtención de conocimiento favorable, así como la optimización de los costos operativos y la mejoría en la eficiencia de la gestión de recursos.

5.2 Recomendaciones

Una vez determinadas las conclusiones de la investigación, finalmente se procede a presentar las recomendaciones del trabajo en base a los objetivos, categorías y subcategorías planteadas.

Las recomendaciones brindadas a continuación por los investigadores pretenden mantener y mejorar los diferentes aspectos financieros y alianzas de Industrias Benabar.

Además, se debe destacar que estas recomendaciones pretenden servir de guía a las personas involucradas en la investigación, con el fin de solventar las deficiencias previamente vistas.

5.2.1 En lo que respecta al modelo de negocio sostenible,

- a) Resulta imperioso que Industrias Benabar continúe utilizando su modelo de negocio sostenible, ya que se alinea perfectamente con su objetivo empresarial de promover la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, así como fomentar el reciclaje y la reutilización.
- b) El continuo involucramiento en programas del medio ambiente y sostenibilidad es vital para Industrias Benabar, puesto que, les genera un valor agregado y les permite poder ser más reconocidos a nivel regional, además, ya que, están involucrados con el programa “PES” dar inicio con la implementación del programa Bandera Azul Ecológica, les será de gran provecho basado en su modelo.
- c) El ámbito de los canales de información, Industrias Benabar debe dar un aumento en la presencia y la actividad en las principales redes sociales (Instagram, Facebook, WhatsApp), con la creación de contenido atractivo, utilización de tendencias sociales para visibilidad, la interacción con los seguidores y la publicidad gratuita para lograr un mayor alcance y difusión al potencial cliente.

5.2.2 En cuanto a los estados financieros de Industrias Benabar,

- a) Una práctica sana a la cual se le debe dar seguimiento por parte de Industrias Benabar es el análisis continuo y detallado de los estados financieros, esto para el fomento de su compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia operativa. Además de prestar atención a las fluctuaciones en los activos, pasivos y los resultados operativos, ya que, estos revelan tanto oportunidades de crecimiento como desafíos que deben abordar.
- b) Industrias Benabar debe proponerse una administración eficaz de su efectivo e inventario, de tal manera que su liquidez a futuro no se vea afectada por los repentinos cambios del mercado, de tal manera que, la eficacia en la reducción de costos y la gestión de deudores a partir de políticas de crédito saludables beneficien la reducción del riesgo propio de la operativa del negocio, así como la optimización de la estructura de capital produciendo oportunidades de crecimiento para una mayor rentabilidad a futuro.

- c) Es necesario que Industrias Benabar explore la viabilidad de fabricar muebles a partir de madera otros tipos de madera, esto amplia la gama de productos y atraer más consumidores, sin dejar de lado el fin del negocio, el cual, se sustenta en la producción sostenible de productos muebles, ya que, se debe considerar los diferentes entornos en los cuales se da el negocio, y de tal manera, lograr aprovechar las diferentes estrategias para mantenerse competitivo en el mercado.

5.2.3 En línea con las alianzas estratégicas,

- a) Industrias Benabar necesita fortalecer su estrategia de alianzas, especialmente a través de joint ventures, para su alcance en conjunto con objetivos desafiantes como compartir recursos, tecnología y riesgos, además de fortalecer su posición en el mercado mediante acuerdos como el co-branding.
- b) Es crucial la búsqueda de nuevas oportunidades de expansión y diversificación del mercado por parte de Industrias Benabar, además de que explota las sinergias existentes y busca socios estratégicos que aporten valor en áreas como innovación, eficiencia operativa y penetración de nuevos segmentos, teniendo en cuenta una comunicación abierta y transparente para asegurar la alineación de objetivos y estrategias, permitiendo identificar oportunidades de mejora y crecimiento mutuo.
- c) Se debe considerar la creación de un comité con los líderes departamentales con el fin de evaluar periódicamente, los resultados de las alianzas que posee industrias Benabar con otras empresas, analizando el desempeño, identificación de mejoras en las áreas y ajustar las estrategias de acuerdo con lo necesario, garantizando así la efectividad y el cumplimiento de los objetivos establecidos.

5.2.4 De manera general,

Industrias Benabar necesita el desarrollo de tecnologías sostenibles que mejoren la eficiencia de los procesos productivos y reduzcan el impacto ambiental. Esto incluye la adopción de tecnologías de energía renovable, sistemas de reciclaje más eficientes y el desarrollo de productos ecológicos, tomando en cuenta que el producto que brindan al público va alineado a esta política ambiental ya que al innovar continuamente ayudará a mantener una ventaja competitiva y a cumplir con las crecientes demandas de sostenibilidad del mercado. Desarrollar y mantener una comunicación transparente sobre las iniciativas de sostenibilidad y

gestión financiera con todos los stakeholders, incluyendo empleados, clientes, inversionistas y la comunidad.

El manejo financiero de Industrias Benabar se compara con las de otras empresas del mismo sector o industria para obtener una perspectiva diferente. También se recomienda que continúen mejorando la recuperación de las cuentas por cobrar que tenían rezagadas. Además de crear estrategias para mejorar el desempeño económico, diversificar los productos y abrir mercados nuevos para conocer el impacto y respaldo que las alianzas establecidas por industrias Benabar ha tenido

Industrias Benabar necesita un plan de seguimiento y evaluación con respecto a sus alianzas estratégicas, detallando los intereses en común, la visibilidad del objetivo, el proceso que se debe llevar, las herramientas a utilizar y todos los indicadores de rendimiento. La implementación de una estructura que monitoree los resultados y los procedimientos de las alianzas para crear una base para eventuales acontecimientos a largo plazo.

Referencias

Libros, revistas y afines

- Alonso Llera, J. (13 de julio de 2023). Redefiniendo modelos de negocio para la sostenibilidad. *ExpokNews*. <https://www.expoknews.com/redefiniendo-modelos-de-negocio-para-la-sostenibilidad/>
- Alloza, A., López, I. (26 de julio de 2023). La sostenibilidad en el centro de la agenda empresarial. *elEconomista*. <https://www.eleconomista.es/opinion/noticias/12386365/07/23/la-sostenibilidad-en-el-centro-de-la-agenda-empresarial-.html>
- Andres Navarro, B., Poler, R., Ferriols, F. (2015). Proceso de selección de socios en una red colaborativa. *DYNA*, 90(2). 131. <https://doi.org/10.6036/7185>
- Arias Gonzáles, J. (2020). *Técnicas e Instrumentos de Investigación Científica*. Enfoques Consulting Eirl. <https://repositorio.concytec.gob.pe/handle/20.500.12390/2238>
- Ariño, A., Buxeda, T., Carrillo, J., López, X., Molins, E. (2022). *Cómo las alianzas fortalecen la economía social. Un marco para vencer las reticencias del sector en España*. <https://media.iese.edu/research/pdfs/OP-0627.pdf>
- Ariño, A. (2007). *Alianzas estratégicas: opciones para el crecimiento de la empresa*. Estrategia financiera. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25139w/alianzas_estrategicas.pdf
- Auletta, N., Jaén, M. (2015). Una ruta hacia los negocios sostenibles. *Debates IESA*, 20(2), 11-14. <http://virtual.iesa.edu.ve/servicios/wordpress/wp-content/uploads/2016/04/2015-2-aulettajaen.pdf>
- Cafaro Malavé, R. (2019). El comprador ideal, una estrategia de marketing para las pymes modernas. *Business Innova Sciences - Revista de Ciencias Empresariales*, 1(1), 70-79. <https://www.innovasciencesbusiness.org/index.php/ISB/article/view/5/14>
- Camacho de Báez, B. (2008). *Metodología de la investigación científica: Un camino fácil de recorrer para todos*. Editorial Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. <https://librosaccesoabierto.uptc.edu.co/index.php/editorial-uptc/catalog/view/124/154/3259>
- Carvajal Camperos, M., Almodóvar Martínez, P., y Vassolo, R. (2021). Análisis del concepto y alcance de las alianzas estratégicas: un enfoque longitudinal (1972-2020). *Revista Venezolana De Gerencia*, 26(5), 290-314. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8890516>

- Chavez, J. (22 de marzo de 2023). ¿Qué es un modelo de negocios? Definición, tipos y cómo crearlo. *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio#:~:text=Un%20modelo%20de%20negocios%20es,los%20objetivos%20de%20un%20negocio>
- Coloma Andrews, J. (2014). *Empleo Verde - Contexto Internacional y Oportunidades para Costa Rica*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. <https://cambioclimatico.go.cr/wp-content/uploads/2019/01/Empleo-Verde-contexto-internacional-y-oportunidades-para-Costa-Rica.pdf>
- Conde Granados, J. (2014). Análisis del contrato de Joint Venture y sus mecanismos de financiamiento. *VOX JURIS*, 27 (1), 47-78. <https://www.aulavirtualusmp.pe/ojs/index.php/VJ/article/view/30>
- De Backer, R., Kelly Rinaudo, E. (21 de marzo de 2019). Cómo mejorar la gestión de alianzas comerciales complejas. *Mckinsey & Company*. <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/improving-the-management-of-complex-business-partnerships/es-CL>
- Díaz Bravo, L., Torruco García, U., Martínez Hernández, M., Varela Ruiz, M., (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Elsevier*, 2(7), 162-167. <https://www.scielo.org.mx/pdf/iem/v2n7/v2n7a9.pdf>
- Domínguez Martínez, J., López Jiménez, J. (2020). *El nuevo paradigma de las finanzas sostenibles: la contribución del sector financiero a la lucha contra el cambio climático*. Universidad de Alcalá. Instituto Universitario de Análisis Económico y Social. https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/43927/nuevo_dominguez_IAESD_T_2020_N07.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Elizalde Durán, M. (07 de agosto de 2023). Enfoque de Stakeholders en la Responsabilidad Social. *Revista Neo*. <https://www.revistaneo.com/articles/2023/08/07/enfoque-de-stakeholders-en-la-responsabilidad-social>
- Espinosa Moré, S. (2013). La evaluación integral de empresas. *Ingeniería Industrial*, 34(3), 340-352. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362013000300010&lng=es&tlng=es
- Farias, F. (10 de septiembre de 2023). La comunicación como potenciadora de la innovación en las empresas. *Ámbito*. <https://www.ambito.com/opiniones/la-comunicacion-como-potenciadora-la-innovacion-las-empresas-n5816214>
- García Cordova, F. (2002). Recomendaciones metodológicas para el diseño de cuestionario. Editorial Limusa. <http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/elcuestionario.pdf>

- García, S. (13 de agosto de 2021). ¿Qué es el modelo de negocio? *Fundación General Universidad de la Laguna*. <https://fg.ull.es/noticias/2021/08/13/que-es-el-modelo-de-negocio/>
- Gasbarrino, S. (20 de enero de 2023). ¿Qué son y cómo calcular los costos fijos? (incluye ejemplos). *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/sales/costos-fijos>
- González Solano, G. (2018). La persona empresaria comercial en Costa Rica y el derecho comparado. *Revista Judicial, Poder Judicial de Costa Rica*, (122), 95-118. <https://pjenlinea3.poder-judicial.go.cr/biblioteca/uploads/Archivos/Articulo/art8.pdf>
- Granoff, I., Araya, M., Ulbrich, P., Pickard, S., Haywood, C. (2015). *Cerrando la brecha del crecimiento ecológico en Costa Rica ¿Cómo apoyar una mayor transformación hacia una economía más verde en Costa Rica?* Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. <http://cdn-odi-production.s3-website-eu-west-1.amazonaws.com/media/documents/9998.pdf>
- Hernandez Cervantes, M. (19 de julio de 2023). Dime cómo es tu proveedor, y te diré si eres una empresa sostenible. *Mundiario*. <https://www.mundiario.com/articulo/cr-economia/integracion-sostenibilidad-estados-financieros-nuevas-normas-niif-empresas/20230816073052277500.html>
- Hernandez Porras, I. (16 de agosto de 2023). Integración de sostenibilidad en los estados financieros: Nuevas normas NIIF para empresas. *Ethic*. <https://ethic.es/2023/07/dime-como-son-tus-proveedores-y-te-dire-si-eres-una-empresa-sostenible/>
- Jiménez Rodríguez, A. (2012). Las alianzas empresariales: estrategia necesaria para la incorporación de las empresas en la era del acceso. *Comunicación*, 3 (1), 17-26. <https://comunicacionunap.com/index.php/rev/article/view/24/24>
- Labarca, M. (02 de mayo de 2023). Las 'joint venture' del ladrillo, la forma de inversión que seduce a grandes empresas. *La Información*. <https://www.lainformacion.com/empresas/joint-venture-inmobiliarias-inversion-seduce/2885411/>
- López Bermúdez, J. (03 de septiembre de 2023). Planeación estratégica en las empresas. *La prensa gráfica*. <https://www.laprensagrafica.com/opinion/Planeacion-estrategica-en-las-empresas-20230902-0027.html>
- López Roldán, P., Fachelli, S., (2015). Metodología de la investigación social cuantitativa. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona. https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2017/185163/metinvsoccua_cap2-4a2017.pdf

- Luna, A. (22 de agosto de 2014). El reto de armonizar una nueva organización combinada. *Forbes México*. <https://www.forbes.com.mx/el-reto-de-armonizar-una-nueva-organizacion-combinada/>
- Martín Molina, P. (20 de octubre del 2023). La organización de los 'stakeholders' en un negocio de innovación tecnológica. *El Economista*. <https://www.economista.es/opinion/noticias/12499448/10/23/la-organizacion-de-los-stakeholders-en-un-negocio-de-innovacion-tecnologica.html>
- Mazón Arevalo, L., Villao Burgos, D., Núñez, W., Serrano Luyó, M. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar Riobamba – Ecuador. *Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial*, 3(8), 14-24. https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial/vol3num8/Revista_de_Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial_V3_N8_2.pdf
- Mesén Figueroa, V. (2008). Alianzas Estratégicas: su Naturaleza, Características y Criterios de Contabilidad. *TEC Empresarial*, 2(1), 29-33. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3201003.pdf>
- Miranda Cruz, M., Chiriboga Zamora, P., Romero Flores, M., Tapia Hermida, L., Fuentes Gavilánez, L. (2021). La calidad de los servicios y la satisfacción del cliente, estrategias del marketing digital. Caso de estudio hacienda turística rancho los emilio's. Alausí. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 7(4), 1430-1446. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8383980.pdf>
- Molina, J. (09 de agosto de 2023). Cuida el éxito de tu negocio y hazlo crecer de forma inteligente. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/el-empresario/Cuida-el-exito-de-tu-negocioy-hazlo-crecer-de-forma-inteligente-20230808-0088.html>
- Montoya Morales, A. J., García Londoño, M. L. y Vélez Ramírez, R. A. (2022). La sostenibilidad empresarial desde las prácticas sostenibles, los grupos de interés y la responsabilidad social corporativa: una revisión de la literatura. *Revista CIFE*, 24(41), 132-155. <https://doi.org/10.15332/22484914.7731>
- Mora Castellanos, C., Cano Olivios, P., Martínez Flores, J. L., & Sánchez-Partida, D. (2019). De lo tradicional a un nuevo enfoque de microempresas: Modelo conceptual de alianzas estratégicas. *Acta Universitaria*, 29(1), 1-13. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S018862662019000100204&script=sci_art_text

- Nava Rosillón, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. <https://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>
- Ñaupas Paitán, H., Valdivia Dueñas, M., Palacios Vilela, J., Romero Delgado, H. (2018). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Ediciones de la U. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf
- Obiol, L., Schmidt, M., Tennina, M. (2018). La función de control en las organizaciones. *Revista CEA*, 2(2), 71-93. <https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/download/1349/816/3665>
- Ojeda, E., Rodríguez, A. (2020). El modelo híbrido: modelo de negocio para la sostenibilidad. *Debates IESA*, 26(2), 25-27. <http://www.debatesiesa.com/debatesweb/wp-content/uploads/2021/07/Ojeda-Rodr%C3%ADguez-El-modelo-h%C3%ADbrido.pdf>
- Osorio González, R., Castro Ricalde, D. (2021). Aproximaciones a una metodología mixta. *NovaRua*. 13(22). 65-84. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8043244.pdf>
- Ponce Talancón, H. (2006). La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales. *Contribuciones a la Economía*. 1(1). 1-16. <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00290.pdf>
- Pazmay Ramos, S. (2019). Mejoramiento de comunicación interna en empresas de calzado en Tungurahua-Ecuador. *PODIUM*, (36), 23-34. <https://doi.org/10.31095/podium.2019.36.2>
- Puerta Guardo, F., Vergara Arrieta, J., Huertas Cardozo, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. *Revista Criterio Libre*, 16(28), 85-104. https://www.researchgate.net/publication/327193736_Analisis_financiero_enfoques_en_su_evolucion
- Ramos Galarza, C. (2020). Los Alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-5. <https://cienciamerica.edu.ec/index.php/uti/article/view/336>
- Rios, P. (10 de febrero de 2023). ¿Qué son las ventas? Conceptos clave y tipos. *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/sales/que-son-las-ventas>

- Robles Román, C. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Red Tercer Milenio. <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>
- Román C., R. E. (2002). Alianzas estratégicas. Una alternativa de proyección empresarial. *Tecnura*, 5(10), 69–85. <https://doi.org/10.14483/22487638.5889>
- Ross, A., Westerfield, R., Jordan, B. (2010) *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Mc Graw Hill. [https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25491w/Fundamentos de Finanzas Corporativas1.pdf](https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25491w/Fundamentos_de_Finanzas_Corporativas1.pdf)
- Salazar Alvarado, L. (06 de junio del 2023). Empresas con propósito: generar valor más allá de lo económico. *Infobae*. <https://www.infobae.com/peru/2023/06/06/empresas-con-proposito-generar-valor-mas-alla-de-lo-economico/>
- Sandoval, D. (31 de julio del 2023). 'El desafío principal para las marcas es el de conectar con unos stakeholders que parecen estar mucho más dispersos'. *El publicista*. <https://www.elpublicista.es/entrevistas/david-sandoval-esencial-desafio-principal-para-marcas-conectar>
- Schettini, P., Cortazzo, I. (2016). Técnicas y estrategias en la investigación cualitativa. Editorial de la Universidad de la Plata. http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/53686/Documento_completo_.pdf?sequence=1
- Torres, D. (29 de marzo de 2023). Qué son los costos categorías, cómo calcularlos y ejemplos. *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/sales/costos-categorías>
- Torres, M., Salazar, F., Paz, K. (2019). *Métodos de recolección de datos para una investigación*. Facultad de Ingeniería. Universidad Rafael Landívar, Boletín Electrónico No. 03. <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/2817/1/M%c3%a9todos%20de%20recolecci%c3%b3n%20de%20datos%20para%20una%20investigaci%c3%b3n.pdf>
- Torres Verdugo, A. (2011). Guía de fuentes de información iberoamericana para la investigación educativa. *Revista iberoamericana de educación superior*, 2(5), 142-179. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-28722011000300008&lng=es&tlng=es

- Triana, R. (07 de octubre del 2022). Alianzas estratégicas para un mundo complejo. *Expansión*.
<https://expansion.mx/opinion/2022/10/07/alianzas-estrategicas-para-un-mundo-complejo>
- Trujillo Rodríguez, C. (18 de julio de 2008). Razones financieras en el análisis y la administración financiera. *Gestiopolis*. <https://www.gestiopolis.com/razones-financieras-en-el-analisis-y-la-administracion-financiera/>
- Vera Hervás, L. (02 de octubre de 2023). Objeto social de una pyme: qué es y cómo puede modificarse. *Cinco Días*. https://cincodias.elpais.com/cincodias/2023/09/28/pyme/1695895477_355907.html
- Villalobos, J. (17 de abril de 2023). El Modelo de Negocio. *Lecturas para Arquitectos de Negocio*, 2(2.1), 1-61.
https://www.researchgate.net/publication/336591961_El_Modelo_de_Negocio_-_Lecturas_para_Arquitectos_de_Negocio
- Von Matuschka, C. (2021). Reseña de tesis “Comercialización sostenible en la industria argentina de alimentos y bebidas”. *Cuyonomics*, 5(7), 183-189.
<https://revistas.uncu.edu.ar/ojs/index.php/cuyonomics/article/download/4855/3515/17178>

Leyes

- Constitución Política de Costa Rica. (08 de noviembre del 1949).
https://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=871
- Ley N° 4755, Código de Normas y Procedimientos Tributarios (Código Tributario). (03 de mayo de 1971).
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=6530
- Ley Orgánica del Medio Ambiente, No. 7554 (04 de octubre del 1995).
http://www.pgrweb.go.cr/SCIJ/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=27738
- Ley N° 7092, Ley del Impuesto sobre la Renta. (21 de abril de 1988).
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=10969#:~:text=Se%20establece%20un%20impuesto%20sobre,actividades%20lucrativas%20de%20fuente%20costarricense

Ley N° 8262, Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. (02 de mayo del 2002).

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=48533

Ley N° 9428. Impuesto a las Personas Jurídicas. (21 de marzo del 2017).

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=83731

Planes

Plan Nacional de Descarbonización 2018-2050 (24 de febrero del 2019)

<https://cambioclimatico.go.cr/wp-content/uploads/2019/11/PLAN-NACIONAL-DESCARBONIZACION.pdf>

Circulares

Circular N.º 21-2018, Adopción de las Normas Internacionales de Información para Pequeñas y medianas Entidades (NIIF-PYME). (16 de agosto del 2018).

<https://www.ccpa.or.cr/circular-21-2018-adopcion-de-las-normas-internacionales-deinformacion-para-pequenas-y-medianas-entidades-niif-PYME/>

Circular N.º 06-2022, Adopción Plena de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). (07 de junio del 2022).

<https://www.ccpa.or.cr/circular-06-2022-adopcion-plena-de-las-normas-internacionales-de-informacion-financiera-niif/>

Reglamentos

Reglamento a la Ley N° 6054, Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, N° 37457-MEIC. (02 de noviembre del 2012).

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=73943&nValor3=0&strTipM=TC

Reglamento a la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley N° 8262, N° 39295-MEIC (22 de junio del 2015).

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=80601

Reglamento a la Ley Impuesto a las Personas Jurídicas, N° 40417-H. (08 de mayo del 2017).

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=84108

Instituciones, empresas y afines

- Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. (2021). *Libro de trabajo del paquete de solución en Alianzas estratégicas*. <https://rutasparafortalecer.org/wp-content/uploads/2021/05/1.-libro-de-trabajo-en-alianzas-estrategicas.pdf>
- Banco Central de Costa Rica. (mayo del 2022). *Introducción a los conceptos, fuentes y métodos de las cuentas nacionales de Costa Rica*. https://www.bccr.fi.cr/publicaciones/DocSectorReal/Introduccion_conceptos_fuentes_metodos_cuentas_nacionales.pdf
- Banco Mundial. (04 de abril del 2023). *Costa Rica: panorama general*. <https://www.bancomundial.org/es/country/costarica/overview#:~:text=Las%20tasas%20de%20desempleo%20casi,19%2C9%20%25%20en%202020>
- Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica. (2010). *Definición de Pyme para efectos de aplicación de Normativa NIFF para las Pymes en Costa Rica*. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=68996&nValor3=82690&strTipM=TC
- Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero. (6 de junio del 2000). *Normas Remisión Publicación Estados Financieros Consolidados e Individuales*. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=44446
- Industrias Benabar. (2023). *Acerca de nosotros*. <https://www.benabarcr.com/inicio>
- Industrias Benabar. (2023). *Conozcamos*. <https://www.benabarcr.com/con%C3%B3zcanos>
- Industrias Benabar. (2023). *Gestión Integral de Residuos de Madera-Alianzas Estratégicas*. <https://www.benabarcr.com/gesti%C3%B3n-de-residuos>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2023). *Lista de Empresas Pyme Activas al 31 de agosto 2023 Ministerio de Economía, Industria y Comercio DIGEPYME*. <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/datosabiertos/2023/pymes/agosto/pdf/activas.pdf>
- Universidad Politécnica de Madrid. (2020). *Modelo de Negocio Sostenible*. <https://www.udoeupm.es/temas/modelo-de-negocio-sostenible/#:~:text=Los%20modelos%20de%20negocio%20sostenibles,generaciones%20presentes%20y%20futuras%20de>

Trabajos Finales de Investigación

- Aliaga Saldaña, L. (2018). *La gestión de servicios y su relación con la entrega de valor de los servicios de tecnologías de información de un Laboratorio Analítico* [Maestro en Ingeniería de Sistemas con Mención en Gerencia de Sistemas de Información]. Exeditio - Repositorio Institucional - Universidad Privada del Norte. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13535/Aliaga%20Salda%F1a%20Leoncio.pdf?sequence=7>
- Bustamante Rangel, L., Medina Ditta, E., Romero Orozco, M., Villareal Orozco, N. (2019). *Buenas prácticas para unas finanzas sostenibles: 100 casos de negocios de artesanías en la ciudad de Santa Marta D.T.C.H, sector de El Rodadero* [Posgrado especialización en Gerencia Financiera, Universidad Jorge Tadeo Lozano]. Exeditio - Repositorio Institucional - Universidad Jorge Tadeo Lozano. <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/handle/20.500.12010/7860?locale-attribute=en>
- Bustamante Rangel, L. (2018). *Aspectos jurídicos esenciales y la ley aplicable al contrato de Joint Venture Internacional como alianza comercial estratégica* [Máster en Derecho del Comercio Internacional]. Repositorio Institucional – Universidad Internacional de la Rioja. <https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/7153/CADENA%20MART%C3%8DNEZ%2C%20LEYDY%20KATHERIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Caballero Valdés, C. (2016). *Desarrollo de un Modelo de Sostenibilidad Empresarial, mediante el uso de Indicadores de Sostenibilidad para una industria de instalaciones electromecánicas en México* [Maestro en Ciencias de Desarrollo Sostenible]. Repositorio – Tecnológico de Monterrey. <https://repositorio.tec.mx/bitstream/handle/11285/628143/CEM343221.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- González de Paz, H., Quintanilla Rivas, I., Sánchez Raymundo, V. (2012). *Niif pymes para la elaboración, presentación y revelación de estados Financieros de las empresas comercializadoras de productos Farmacéuticos, en el municipio de San Salvador* [Licenciado en Contaduría Pública]. Repositorio Institucional - Universidad de El Salvador. <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10514/1/G%20643el.pdf>
- Ramírez Huamán, C. (2019). *La gestión de gastos y el estado de resultados en la empresa Grifo San Ignacio s.a.c., 2018* [Licenciado en Contaduría Pública]. Repositorio Institucional - Universidad Peruana de Ciencias e Informática.

https://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/193/T-RAMIREZ_HUAMAN_CLENY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vargas, I. (2023). *Análisis de incidencia económica y ambiental del programa de crecimiento verde de PROCOMER en las MIPYMES usuarias para generar recomendaciones de mejora* [Posgrado profesional en gestión y finanzas públicas, Universidad Nacional]. Repositorio Académico Institucional - Universidad Nacional. <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/25868?show=full>

Vasquez Cubas, A. (2021). *Liquidez y rentabilidad: revisión conceptual y Dimensional* [Bachiller en Contabilidad, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio de Tesis USAT. https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3803/1/TIB_VasquezCubasAliciadelMilagro.pdf

Anexos

Anexo 1. Legislación vinculada a la investigación, por objetivo y categorías

Objetivos Específicos	Categorías	Subcategorías	Legislación	Artículos y Relación
<p>Identificar el modelo de negocio de Industrias Benabar en función de sus principios de sostenibilidad y gestión financiera razonable.</p>	<p>Modelo de negocio sostenible</p>	<p>Valor de los stakeholders</p>	<p>Ley Orgánica del Medio Ambiente, No. 7554 (4 octubre 1995).</p>	<p>Establece la dotación a los costarricenses de los recursos necesarios para tener un ambiente sano y ecológicamente sostenible para desarrollarse, haciendo énfasis en el uso racional de los elementos ambientales y previniendo o minimizando los daños que pueden causarse a este (Art. 1-4). Además, todas las actividades humanas que alteren o destruyan elementos del ambiente o generen residuos requerirán una evaluación de impacto incluida la infraestructura (Art. 17 y 43). Por otra parte, el Estado ejercerá la soberanía sobre la diversidad biológica, así como todas las actividades destinadas a conservar, mejorar y recuperar la misma dentro del territorio nacional. (Art. 46)</p>
			<p>Plan Nacional de Descarbonización 2018-2050</p>	<p>De acuerdo con la sección 5, se hace referencia a las metas y acciones de corto, mediano y largo plazo a cumplir, con el objetivo de promover el uso sostenible de los recursos naturales con políticas orientadas al manejo integral de residuos con el fin de crear las condiciones más aptas para mejorar la gestión a nivel empresarial.</p>
		<p>La sostenibilidad del negocio</p>	<p>Constitución Política de Costa Rica. (08 de noviembre de 1949).</p>	<p>El Estado procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza. “Toda persona tiene derecho a un ambiente sano y ecológicamente equilibrado. Por ello, está legitimada para denunciar los actos que infrinjan ese derecho y para reclamar la reparación del daño causado.” (Art. 50).</p>

Determinar la situación financiera de Industrias Benabar durante el período 2018-2023, empleando un análisis de sus razones financieras y el punto de equilibrio que permita la mejora en su desempeño empresarial.	Estados financieros de Industrias Benabar	FODA	Circular N.º 06-2022-R del 07 de junio del 2022 [Colegio de Contadores Públicos]. Adopción Plena de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).	En busca del interés público el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica define de acatamiento obligatorio la preparación de los estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
			Ley N.º 4755, Código de Normas y Procedimientos Tributarios (Código Tributario). (03 de mayo de 1971).	Se define que el contribuyente deberá contar a disposición de la Administración Tributaria en caso de que lo requiera con los libros, archivos, registros contables y toda otra información tributaria que se encuentre impresa o en un medio tecnológico (Art. 104). También se hace mención que estos deberán llevar los registros financieros y contables en cumplimiento con los principios de registro e información establecidos en las normas reglamentarias o, en su defecto, con arreglo a las Normas Internacionales de Información Financiera, adoptadas por el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica (Art. 128).
			Circular N.º 21-2018, Adopción de las Normas Internacionales de Información para Pequeñas y medianas Entidades (NIIF-PYME). (16 de agosto de 2018).	Dicha circular establece la utilización de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) instauradas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, según sus siglas en inglés).
		Análisis financiero	Ley N.º 9428. Impuesto a las Personas Jurídicas. (21 de marzo del 2017).	Se encuentran exonerados los contribuyentes clasificados como PYMES inscritos como tales en el registro que al efecto lleva el MEIC (Art. 16).
			Reglamento a la Ley Impuesto a las Personas Jurídicas, N.º 40417-H. (08 de mayo del 2017).	Dispone que las PYMES se consideran personas jurídicas exentas del pago de este tributo (Art. 13).

			Ley N° 7092, Ley del Impuesto sobre la Renta. (21 de abril de 1988).	Establece la tarifa del impuesto a la renta imponible, en la cual las PYMES podrán aplicar a una escala tarifaria prevista, esta aplicará a partir de su primer año de operaciones en adelante (Art. 15).
Contrastar el respaldo proporcionado durante el período 2018-2023 de las alianzas establecidas por Industrias Benabar para el cumplimiento de su fin financiero sostenible de acuerdo con su estrategia de revalorización y la gestión integral de residuos.	Alianza Estratégica	Evaluación de respaldo estratégico	Ley N° 8262 Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas y sus reformas	Dicha Ley tiene como objetivo promover el desarrollo productivo de las PYMES, posicionándolas como protagonistas, para la contribución al proceso y desarrollo económico-social del país (Art. 1-3). Además, establece que los bancos del Estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal podrán fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos a las PYMES (Art. 7-12).
		Socios estratégicos	Reglamento a la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley N° 8262 N° 39295-MEIC (22 de junio del 2015).	Su principal prioridad es el fortalecimiento de las PYME, así como denota los parámetros para ser considerada una de estas (Art. 12-17); y el registro de las mismas (Art. 18-26); así como los beneficios otorgados por tener dicha condición (Art. 27-38). Por otra parte, se contemplan aspectos de la DIGEPYME, CREAMPYME, PROPYME y FODEMIPYME. Así como el Consejo Asesor Mixto PYME (Art. 39), y la Red de Apoyo a la PYME y Emprendedores (RED) (Art. 53).
		Administración de la alianza	Reglamento a la Ley N° 6054, Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, N° 37457-MEIC. (02 de noviembre del 2012).	Reconoce la organización y funciones directas del MEIC (Art. 1-2), además de su relación con las PYME (Art. 5), enfocándose en la creación de la DIGEPYME quien es la encargada de formular políticas de fomento y desarrollo para las mismas (Art. 40-46).

Fuente: Elaboración propia (2023).

Anexo 2. Entrevista al personal gerencial de Industrias Benabar

Entrevista al personal gerencial del negocio

Objetivo: Gestión financiero-administrativa de Industrias Benabar adecuada a su modelo de negocio sostenible en función de los altos mandos.

Fecha de aplicación: _____

Responsables:

López Valverde Rigoberto
 Monge Segura Stuar
 Salguera Pizarro José Pablo
 Vasquez Sandí Monserrat

Periodo: 2018-2023

Datos psicográficos

Nombre de la persona entrevistada:	
Puesto:	
Años en el puesto:	
Departamento de trabajo:	
Grado Académico:	

Categorías	Subcategorías	Indicadores	Preguntas
	Valor de los stakeholders	Objeto de negocio.	¿Cómo se determinó que la venta de muebles era la mejor opción para emprender en el negocio? ¿De dónde proviene la idea que en vez de enfocarse en la gestión de madera “fina” se opte por un tipo de madera revalorizable? ¿Cuáles beneficios creen que aportan al vender este tipo de bienes a la sociedad?
		Gestión de los stakeholders	¿Cuáles fueron los motivos que originan la decisión en enfocarse en un grupo de interés (clientes) arraigado a la sostenibilidad? ¿Consideran importante el desarrollo de objetivos sostenibles para atraer un sector específico de la población? ¿Por qué?

Modelo de negocio sostenible		Servicio de negocio.	<p>¿Cómo generan conciencia a los consumidores de tomar decisiones más sostenibles al elegir su producto?</p> <p>¿Han considerado algún otro aspecto de la cadena de suministro que podrían optimizar para reducir el impacto ambiental?</p> <p>¿Qué iniciativas se están implementando para personalizar y adaptar el servicio a las necesidades individuales de los clientes?</p> <p>¿Cómo se mide y evalúa la satisfacción del cliente en la empresa?</p>
	La sostenibilidad del negocio	<p>Componentes. (proveedores y compradores).</p> <p>Canales (información, dinero, valor).</p>	<p>¿Cómo se pueden aprovechar las nuevas tecnologías y procesos para mejorar la producción y calidad de productos ofrecidos?</p> <p>¿De acuerdo con su trayectoria en la compañía considera que los proveedores actuales se ajustan al modelo de negocio que poseen?</p> <p>En relación con las ventas ¿considera usted que el modelo de negocio se ajusta a los compradores actuales?</p> <p>¿Cómo se utilizan las redes sociales y otras plataformas digitales para la comunicación con los potenciales clientes?</p> <p>¿Qué tan frecuentemente se evalúa la información que se brinda a los clientes por la página web? ((Siempre) - (Casi siempre) - (De vez en cuando) - (Nunca).</p> <p>¿Hay protocolos establecidos para la gestión de quejas o problemas de los clientes? ¿Cómo se abordan?</p>
Estados financieros de Industrias Benabar	FODA	Fortalezas	<p>¿Cuáles considera que son las principales fortalezas actuales de la organización?</p> <p>¿Cuáles son los recursos clave que la organización posee y puede aprovechar?</p>
		Debilidades	<p>¿Cuáles son los desafíos internos que enfrenta la organización en términos de la obtención del recurso para producir el mueble?</p> <p>¿Cuáles son los principales obstáculos a nivel financiero para el crecimiento o el rendimiento óptimo de la compañía?</p>
		Amenazas	<p>¿Cómo evalúan los riesgos externos que podrían afectar a la empresa con respecto al tipo de negocio que manejan?</p> <p>¿Qué factores de la competencia podrían representar una amenaza?</p>
		Oportunidades	<p>¿Qué tendencias del mercado enfocando en la protección ambiental podrían representar oportunidades para la empresa?</p>

			¿Cómo identifican nuevas oportunidades de clientes para acercarlos al mercado?
	Análisis financiero	<p>Razones financieras</p> <p>Punto de equilibrio</p> <p>Estados de situación y resultados financieros.</p>	<p>De manera objetiva ¿Qué tan viable a nivel financiero ve el hecho de solo enfocarse en madera revalorizada?</p> <p>¿Cuál es el nivel actual de endeudamiento de la empresa con respecto a los años anteriores?</p> <p>¿Se revisa regularmente el punto de equilibrio y se ajusta según cambios en costos, precios o condiciones del mercado?</p> <p>¿Qué medidas se toman para mitigar el impacto de fluctuaciones en los costos categorías?</p> <p>¿Cómo se pueden utilizar los datos financieros y de mercado para tomar decisiones estratégicas en Industrias Benabar?</p> <p>¿Cuál es la capacidad de la empresa para generar efectivo y cubrir sus obligaciones con respecto al modelo de negocio por el cual se optó?</p>
Alianza Estratégica	Evaluación de respaldo estratégico	<p>Identificar el tipo de estrategia.</p> <p>Evaluar el escenario actual de la compañía.</p>	<p>¿Cómo se pueden identificar las alianzas estratégicas más beneficiosas para Industrias Benabar?</p> <p>¿Que garantía brindan los socios a la empresa para futuras inversiones en el mercado de sostenibilidad“?</p>
	Socios estratégicos	<p>Compatibilidad de objetivos.</p> <p>Armonización operativa y de recursos</p>	<p>¿Cómo se pueden establecer relaciones de colaboración efectiva con otras empresas en el sector maderero y de la construcción?</p> <p>¿Qué recursos y capacidades específicas aporta su empresa a la alianza con los socios?</p>
	Administración de la alianza	<p>Temporalidad</p> <p>Instrumentos de dirección y control</p> <p>Instrumentos de comunicación e información</p>	<p>¿Cómo se planifica mantener y fortalecer la alianza con el tiempo?</p> <p>¿Cómo se pueden identificar y mitigar los riesgos asociados con las alianzas estratégicas de Industrias Benabar?</p> <p>¿Cómo miden los beneficios directos e indirectos de las alianzas estratégicas de Industrias Benabar?</p> <p>¿Qué herramientas o plataformas se utilizarían para facilitar la comunicación entre nuestras organizaciones?</p>

Anexo 3. Encuesta al personal operativo de Industrias Benabar

Encuesta al personal operativo del negocio

Objetivo: Comprender la perspectiva de los empleados operativos identificando las áreas de mejora para fortalecer la relación entre el personal, cliente y producto ofrecido.

Fecha de aplicación: _____

Responsables:

López Valverde Rigoberto
Monge Segura Stuar
Salguera Pizarro José Pablo
Vasquez Sandí Monserrat

Periodo: 2018-2023

Datos psicográficos

Nombre de la persona entrevistada:	
Puesto:	
Años en el puesto:	
Departamento de trabajo:	
Grado Académico:	

Categorías	Subcategorías	Indicadores	Preguntas
	Valor de los stakeholders	Objeto de negocio.	¿Son conscientes de la importancia de los materiales revalorizados para la confección de los productos? (Sí) o (No) ¿Poseen conocimiento de todos los diferentes productos de muebles que ofrece la empresa? (Sí) o (No) ¿Están familiarizados con las características y beneficios específicos de cada artículo? (Sí) o (No)
		Gestión de los stakeholders	¿Posee contacto con los clientes a la hora de gestionar o entregar el pedido? (Sí) o (No) Si la respuesta es sí ¿Cuáles son las preguntas o comentarios más frecuentes que reciben de los clientes sobre los productos? ¿Hay patrones de los productos ofrecidos o cada uno es personalizado según las especificaciones del cliente?

Modelo de negocio sostenible		Servicio de negocio.	<p>¿Han experimentado problemas recurrentes con la manipulación de la materia prima?</p> <p>¿Considera usted que el servicio y producto que ofrece la empresa es de calidad y se ajusta a las expectativas de los compradores? (Sí) o (No)</p>
	La sostenibilidad del negocio	<p>Componentes. (proveedores y compradores).</p> <p>Canales (información, dinero, valor).</p>	<p>¿Cómo describirían la calidad de los suministros proporcionados por nuestros proveedores?</p> <p>¿Considera que altos mandos deben apoyar el ser una empresa verde? (Sí) o (No)</p> <p>¿Estaría de interesado que la empresa le informe sobre sus prácticas sostenibles? (Escala de 1 a 5, donde 1 es “poco interés” y 5 es “mucho interés”)</p>
Estados financieros de Industrias Benabar	FODA	Fortalezas	<p>¿Considera como una fortaleza de la empresa el material sobre el cual se fabrica el producto que se ofrece a los clientes? (Sí) o (No) ¿Por qué?</p>
		<p>Debilidades</p> <p>Amenazas</p> <p>Oportunidades</p>	<p>Desde su perspectiva ¿Puede mencionar alguna debilidad que posea la empresa en la actualidad?</p> <p>¿Cuáles son los desafíos diarios que enfrenta el equipo en términos de recursos y procesos?</p> <p>¿Cuál cree que sería la mayor amenaza a la hora de fabricar un producto revalorizado?</p> <p>¿Existen desafíos en la coordinación que podrían representar amenazas? (Sí) o (No)</p> <p>¿Considera que Industria Benabar posee oportunidades de desarrollo con sus productos actuales? (Sí) o (No)</p>
	Análisis financiero	<p>Razones financieras</p> <p>Punto de equilibrio</p> <p>Estados de situación y resultados financieros.</p>	<p>¿Considera que la empresa es rentable actualmente según su perspectiva? (Sí) o (No)</p> <p>¿Considera que la empresa actualmente posee una buena cantidad de ventas en comparación con los últimos años? (Sí) o (No)</p>
		Identificar el tipo de estrategia.	¿Está de acuerdo con que la empresa gestione alianzas estratégicas para su crecimiento corporativo?

Alianza Estratégica	Evaluación de respaldo estratégico	Evaluar el escenario actual de la compañía.	<p>¿Cómo han afectado las alianzas estratégicas a los procesos de trabajo en tu área?</p> <p>¿Han mejorado o complicado las operaciones cotidianas? (Sí han mejorado) o (No se han complicado)</p>
	Socios estratégicos	<p>Compatibilidad de objetivos.</p> <p>Armonización operativa y de recursos.</p>	<p>¿Cómo percibe que las alianzas estratégicas benefician a la empresa en general?</p> <p>¿Qué tan dispuesto/a estarías a participar en actividades o programas de Industria Benabar que promuevan la sostenibilidad y el valor a largo plazo para los stakeholders? (Escala de disposición de 1 a 5, donde 1 es poco dispuesto y 5 es muy dispuesto/a)</p>
	Administración de la alianza	<p>Temporalidad.</p> <p>Instrumentos de dirección y control.</p> <p>Instrumentos de comunicación e información</p>	<p>¿Consideras que la empresa tiene futuro en el mercado para desarrollarse con aliados plenamente competitivos?</p> <p>¿Se encuentra enterado si existe algún tipo de control o dirección que regule la alianza con respecto a los empleados?</p> <p>¿Estás al tanto de las alianzas estratégicas que la empresa ha establecido? (Sí) o (No)</p> <p>¿Sientes que la información sobre estas alianzas es transparente y fácilmente accesible? (Sí) o (No)</p>

Anexo 4. Análisis documental

Análisis documental

Nombre de la empresa: Industrias Benabar

Fecha de aplicación: _____

Aspectos por evaluar: Posesión de los diferentes documentos solicitados a la empresa de acuerdo con sus posibilidades en el objeto de estudio financiero, legal y sostenible.

Responsables:

López Valverde Rigoberto
Monge Segura Stuar
Salguera Pizarro José Pablo
Vásquez Sandí Monserrat

Periodo: 2018-2023

No	DOCUMENTOS	OBSERVACIONES
1	Certificación Pyme proporcionada por el MEIC <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> NS-NR	
2	Certificación de objetivos sostenibles (de acuerdo con lo mencionado en la página web de la empresa con relación con los objetivos de la ONU) <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> NS-NR	
3	Constancia de la plena inscripción ante el ente estatal competente tributario. <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> NS-NR	
4	Estados de situación financiera acordes a lo establecido en la normativa costarricense. <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> NS-NR	
5	Estados de resultados acordes a lo establecido en la normativa costarricense. <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> NS-NR	
6	Catálogo de cuentas debidamente ordenado según la disponibilidad de la empresa. <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> NS-NR	
7	Contratos de socios o convenios de acuerdo con las alianzas estratégicas poseedoras. <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> NS-NR	