

La integración de indicadores financieros tradicionales, indicadores de valor e indicadores no tradicionales en el análisis de desempeño empresarial: una revisión documental

The integration of traditional financial indicators, value indicators, and non-traditional indicators in the analysis of business performance: a documentary review.

María Fernanda Aguirre Naula ¹  0000-0001-6160-9694
fernanda.aguirre@wissen.edu.ec

¹Instituto Superior Tecniempresarial Wissen, Azuay / Cuenca, Ecuador.

DOI 10.36500/atenas.2.001

<i>Resumen</i>	<i>Abstract</i>
Esta revisión documental sobre la integración de indicadores financieros tradicionales, indicadores de valor e indicadores no tradicionales en el análisis de desempeño empresarial, se destaca la importancia de considerar estos diferentes tipos de indicadores para obtener una visión integral del rendimiento empresarial. Los indicadores financieros tradicionales son complementados por los indicadores de valor, que evalúan la creación de riqueza a largo plazo, y los indicadores no tradicionales, que abarcan aspectos como la satisfacción del cliente y la responsabilidad social corporativa. La integración de estos indicadores permite una toma de decisiones más informada y estratégica. Las tomas de decisiones en las empresas deben tener una visión general en donde se enlazan diferentes maneras de análisis, considerando que para la construcción de indicadores no tradicionales se debe tomar en cuenta el tamaño, sector y planificación estratégica de la organización. Así como, para poder analizar si la empresa está llegando al éxito se debe comparar con otras organizaciones del mismo sector, específicamente para indicadores no tradicionales en donde se busca empresas con características similares.	This literature review focuses on the integration of traditional financial indicators, value indicators, and non-traditional indicators in the analysis of business performance. It emphasizes the importance of considering these different types of indicators to obtain a comprehensive view of corporate performance. Traditional financial indicators are complemented by value indicators, which assess long-term wealth creation, and non-traditional indicators, which include aspects such as customer satisfaction and corporate social responsibility. The integration of these indicators allows for more informed and strategic decision-making. Corporate decision-making must adopt a holistic view that incorporates different analysis approaches. When building non-traditional indicators, factors such as company size, sector, and strategic planning need to be taken into account. In addition, comparisons with other organizations in the same sector should be made to assess whether a company is achieving success, especially for non-traditional indicators where the aim is to find companies with similar characteristics.

Palabras Claves – Indicadores tradicionales, indicadores de valor, indicadores no tradicionales, desempeño empresarial
Keywords – Traditional indicators, value indicators, non-traditional indicators, business performance.

I. INTRODUCCIÓN

Con la intención de obtener una visión más completa en el análisis de la gestión empresarial ha surgido un enfoque innovador en donde se busca complementar el análisis empresarial, en donde se utilizaba generalmente indicadores financieros tradicionales que han sido los principales para promocionar información importante acerca de la salud financiera y la rentabilidad de la empresa.

Los indicadores financieros no tradicionales consideran factores que influye en el rendimiento de la empresa sin ser netamente datos financieros, sino, un análisis global que abarca diferentes áreas como la de gestión, responsabilidad social, satisfacción al cliente y otros aspectos no necesariamente monetarios, con el objetivo de tomar decisiones en el entorno empresarial actual.

El objetivo de este artículo es realizar una revisión documental exhaustiva sobre la integración de indicadores financieros no tradicionales en el análisis del desempeño empresarial. A través de una exploración de la literatura existente, se busca identificar y describir los diferentes tipos de indicadores financieros no tradicionales utilizados en el análisis del desempeño empresarial, analizar su efectividad y relevancia en comparación con los indicadores financieros tradicionales, y examinar los beneficios y desafíos asociados con su implementación.

Por lo tanto, es importante considerar la implementación de indicadores no financieros en el análisis del rendimiento de la empresa para obtener información precisa a largo plazo para la importante toma de decisiones de usuarios internos y externos a la entidad.

II. MÉTODO

La metodología utilizada es documental, se realiza una revisión de fuentes secundarias, en donde se basa en la recopilación, análisis y síntesis de información existente. Según Constantino (1993), la investigación documental es una serie de métodos y técnicas de búsqueda, procesamiento y almacenamiento de información contenida en los documentos, en primera instancia, y la presentación sistemática, coherente y suficientemente argumentada de nueva información en un documento científico, en segunda instancia.

En este tipo de metodología, se busca examinar y evaluar críticamente la literatura y otros documentos relevantes sobre la integración de indicadores financieros no tradicionales en el análisis de desempeño empresarial.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En búsqueda de la eficiencia y efectividad en el análisis del desarrollo empresarial se han extendido los factores para obtener información y resultados sobre la gestión empresarial en las entidades, tal lo comenta en su investigación Morillo M (2004), la empresa debe estudiar cada una de sus unidades de negocios y determinar qué factores podrían generar ventajas competitivas, de acuerdo con las estrategias perseguidas por cada una como son: cosechar, construir y mantener.

Considerando la importancia de no limitarse con los datos e información de los indicadores tradicionales, se buscan alternativas que estén ligadas al cumplimiento de objetivos de la empresa. Como lo indican Franco et al. (2021), un indicador de gestión financiera es concluyente para medir el éxito o cumplimiento de los objetivos trazados en una organización, forman una parte clave de retroalimentación de un proceso, monitoreo del avance o ejecución de metas establecidas, planes estratégicos entre otros.

Tradicionalmente el proceso de control de gestión se centraba en cumplir con el presupuesto, y por ello se ha venido privilegiando el seguimiento de factores e indicadores financieros como el rendimiento del capital empleado (ROI), el valor añadido económico (EVA) o el flujo de caja (Cash-Flow). Estos indicadores están basados en un modelo de contabilidad que hoy tiene varios siglos de existencia, y que se diseñó en sociedades que valoraban los activos físicos, pero no los intangibles (Vinuesa & Corcuera, 2008).

Es importante conocer que existen herramientas útiles para poder medir la gestión de indicadores que no son financieros. De forma general puede afirmarse que el Balanced Scorecard es una herramienta que provee el marco para trasladar las estrategias a términos operativos y sirve de igual manera como instrumento de comunicación en todos los niveles organizacionales (Montoya, 2011).

Las personas que gestionan y analizan las finanzas de las empresas necesitan enlazar estos dos tipos de indicadores financieros y no financieros. Se debe mencionar que los estados o estudios financieros llegan a ser los siguientes: el balance general, flujo de caja, estados de resultados, etc. Mientras los informes internos se los considera a los presupuestos y a la gestión de calidad (Marcillo-Cedeño et al., 2021).

El análisis financiero consiste en una serie de métodos y procedimientos. Estas técnicas y procedimientos permiten el análisis de la información contable de la empresa para comprender objetivamente la situación actual de la empresa y las tendencias de desarrollo futuras (Nava, 2019).

Primero se analizan los indicadores financieros con indicadores financieros tradicionales, para los cuales se necesita la información de los cinco estados financieros considerados en la normativa internacional NIC 1 IFRS (2019), estado de situación financiera, estado de resultados, estado de flujo de efectivo, estado de patrimonio y notas explicativas.

El análisis vertical y horizontal como indicadores tradicionales son útiles para medir el crecimiento de las cuentas patrimoniales en los estados financieros, según Nogueira-Rivera (2017) en su investigación lo conoce como cálculo de porcentaje, mencionado: a esta técnica se le conoce también con el nombre de análisis vertical (para un período, análisis estático) y consiste en la determinación del porcentaje que representa cada grupo patrimonial en relación al total de sus cuentas contables. Adicionalmente, a través del análisis horizontal se realiza una valoración dinámica del comportamiento de dichas partidas.

Las razones financieras son indicadores financieros en donde proporcionan datos y se analiza de manera específica, como lo resalta en su investigación Ibarra (2016), una de las últimas propuestas más importantes para las que se utilizan las ratios es la de servir como una base de datos aún más sintética que los estados financieros, reduciendo su redundancia a través de métodos estadísticos para llevar a cabo predicciones sobre el éxito o fracaso empresarial. Algunas investigaciones están de acuerdo con Lev (1974) en donde considera que entre las ratios principales se encuentran los de liquidez, solvencia, eficiencia y rentabilidad.

Tabla 1.

Indicadores Tradicionales.

Factor	Indicador	Fórmula
LIQUIDEZ	Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente
	Prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$
ENDEUDAMIENTO	Índice de endeudamiento	Total pasivos / Total activos
	Endeudamiento patrimonial	Total pasivos / Total patrimonio
	Endeudamiento de interés fijo	Utilidad antes de interés e impuestos / Intereses
ACTIVIDAD	Rotación de inventarios	Costo de ventas / Inventario promedio
	Periodo promedio de cobro	$(\text{Cuentas por cobrar} / \text{Ventas diarios promedio}) / 365$

	Periodo promedio de pago	$(\text{Cuentas por pagar} / \text{Compras anuales}) / 365$
	Rotación de activos totales	$\text{Ventas} / \text{Total activos}$
RENTABILIDAD	Margen de utilidad Bruta	$\text{Utilidad bruta} / \text{Ventas}$
	Margen de utilidad operativa	$\text{Utilidad operativa} / \text{Ventas}$
	Ganancia por Acción	
	ROA	$(\text{Beneficio Neto} / \text{Activos totales}) * 100$
	ROE	$(\text{Beneficio Neto} / \text{Patrimonio}) * 100$
	ROI	$(\text{Beneficio Neto} - \text{Inversión} / \text{Inversión}) * 100$

Fuente: www.supercias.gob.ec

Las razones de liquidez miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que van llegando a su vencimiento. (Gitman & Zutter, 2012)

En la razón de endeudamiento por medio de esta razón de apalancamiento se busca analizar la importancia relativa del financiamiento a través de deuda mostrando cuál es el porcentaje de activos que las microempresas han financiado mediante terceros. (Farías et al., 2021)

Por lo tanto, la siguiente categoría es la de las razones de utilización de los activos o indicadores de actividad con las cuales medimos la velocidad de la rotación de las cuentas por cobrar, los inventarios y los activos a largo plazo de la compañía. (Block et al., 2008)

Mientras que el indicador de rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir, además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa. (La Hoz Suárez Betty, 2008.)

Tabla 2.

Indicadores de valor.

Factor	Concepto	Fórmula
--------	----------	---------

EBITDA	Permite leer desde las finanzas la relación entre las entradas y las salidas de la empresa y debe ayudar a los gerentes de operaciones a evaluar la efectividad de la administración de los recursos en la fabricación de los productos y servicios, teniendo en cuenta la reducción de inventarios (Álvarez, 2009).	Utilidad operativa + Depreciación + Amortización
MARGEN EBITDA	Este indicador se considera como herramienta para la gestión financiera, a partir del cálculo del indicador Margen de EBITDA el analista puede establecer a qué se debe la variación creciente o decreciente de la operación empresarial (Pinzón Herrera et al, 2022)	EBITDA / Ventas
KTNO (Capital de Trabajo Neto)	Representa la exigencia de efectivo para cumplir las operaciones, compuestas por inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. (Cardona Gómez & Cano Atehortúa, 2017, p. 6)	Cuentas por cobrar + Inventario – Cuentas por pagar
PKT (Productividad de capital de trabajo)	Es un indicador que refleja la cantidad de efectivo o liquidez que se demanda del flujo de caja, pues representa la proporción de ventas que debe comprometerse o mantenerse invertida dentro de la empresa como resultado de la operación. (Análisis de la PKT%, 2022)	KTNO / Ventas
Palanca de crecimiento	Es un resumen de otros inductores. En donde se determina el interés del crecimiento de la empresa. (Narea Chumbi & Guamán Tenezaca, 2021)	Margen EBITDA / Palanca de crecimiento
EVA	Es una técnica para evidenciar la rentabilidad real de una operación financiera. En donde demuestra sobre la creación de valor solo si, el retorno sobre la inversión es mayor que el costo de capital. (Vista de EVA: Economic Value Added, 2011.)	Beneficio operativo después de impuestos – (Activos Totales * Costo de capital)

Fuente: (Narea Chumbi & Guamán Tenezaca, 2021)

Los inductores de valor son importantes ya que con ellos se pretende corregir las limitaciones de los indicadores clásicos, estos proporcionan mayor información y permiten observar de manera más clara la situación de la empresa, basan su análisis en la creación de valor. (Sánchez, 2015)

Se puede evidenciar la importancia de estos indicadores tanto tradicionales, como lo indica en la tabla 1, así como, los indicadores de valor que se encuentran en la tabla 2, en donde es necesario contar con estados financieros y nos genera datos e información netamente financiera lo cual causa una limitación para realizar una visión global del desempeño empresarial, pues a pesar de que esta información es importante para la toma de decisiones, se tiene que evaluar las razones no financieras para completar la información necesaria.

El proceso de toma de decisión no siempre es fácil, debido a que, si bien es cierto, las organizaciones son racionales, no lo son las personas que laboran en ellas, quienes cuentan con una racionalidad limitada, ya que las decisiones que se toman pueden estar sesgadas por factores como preferencias e intereses, entre otros (González, p. y Bermúdez, T. 2008). Es por eso, la intención de involucrar de manera significativa los indicadores no financieros para medir el desempeño empresarial.

Según Morillo (2004) en su investigación recomienda una serie de pasos para construir los indicadores no financieros, entre esos define como más importantes:

Tabla 3.

Pasos para construcción de indicadores no financieros.

Pasos	Definición
1. Definición de factores generadores de valor	La empresa debe identificar qué factores podría generar ventajas competitivas, entre estos pueden ser: satisfacción al cliente, excelencia de fabricación, calidad, capacidad de respuesta, entre otros. Estos factores involucrados a empleados y externos de la empresa como los consumidores que cada vez son más críticos Morillo M (2004).
2. Selección de Medidas Cuantitativas de los Factores Generadores de Valor	A pesar que algunos de estos factores son complicados de cuantificar se debe tener un claro componente de subjetividad y distinta aplicación y subjetividad Morillo M (2004).
3. Selección de la meta de comparación	Una vez identifica los factores o variables se debe definir cuál es el desempeño o valor y asignar las responsabilidades y basarse en los cambios que va teniendo la variable antes que fijar una norma de cumplimiento, con el

	objetivo de mejorar continuamente el estándar. Se debe comparar con información de empresas que tengan las mismas características y estén dentro del sector Morillo M (2004).
4. Definición de la Retroalimentación, Responsabilidades e Incentivos	Debemos de tomar en cuenta que para evaluar estos indicadores no financieros se necesita basarse en datos con riesgos controlable, además recordar la importancia deben tener incentivos basados en buenas mediadas de éxito, esto puede ser analizando dos indicadores que se relacionen. Se deben tomar medidas inteligentes para mejorar el desempeño de los indicadores, como por ejemplo entrenamiento o motivación al personal Morillo M (2004).

Fuente: Morillo M (2004)

Los indicadores de gestión o no financieros deben estar alineados a la planeación estratégica, en donde su modelo se puede presentar primero con la formulación de la estrategia, ejecución de la estrategia y finalmente evaluación de la estrategia, partiendo desde la visión estratégica, táctica y por último operativo Beltrán Jaramillo (2000).

La aplicación de indicadores no financieros y su evaluación depende del modelo, magnitud y sector del negocio, por lo tanto, se busca considerar medidas necesarias para evaluar y acercarse al éxito empresarial e influir en la toma de decisiones.

Ferrer y Gamboa Cáceres (2001) han rescatado tres propuestas para la construcción de los indicadores no financieros como se puede visualizar en la tabla 4.

Tabla 4.

Propuestas para la construcción de indicadores no financieros.

Autores	Propuesta
Propuesta de Acevedo Gamboa	Para representar el comportamiento de gestión de una unidad de análisis, un sistema de indicadores debe reunir un conjunto coherente de variables combinadas o no de acuerdo a un régimen de categorías. En donde un indicador puede representar: Nivel de eficiencia, eficacia, cumplimiento de calidad, impacto externo o interno. Ferrer y Gamboa Cáceres (2001)
Propuesta Abad Arango	Para el diseño del manual de indicadores no financieros se crea un sistema de cuatro categorías en donde se encuentran ordenado de la siguiente manera: Indicadores de productividad, indicadores de gestión,

	análisis de variables y análisis global. Ferrer y Gamboa Cáceres (2001)
Propuesta Gamboa y Naveda	Parten de la discusión de los criterios de gestión y evaluación como normas que permiten discernir entre lo verdadero y lo falso, asumiendo que los criterios de gestión y evaluación, constituyen la guía para construir los indicadores, para medir los respectivos criterios. Tomando en cuenta las definiciones básicas de eficacia, eficiencia, calidad, oportunidad, impacto, demanda y equidad. Ferrer y Gamboa Cáceres (2001)

Fuente: Ferrer y Gamboa Cáceres (2001)

Se puede evidenciar en la Tabla 4, el campo para construir indicadores no financieros es amplio y depende del sector, tamaño y planificación de cada entidad se pueden construir, como lo comenta Ferrer y Gamboa Cáceres (2001) La admisión de un indicador en el sistema control de gestión está condicionada por la accesibilidad a los datos requeridos para su cálculo; en algunos casos la organización ya cuenta con ellos, y en otros será necesario identificar su ubicación, la forma de obtenerlos, el costo implícito por ello, y los beneficios de la información suministrada por el indicador en la toma de decisiones.

Como se puede observar en la Tabla 1 los indicadores financieros tradicionales proporcionan datos netamente financieros para la toma de decisiones y el análisis de la empresa, mientras que, como se puede observar en la Tabla 2 generamos valor con información detallada acerca de la estructura financiera, permitiéndose analizar de manera específica el movimiento de crecimiento o decrecimiento en cuanto hace referencia a la rentabilidad de la empresa, mientras que en la Tabla 3 y 4 podemos observar que existe diferentes alternativas para construir indicadores y tener una visión complementaria de la entidad para la toma de decisiones de largo plazo, considerando, que no se puede trabajar con datos aislados entre financieros y no financieros.

Resaltando la importancia del nexo que existe entre los indicadores de gestión con los indicadores financieros, tenemos que considerar herramientas de gestión útiles que son sujetas al análisis de estas variables, tal es el caso del cuadro de mando integral (CMI). Ganga et al. (2015), en su trabajo investigativo expresa la importancia del uso de esta herramienta considerando útil para el área directiva como para los demás participantes en una empresa, tomando en consideración las cuatro perspectivas propias del CMI que se interrelacionan a través de cadenas causales y que tienen por fin aumentar la productividad de los funcionarios, mejorar sus relaciones con los clientes (usuarios) y que

eso se refleje en el incremento de las finanzas o resultados económicos de la organización (Ganga et al., 2015)

IV. CONCLUSIÓN

A través de esta revisión documental, se ha examinado y analizado una amplia gama de trabajos relacionados con el tema, permitiendo obtener una visión general de las tendencias y hallazgos más relevantes en este campo.

En base a la revisión exhaustiva de la literatura, se puede concluir que la integración de estos tres tipos de indicadores en el análisis de desempeño empresarial proporciona una perspectiva más completa y precisa de la situación financiera y operativa de las organizaciones. Los indicadores financieros tradicionales, ofrecen información valiosa sobre la salud financiera de una empresa y su capacidad para generar beneficios, Por otro lado, los indicadores de valor, permiten evaluar la creación de valor a largo plazo y la eficiencia en el uso de los recursos financieros. Estos indicadores complementan la perspectiva financiera al considerar aspectos como el coste de capital o el valor generado para los accionistas.

Además, los indicadores no tradicionales, como la satisfacción del cliente, la calidad del producto, la responsabilidad social corporativa o la innovación, agregan una dimensión adicional al análisis del desempeño empresarial, proporcionan información sobre el rendimiento en áreas clave que impactan directa o indirectamente en la rentabilidad y la sostenibilidad de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, B. E. Á. (2009, 1 diciembre). El EBITDA, una medida de productividad. <https://revistas.ceipa.edu.co/index.php/lupa/article/view/539>
- Análisis de la PKT. (2022, 26 marzo). Air metrics. <https://www.air-metrics.com/post/analisis-de-la-productividad-del-capital-de-trabajo-pkt>
- Beltrán Jaramillo, J. M. (2000). Indicadores de gestión: Herramienta para lograr la competitividad (Segunda).
- Block, S. B., Hirt, G. A., & Danielsen, B. R. (2008). Fundamentos de administración financiera (Decimocuarta).
- De La Hoz Suárez, Betty, Ferrer, María Alejandra, & De La Hoz Suárez, Aminta. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Revista de Ciencias Sociales, 14(1), 88-109.

http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S131595182008000100008&lng=es&tlng=es.

Cardona Gómez, J. (2008). Generadores de Valor. Visión Contable, 37-63.

Farías, F. J. Z., Sánchez-Pacheco, M., & Correa-Soto, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. Retos: Revista de Ciencias de la Administración y Economía, 11(22), 235-249. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

Ferrer, M. A., & Gamboa Cáceres, T. (2001). CONTROL DE GESTIÓN Y DESARROLLO DE INDICADORES FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS. Cruzando Fronteras: Tendencias de Contabilidad Directiva para el Siglo XXI. https://www.researchgate.net/profile/Maria-Ferrer/15/publication/267227136_CONTROL_DE_GESTION_Y_DESARROLLO_DE_INDICADORES_FINANCIEROS_Y_NO_FINANCIEROS/links/56a4f73508aef91c8c14c72b/CONTROL-DE-GESTION-Y-DESARROLLO-DE-INDICADORES-FINANCIEROS-Y-NO-FINANCIEROS.pdf

Franco, S., Vázquez, N. J. G., Álava, C. M. G., & Sornoza, J. M. Z. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores. <https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2610>

Ganga, F., Ramos Hidalgo, M.E., Leal Millán, A.G. y Pérez, K. (2015). Administración estratégica: Aplicación del cuadro de mando integral (CMI) a una organización no gubernamental. Revista de Ciencias Sociales (RCS), 21 (1), 136-159. <https://hdl.handle.net/11441/78840>

Gitman, L. J., & Zutter, C. (2012). Estados financieros y análisis de razones financieras. En Principios de administración financiera (Decimo segunda edición, p. 65).

González, p. y Bermúdez, T. (2008). Una aproximación al modelo de toma de decisiones usado por los gerentes de las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en Cali, Colombia desde un enfoque de modelos de decisión e indicadores financieros y no financieros. Contaduría Universidad de Antioquia, 52, 131-154.

Ibarra Mares, A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. Pensamiento y gestión. revista de la División de Ciencias Administrativas de la Universidad del, 21, 234-271. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2500508>

IFRS FOUNDATION. (2019). NIC 1. DELOITTE.

Lev, B. (1974). Financial Statement Analysis: a New Approach. Prentice-Hall.

Marcillo-Cedeño, C., Aguilar-Guijarro, C., & Jaramillo, N. D. G. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. 593 Digital Publisher CEIT, 6(3), 87-106. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>

- M, M. M. (2004). Indicadores No Financieros de la Contabilidad de Gestión: Herramienta del Control Estratégico. Redalyc.org.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700807>
- Montoya, César Alveiro. (2011). El Balanced Scorecard como Herramienta de Evaluación en la Gestión Administrativa. *Visión de futuro*, 15(2) Recuperado en 27 de septiembre de 2023, de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-87082011000200003&lng=es&tlng=es
- Morillo M, M. (2004). Indicadores No Financieros de la Contabilidad de Gestión: Herramienta del Control Estratégico. *Actualidad Contable Faces*, 7, 74-77.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700807>
- Narea Chumbi, P. F., & Guamán Tenezaca, G. A. (2021). Aplicación de Indicadores Financieros e Inductores de Valor como Herramienta de Optimización en las Decisiones Estratégicas Empresariales. *Economía y Política*, 34, 95-97.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571167877008>
- Nava Rosillón, Marbelis Alejandra. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S131599842009000400009&lng=es&tlng=es.
- Nogueira-Rivera, D., Medina-León, A., Hernández-Nariño, A., Comas-Rodríguez, R., & Medina-Nogueira, D. (2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación. *Ingeniería Industrial*, XXXVIII (1), 106-115.
- Pinzón Herrera, M., Sánchez Piraban, E. M., Serrano Serrat, L. V., & Guevara Garzón, C. N. (2022). Análisis de inductores de valor operativo empresas Sabana Centro en Cundinamarca, Colombia. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(S1), 403-416
- Sanchez, J. I. J. (2015). El inductor-PDC enfocado a medir el crecimiento y generación de valor para la PYME. *Dimensión Empresarial*.<https://doi.org/10.15665/rde.v13i2.545>
- Superintendencia de Compañías. (s. f.). Tabla de indicadores. Superintendencia de Compañías.
- Tancara Q, Constantino. (1993). LA INVESTIGACION DOCUMENTAL. *Temas Sociales*, (17), 91-106.
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0040-29151993000100008&lng=es&tlng=es.

Vinuesa, L. M., & Corcuera, M. R. (2008). LA CALIDAD Y SU RELACIÓN CON LOS INDICADORES NO FINANCIEROS DE CONTROL. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. [https://doi.org/10.1016/s1135-2523\(12\)60070-7](https://doi.org/10.1016/s1135-2523(12)60070-7)

Vista de EVA: Economic Value Added. (2011).

<https://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/6/4>