Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Envío: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

Estrategias de expansión en el mercado de franquicias y gobernanza financiera en las PYMES: A Análisis de la estandarización operativa y la sostenibilidad de las redes minoristas

Estrategias de expansión de redes de franquicias y gobernanza financiera en pymes: un análisis de Estandarización operativa y sostenibilidad de la red minorista

Mônica Oliveira Cunha Bezerra es

administradora de empresas con más de 20 años de experiencia, especializada en planificación financiera, gobernanza de redes minoristas franquiciadas, estructuración de procesos administrativos e inversiones corporativas.

Resumen

Este artículo analiza los mecanismos de gobernanza financiera, control presupuestario y estandarización de procesos administrativos aplicados a la expansión y escalabilidad de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en los sectores minorista y de franquicias. Con base en la literatura sobre administración de empresas y datos analíticos del sector minorista, el estudio investiga cómo la gestión del flujo de caja, el monitoreo de indicadores clave de rendimiento (KPI) y la implementación de manuales operativos franquiciables reducen la vulnerabilidad financiera y mitigan las fallas en la replicación de modelos de negocio. El trabajo examina la aplicación de diagnósticos administrativos rigurosos para garantizar la rentabilidad y la perpetuidad de las redes minoristas en escenarios altamente competitivos.

Palabras clave: Gobernanza financiera. Franquicias. Estandarización operativa. PYMES. Escalabilidad empresarial.

Abstracto

Este artículo analiza los mecanismos de gobernanza financiera, control presupuestario y estandarización de procesos administrativos aplicados a la expansión y escalabilidad de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en los sectores minorista y de franquicias. Basándose en la literatura sobre administración de empresas y en datos analíticos del sector minorista, el estudio investiga cómo la gestión del flujo de caja, el seguimiento de los indicadores clave de rendimiento (KPI) y la implementación de manuales operativos franquiciables reducen la vulnerabilidad financiera y mitigan los fallos en la replicación del modelo de negocio. El artículo examina la aplicación de diagnósticos administrativos rigurosos para garantizar la rentabilidad y la perpetuidad de las redes minoristas en entornos altamente competitivos.

Palabras clave: Gobernanza financiera. Franquicias. Estandarización operativa. Pymes. Escalabilidad empresarial.

Introducción

La sostenibilidad financiera y la capacidad de replicar los modelos de negocio son temas clave.

fundamental para el estudio de la ciencia de la gestión moderna. Como señala Mintzberg (1973), la

La eficiencia de una organización no proviene de factores intuitivos o circunstanciales, sino de la aplicación de...

Enfoque metódico de los procesos administrativos estructurados y rigor en la gestión de los recursos presupuestarios.

disponible. En el sector minorista y en los sistemas de franquicias, la ausencia de gobernanza

La gestión financiera centralizada y la falta de estandarización en las rutinas operativas se identifican como las variables.

Factores principales en la tasa de fallas de las nuevas unidades operativas.

La complejidad administrativa que implica la gestión de redes minoristas exige un control estricto sobre...

Planificación de compras, costes fijos, márgenes de contribución y cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

y relacionados con los impuestos. La expansión a través del modelo de franquicia requiere que el franquiciador o
Un franquiciado múltiple desarrolla habilidades que van más allá de simplemente vender el producto, centrándose en
en la estandarización de los procesos de recursos humanos, la formación de equipos de ventas y las auditorías.
facturación diaria. La ausencia de estos controles compromete la calidad del servicio y destruye
el valor de la marca en el mercado.

Este artículo tiene como objetivo analizar las mejores prácticas en materia de gobernanza financiera y escalabilidad.
principios operativos aplicados al comercio minorista, respaldados por marcos teóricos y metodológicos de
Administración corporativa. Mediante el análisis sistemático de los factores de éxito en la estructuración
En las redes comerciales y la gestión de activos minoristas, el objetivo es demostrar que la estandarización de
Los procesos administrativos y el control financiero riguroso son las variables determinantes para
Rentabilidad continua y crecimiento sostenible para las PYMES.

Metodología

El enfoque metodológico adoptado en este estudio se basa en una revisión sistemática de la literatura y en...
Análisis descriptivo de modelos de gobernanza aplicados a redes minoristas y de franquicias: un marco de referencia.
recomendado por Saunders, Lewis y Thornhill (2019) para la investigación de fenómenos
La recopilación de datos organizacionales se basa en investigaciones del sector de...
franquicias, informes de rendimiento del comercio minorista y literatura académica establecida sobre
Finanzas corporativas, gestión de operaciones y estrategia empresarial.
El análisis incluye indicadores clave de rendimiento (KPI), como el coste de adquisición de clientes.
(CAC), valor de vida del cliente (LTV), rotación de inventario, margen EBITDA y punto de equilibrio operativo.
Estas métricas se correlacionaron con marcos teóricos desarrollados por autores como
Brealey, Myers y Allen (2018), Blair y Lafontaine (2005) y Berman y Evans (2018), quienes analizan el
Dinámica financiera y contractual de las redes de franquicia y distribución.
Además, la metodología evalúa los procesos de toma de decisiones en escenarios de expansión.
Imagen de marca y diversificación de cartera. Se analiza el impacto de la transición de los controles manuales a [otros métodos].
Sistemas integrados de gestión (ERP), validación de la auditoría continua de procesos.
Las medidas administrativas y la capacitación sistemática en liderazgo previenen la pérdida de rentabilidad durante
ciclos de rápido crecimiento en el sector minorista.

Capítulo 1: Fundamentos de la gobernanza financiera y la planificación presupuestaria en el comercio minorista.

La estructuración financiera en el sector del comercio y los servicios requiere la implementación de controles.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

Presupuestos estrictos para mitigar los riesgos inherentes a la volatilidad de las ventas minoristas. Según
Según Brealey, Myers y Allen (2018), la planificación financiera eficiente se basa en la alineación.
alineación estricta entre las proyecciones de flujo de efectivo a corto plazo y los objetivos estratégicos a largo plazo de
organización. La falta de sincronización entre los plazos de pago promedio a los proveedores y los plazos de entrega.
Los ingresos promedio por ventas a través de tarjeta de crédito o facturación constituyen una de las causas.
Principales problemas de iliquidez y quiebra en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial.
La gestión del capital circulante en el sector minorista implica el seguimiento diario de las rutinas contables.
cuentas por pagar, cuentas por cobrar y conciliación bancaria automatizada. Como Brigham y
Ehrhardt (2017), los ingresos brutos que se muestran en el estado de resultados (DRE) no
Esto refleja la disponibilidad real de recursos financieros en el flujo de caja de la empresa. Una gestión proactiva lo requiere.
Prever los gastos estacionales, mantener reservas de emergencia y realizar auditorías.
Seguimiento continuo de la situación fiscal y tributaria de la empresa, evitando la incidencia de sanciones operativas y
garantizar la salud financiera del balance.
La fijación científica de precios de los productos comercializados constituye otro pilar esencial de la gobernanza.
financiero. Para establecer márgenes de beneficio adecuados se debe considerar no solo el costo.
costos de adquisición de bienes, pero también la incidencia de impuestos indirectos, costos fijos de
Tasas de ocupación en centros comerciales o galerías comerciales y gastos de personal. Precios empíricos,
Si se realiza sin tener en cuenta los costes operativos totales, reduce los márgenes de beneficio neto.
y compromete la capacidad de la empresa para invertir y expandirse.
Además, la gobernanza financiera requiere la separación total entre los activos de la entidad jurídica.
y los bienes personales de los socios y administradores. La práctica de retiros o liquidaciones informales.
Mezclar gastos personales con fondos corporativos altera la contabilidad de gestión y evita...
Una verdadera medida del retorno sobre el capital invertido. El establecimiento de pagos fijos a favor de los trabajadores y la
La distribución de dividendos está condicionada al beneficio neto auditado al final del ejercicio fiscal; estas son directrices.
indispensable para la madurez administrativa de la empresa.
Se puede concluir que el rigor en la gobernanza financiera no es simplemente un requisito burocrático, sino una
La herramienta defensiva más eficaz para preservar el valor de la empresa. Implementar rutinas
Los presupuestos transparentes y auditables brindan a la administración la capacidad de anticiparse a los acontecimientos.
Ante el descenso de las ventas, ajuste de forma proactiva los costes fijos y mantenga la liquidez necesaria para cumplir con las obligaciones.
Sus compromisos con proveedores y empleados en cualquier escenario económico.

Capítulo 2: Estrategias de expansión de franquicias y estandarización de modelos replicables

El modelo de franquicia se ha consolidado en la ciencia de la administración como una de las estrategias más efectivas.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

eficiente para la expansión acelerada de marcas y distribución de productos en el comercio minorista. Según Blair y
Según Lafontaine (2005), el éxito de la franquicia radica en el equilibrio de incentivos entre el franquiciador y
Franquiciado, donde el propietario de la marca proporciona los conocimientos probados y la estandarización operativa.
Si bien el operador local proporciona capital y gestión directa, la escalabilidad del modelo depende de...
La capacidad de la organización para codificar sus procesos en manuales operativos altamente detallados.
detallado y reproducible.
La estandarización operativa en las redes minoristas incluye el desarrollo de procedimientos operativos.
Procedimientos Operativos Estándar (POE) para todas las etapas del negocio. Desde el diseño arquitectónico de las tiendas hasta la exhibición de los productos.
Desde la presentación visual de la mercancía hasta los guiones y enfoques de atención al cliente
En ventas, cada elemento debe estar rigurosamente documentado. Como señalan Berman y Evans...
(2018), la estandarización elimina la variabilidad en la calidad del servicio prestado, asegurando que la
Los consumidores pueden encontrar la misma experiencia de marca en cualquier establecimiento franquiciado de la red.
La gestión de los pedidos de mercancía y el control de la rotación de inventario constituyen el núcleo operativo.
Procedente de establecimientos franquiciados. La compra inapropiada de colecciones o productos con baja aceptación en el mercado.
Esto conlleva la inmovilización innecesaria del capital circulante y la necesidad de realizar ajustes de precios.
Tácticas promocionales agresivas que erosionan los márgenes de beneficio. El uso del historial de ventas y el análisis de
La curva ABC para el dimensionamiento de pedidos garantiza un suministro eficiente a las unidades sin
para generar inventario obsoleto en los almacenes.
La expansión sostenible de una marca también requiere un análisis riguroso del perfil del franquiciado y...
Viabilidad de mercado de la ubicación comercial. Apertura de unidades operativas en mercados saturados o
Sin un flujo adecuado de peatones y clientes potenciales, la salud financiera de la tienda se ve comprometida y se deteriora.
La reputación de la red. Realizar investigaciones demográficas previas y desarrollar planes para
Contar con modelos de negocio realistas para cada nueva unidad es fundamental para mitigar la mortalidad.
Apertura anticipada de las tiendas franquiciadas.
Por lo tanto, se trata de la transformación de un negocio unipersonal en un modelo de franquicia replicable y escalable.
Requiere disciplina para cumplir con los estándares. La transferencia eficiente de tecnología y conocimiento.
La eficiencia operativa, combinada con auditorías frecuentes de las rutinas de las tiendas, permite que la red crezca.
de manera ordenada, preservando la identidad de la marca, asegurando la rentabilidad de los inversores y
consolidando su posición competitiva en el mercado.

Capítulo 3: Gestión de personas, liderazgo y formación de equipos en el sector minorista.

La calidad del capital humano es el factor determinante para el éxito de las operaciones comerciales en...
sector minorista y de servicios. Como argumenta Dessler (2020), en entornos donde el contacto con el

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

El cliente es directo y frecuente, y el equipo de atención al cliente actúa como la encarnación de los valores y...
La propuesta de valor de la marca. Una gestión eficiente de los recursos humanos en el sector minorista abarca desde...
Procesos de reclutamiento y selección basados en competencias, hasta la implementación de los programas.
Formación continua y retención de talento.
La alta rotación de empleados representa uno de los mayores cuellos de botella operativos y
Carga financiera para las redes minoristas. La frecuente rotación de vendedores y gerentes genera costos.
Con los despidos laborales, se sobrecarga al equipo restante y se produce una pérdida de estándares en...
servicio al cliente. Para combatir este problema, la gerencia debe estructurar planes para
Puestos de trabajo y salarios transparentes, combinando atractivas comisiones de ventas con campañas promocionales.
Premios por el logro de objetivos operativos e indicadores de satisfacción.
La formación de equipos en el comercio minorista moderno no puede limitarse a presentar las características técnicas de los
productos vendidos. Es necesario capacitar a los empleados en técnicas.
Habilidades avanzadas de negociación, servicios de consultoría, gestión de conflictos y uso de herramientas digitales.
Ventas. Elaboración de guías de capacitación y realización de rutinas diarias de alineación.
Las (sesiones informativas) antes de la apertura de las tiendas mantienen al equipo motivado y alineado con los objetivos del día y
Preparados para ofrecer una experiencia diferenciada al consumidor.
El liderazgo gerencial juega un papel clave en el mantenimiento de la disciplina y...
Productividad de los equipos de la tienda. El gerente de la unidad debe actuar como capacitador y auditor de
procesos, monitoreando los indicadores de desempeño individuales de cada vendedor, como el
La tasa de conversión de las interacciones de servicio al cliente en ventas, el valor promedio del pedido y la cantidad de artículos por factura.
La retroalimentación inmediata y constructiva basada en datos objetivos permite la rápida corrección de las desviaciones y
La mejora continua de los enfoques empresariales.
En resumen, la excelencia en las ventas minoristas es el resultado de procesos bien diseñados y ejecutados.
por personas cualificadas y comprometidas. La inversión en formación de equipos y en
Profesionalizar el clima organizacional reduce los costos operativos y aumenta los niveles de satisfacción.
Beneficia a los clientes y garantiza la retención del talento, transformando la gestión de personas en una ventaja competitiva.
Competitividad sostenible difícil de replicar para los competidores.

Capítulo 4: Sistemas de información, métricas de ventas y el uso de KPI en la gestión de ventas

En la era de la transformación digital, la toma de decisiones en el sector minorista debe guiarse por los datos.
Datos concretos extraídos en tiempo real de los Sistemas de Información Gerencial (SIG). Como argumentan
Turban, Pollard y Wood (2018), medición continua del desempeño mediante indicadores
Los sistemas integrados permiten a la dirección evaluar no solo los resultados financieros pasados, sino también la eficiencia de...

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMSD - Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

Procesos internos y niveles de satisfacción del cliente. Gestión empírica, basada en la intuición...
El administrador no puede seguir el ritmo de los cambios en las preferencias de los consumidores.
moderno.

La implementación del software de Gestión Integrada (ERP) centraliza la información de facturación,
Control de inventario, flujo de caja y registro de clientes en una única base de datos auditable.
Según O'Brien y Marakas (2011), la automatización de los flujos de información elimina la duplicación de
La introducción manual de datos reduce el fraude y los errores operativos, y agiliza la toma de decisiones.
La facturación automatizada integrada con módulos fiscales garantiza el cumplimiento de las obligaciones tributarias.
La empresa está simplificando sus informes a los organismos reguladores.
El seguimiento de la eficiencia comercial se basa en la monitorización de indicadores clave.
Indicadores clave de rendimiento (KPI) específicos del sector minorista. Entre las métricas más relevantes se encuentran...
Ventas por metro cuadrado ($V/m²$), margen bruto sobre la inversión en inventario
(GMROI), la tasa de conversión de visitantes en compradores y la tasa de devolución de productos.
El monitoreo diario de estos indicadores permite al gerente identificar tiendas o categorías de
productos con bajo rendimiento e intervenir con acciones promocionales estratégicas o
Reorganización de los escaparates.

La gestión de relaciones con el cliente (CRM) se ha convertido en una herramienta indispensable para
Incrementar el valor de vida del cliente (LTV) y reducir el coste de adquisición de clientes.
Costo de adquisición de clientes (CAC). El análisis de datos de compras anteriores permite la segmentación de consumidores y
lanzar campañas de marketing dirigidas a festividades o lanzamientos de nuevos productos.
Colecciones. El servicio personalizado basado en el historial del cliente aumenta los índices de fidelización.
y fomenta las compras repetidas, lo que garantiza un flujo de ingresos predecible para la organización.
Se concluye que el uso de sistemas de información de gestión y el monitoreo riguroso a través de KPI
Transforman el comercio minorista en una operación de alta precisión. Una cultura basada en datos permite
Identificar ineficiencias ocultas en la cadena de suministro, optimizar el capital de trabajo invertido en
Gestionar el inventario y maximizar la rentabilidad de la tienda, consolidando la inteligencia empresarial como pilar fundamental.
indispensable para el éxito de las empresas contemporáneas.

Capítulo 5: Diagnóstico de madurez administrativa y reestructuración de operaciones minoristas

La capacidad de diagnosticar la madurez administrativa de una organización es el punto de partida.
para la implementación de programas de reestructuración operativa en pequeñas y medianas empresas.
Según Barney y Hesterly (2018), analizar los recursos internos de una empresa permite mapear qué

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

¿Qué capacidades posee la organización para generar valor sostenible y qué procesos representan?
cuellos de botella operativos. El diagnóstico administrativo actúa como un examen detallado de los
finanzas, procesos y gestión de personas de la empresa, identificando los puntos vulnerables que
Comprometen su competitividad.
El proceso de diagnóstico comienza con una auditoría de las rutinas financieras y operativas de la empresa.
Se verifica la exactitud de los controles de inventario, la precisión de las conciliaciones bancarias y el cumplimiento de los pagos.
con las obligaciones fiscales y el margen de contribución real por línea de producto o servicio ofrecida.
identificación de fugas de efectivo causadas por robo interno, pérdidas de inventario debido a daños o
Los pagos indebidos de intereses por mora en las facturas proporcionan los datos necesarios para la
Detención inmediata de las pérdidas.
La reorganización de los flujos de trabajo requiere redefinir el organigrama funcional de la empresa y...
Eliminar tareas superpuestas. En las PYMES, es común encontrar propietarios y gerentes.
absorbidos por actividades operativas rutinarias, como las tareas de cajero o la reposición de existencias.
bienes, sin tiempo dedicado a la planificación estratégica y la gestión financiera. El diagnóstico
El órgano administrativo establece niveles claros de toma de decisiones y delega responsabilidades operativas a...
Los equipos permiten que el liderazgo cumpla su función estratégica en el impulso del negocio.
La elaboración de un plan de acción correctiva debe incluir objetivos claros, plazos definidos y responsabilidades asignadas.
designados para cada etapa de la reestructuración. La implementación de herramientas de gestión visual y
Las reuniones de seguimiento periódicas garantizan que los cambios en los procesos se asimilen.
a través de la cultura organizacional. La transición de un modelo de gestión informal y reactivo a una estructura.
Un enfoque organizado y proactivo mejora la madurez administrativa del negocio, haciéndolo atractivo para nuevos inversores.
socios, inversores o potenciales franquiciados.
En resumen, la aplicación de diagnósticos de madurez administrativa es una herramienta indispensable.
para la revitalización de las empresas del sector del comercio y los servicios. Abordando las deficiencias financieras y
Las mejoras operativas, la estandarización de rutinas y el empoderamiento del liderazgo transforman las organizaciones vulnerables en...
Operaciones altamente eficientes y sostenibles, preparadas para un crecimiento estructurado y
Responder con rapidez a los retos del mercado.

Consideraciones finales

El análisis desarrollado en este artículo demuestra que la escalabilidad y la longevidad de los pequeños y
Las empresas medianas de los sectores de comercio, venta minorista y franquicias dependen de la profesionalización.
de sus procesos de gobernanza financiera y operativa. Expansión de la marca a través de
El modelo de franquicia no puede considerarse una simple estrategia de ventas, sino más bien una...

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

compromiso con la replicación rigurosa de metodologías administrativas probadas y aprobadas, capaz
para garantizar la rentabilidad tanto del franquiciador como de los operadores de las tiendas.
La elevada tasa de quiebras observada en el sector minorista se debe principalmente a la ausencia
controles presupuestarios rígidos, fallas en la gestión de inventarios y falta de estandarización en
Rutinas de servicio al cliente y ventas. La investigación muestra que superar esta debilidad estructural
Requiere sustituir la gestión empírica por la adopción metódica de procedimientos operativos estándar.
(SOP), herramientas de gestión integradas (ERP) y monitoreo en tiempo real a través de indicadores.
Indicadores clave de rendimiento (KPI).
gobernanza financiera, caracterizada por una conciliación bancaria rigurosa, precios científicos y
El estricto cumplimiento de las obligaciones fiscales y tributarias se consolida como la columna vertebral de
Cualquier operación empresarial sostenible. Disciplina en la gestión y conservación del capital de trabajo.
Una buena liquidez de efectivo proporciona a la empresa la resiliencia necesaria para afrontar períodos de...
Inestabilidad económica sin poner en riesgo su patrimonio ni recurrir a deudas bancarias.
depredador.
Además de la excelencia en los procesos y las finanzas, el estudio destaca la centralidad del capital humano en
Prestación de servicios en el sector minorista. Inversión continua en formación en ventas y liderazgo.
Las estrategias de gestión y retención de talento son los elementos que transforman la infraestructura física y la
Los sistemas de información se traducen en resultados empresariales concretos y en la satisfacción continua del cliente.
fin.

Además, la aplicación de diagnósticos de madurez administrativa demuestra ser una estrategia eficaz.
Valiosas medidas preventivas para frenar las pérdidas operativas y reorganizar la estructura interna de las PYMES en
Fase de expansión. Identificar las ineficiencias en la cadena de valor e implementar planes de acción correctiva.
Eleva el nivel de gobierno corporativo, preparándolo para atraer nuevas inversiones y diversificarse.
Amplíe su cartera de negocios y replique su modelo operativo en nuevos mercados geográficos.
La sistematización de estas metodologías de gestión en guías de instrucción, manuales de franquicia y...
Los programas de consultoría corporativa actúan como un poderoso mecanismo de difusión para
Conocimientos administrativos. La transferencia de este saber hacer al ecosistema emprendedor.
Reduce los índices de fallos operativos en el sector minorista y fortalece la capacidad de gestión de las pequeñas empresas.
emprendedores, generando impactos económicos positivos a lo largo de toda la cadena de producción.
Dados los rápidos cambios en la dinámica del consumo y el crecimiento del comercio.
En un entorno electrónico y multicanal, la madurez administrativa ya no es un factor diferenciador, sino que se ha convertido en una necesidad.
Un requisito previo para la supervivencia. Empresas que combinan estandarización rigurosa, tecnología,
La gobernanza de la información y las finanzas adquieren la agilidad y la solidez operativa necesarias para liderar.
sus segmentos y se expanden de forma constante.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 05/11/2025 | Aceptación: 09/11/2025 | Publicación: 11/12/2025

Se concluye que el rigor en la aplicación de la ciencia de la gestión es el camino más seguro para...
Transformación de pequeñas empresas en grandes redes empresariales sostenibles. Integración.
Los procesos estandarizados, la gestión presupuestaria estricta y la formación continua del equipo garantizan...
La rentabilidad de las inversiones protege el patrimonio de los socios y fomenta el desarrollo.
un impacto socioeconómico duradero en las comunidades a las que sirven las organizaciones.

Referencias

BARNEY, JB; HESTERLY, WS Gestión estratégica y ventaja competitiva: conceptos
y Casos. 5ª edición. São Paulo: Pearson, 2018.

BERMAN, B.; EVANS, JR. Gestión minorista: un enfoque estratégico. 13.ª ed. Nueva York:
Pearson, 2018.

BLAIR, R.D.; LAFONTAINE, F. La economía de las franquicias. 1.ª ed. Cambridge: Cambridge
Editorial Universitaria, 2005.

BREALEY, RA; MYERS, SC; ALLEN, F. Principios de finanzas corporativas. 12.ª ed. Porto
Alegre: AMGH, 2018.

BRIGHAM, EF; EHRHARDT, MC. Gestión financiera: teoría y práctica. 14.ª ed. São Paulo.
Paulo: Cengage Learning, 2017.

DESSLER, G. Gestión de Recursos Humanos. 16.ª ed. Nueva York: Pearson, 2020.

MINTZBERG, H. La naturaleza del trabajo gerencial. 1.ª ed. Nueva York: Harper & Row, 1973.

O'BRIEN, JA; MARAKAS, GM Sistemas de información y decisiones gerenciales en la era de
Internet. 13ª edición. São Paulo: Saraiva, 2011.

SAUNDERS, M.; LEWIS, P.; THORNHILL, A. Métodos de investigación para estudiantes de negocios. 8.ª ed.
Harlow: Pearson, 2019.

TURBAN, E.; POLLARD, C.; WOOD, G. Tecnología de la información para la gestión: bajo demanda.
Estrategias para el rendimiento, el crecimiento y la sostenibilidad. 11.ª ed. Hoboken: Wiley, 2018.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.