

**Capital relacional, estrategias colaborativas y el valor en riesgo.
Teorías de la competitividad empresarial desde las alianzas
estratégicas**

Relational Capital, Collaborative Strategies and Value at Risk.

Theories of Business Competitiveness from Strategic Alliances

Jessica Silvana Matute-Petroche^{1*} <https://orcid.org/0000-00024598-3026>

Uriel Hitamar Castillo-Nazareno¹ <https://orcid.org/0000-0001-8411-5267>

María de los Ángeles Ruíz-González² <https://orcid.org/0000-0003-3620-1974>

¹ Facultad de Economía y Empresas. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
Ecuador.

² Facultad de Economía de la Universidad de la Habana. Cuba.

*Autor para la correspondencia: jessica.matute@cu.ucsg.edu.ec

RESUMEN

La presente propuesta conceptual es un estado del arte en el ámbito de la administración estratégica de la empresa con la perspectiva de construir una línea de análisis esclarecedora para la organización eficiente de las MIPYMES ecuatorianas y de la región. Esta, es una investigación bibliográfica basada en los criterios del capital relacional, las estrategias colaborativas y la cobertura de riesgo. Las conclusiones alcanzadas revelan que estos conceptos permiten operar la productividad empresarial con alto criterio competitivo en la cadena de valor y, en esa perspectiva, son un aporte novedoso para este ámbito de la gestión empresarial y el emprendimiento.

Palabras clave: capital intelectual, productividad, recurso intangible, *stakeholder*, valor acumulado.

ABSTRACT

This conceptual proposal is a state of the art in the field of strategic management of the company with the perspective of building an enlightening line of analysis for the

efficient organization of Ecuadorian MSMEs and the region. This is a bibliographical research based on the criteria of Relational Capital, Collaborative Strategies and Risk Coverage. The conclusions reached reveal that these concepts allow business productivity to operate with high competitive criteria in the value chain and, from this perspective, they are a novel contribution to this field of business management and entrepreneurship.

Keywords: *intellectual capital, productivity, intangible resource, stakeholder, accumulated value*

Recibido: 20/4/2023

Aceptado: 15/5/2023

INTRODUCCIÓN

En Ecuador existe una economía en la que la pérdida de competitividad de las MIPYME es evidente. Cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI) (2022) rezan que tiene una proyección de crecimiento del PIB entre los años 2019 (antes de la pandemia) hasta 2026 de un 18,48 %, mientras que la región de América Latina y Caribe –se espera– lo hará en un 28,17 %. El PIB per cápita crecerá en el período 2019-2026 un 7,5 %, mientras que la región lo hará en un 21 %, aproximadamente. Con la circunstancia de que en 2019 era el 76 % del PIB per cápita de la región, en 2026 se situará en el 67 %. Se observa, entonces, una evidente pérdida de capacidad adquisitiva que exige propuestas empresariales viables.

En este artículo se estudian tres conceptos que se consideran neurálgicos para las MIPYME en Ecuador por la necesidad de acumulación de valor: el capital relacional, la estructura colaborativa y el valor en riesgo. Para esto se utiliza una metodología de investigación bibliográfica, de tal forma que pueda aclarar estos complejos conceptos y cómo estos pueden ser parte una estrategia productiva.

El objetivo del trabajo es exponer de forma creativa los avances en el análisis del capital relacional de las MIPYME para proponer una perspectiva de redes que apalanque valor. Para esto, se supone que el valor se construye en un ámbito donde el crecimiento se comporta en forma probabilística, según la dinámica del riesgo y las expectativas de la

acumulación de capital. Aquí nace la pregunta, ¿en las relaciones colaborativas existe respuesta a la desacumulación de las MIPYME ecuatorianas?

Como resultado de esta revisión bibliográfica se puede asegurar que el capital relacional funciona facilitando, acelerando, ampliando la estructura colaborativa y disminuyendo el valor en riesgo. Consecuentemente, este vínculo (colaborativo y relacional), aumenta la propiedad empresarial y mejora la productividad cuando se concreta una alianza estratégica en este ámbito. La estructura de este artículo se compone: en primer lugar, de los fundamentos del capital relacional; en segundo lugar, se analiza lo colaborativo y sus vínculos de este con lo relacional; y en tercer lugar, se analiza el valor en riesgo y su implicación con los otros dos conceptos en la perspectiva de la cobertura del riesgo. Por último, se establecen las conclusiones donde se plantea la factibilidad de la convergencia de estos conceptos en las MIPYME.

APROXIMACIÓN AL CAPITAL RELACIONAL: CONCEPTOS Y TEORÍAS

El capital relacional se define, en este escrito, como un activo intangible que actúa como un multiplicador de posibilidades competitivas que viabilizan procesos empresariales complejos en asociación estratégica (Saiz-Álvarez *et al.*, 2020). Introducirse en este concepto es converger a una escuela que promueve la estrategia relacional desde las empresas para crear valor (Castillo-Nazareno *et al.*, 2021). En ese sentido, un criterio importante constituye el de Peces (2020), que aborda aspectos de competitividad en los mercados globales desde la perspectiva europea.

En un matiz importante se presentan De la Gala, Hurtado y Arredondo (2021) muestran con éxito cómo se vinculan estas dos variables, y donde se destaca que el conocimiento en esta relación tiene un criterio mediador. Estos aspectos dejan ver la amplitud del abordaje del capital relacional y su importancia para un nuevo diseño de MIPYME.

Trillo y Peces (2019) enfocan como aspecto central la capacidad intelectual que permite facilitar y construir desde la empresa el capital relacional; incluso, para estos autores este último es central en la competitividad internacional. Según esta puntualización, la confluencia de empresas puede articular «potenciales» que derivan en una capacidad competitiva dominante de un mercado. En el mismo ámbito competitivo, se pronuncia Gómez (2020) que, al referirse al desarrollo-emprendimiento a partir del capital

relacional, lo define como «una estrategia para el desarrollo y eficiencia en la toma de decisiones del emprendimiento». Siguiendo el mismo sentido, pero especificando la innovación, Pomar, Peñalva y Flores (2021) logran determinar el vínculo con la dinámica de la cadena de valor. Luengo-Valderrey e Inchausti-Irazabal (2020) y Quevedo (2019) confirman esa perspectiva.

Por último, en esta revisión, se encuentran los criterios de Jerez-Cortés (2018) que describe la siguiente realidad en la innovación: «al revisar la literatura son numerosos los estudios que demuestran la relación entre el capital relacional y la innovación tecnológica (p. 9). «De igual forma, se establece que dicha relación se encuentra mediada o moderada por la presencia de cualquiera de los otros dos capitales» (p 10). Con estos conceptos es posible presentar en el Cuadro 1 una síntesis de lo estudiado.

Cuadro 1. Teorías que fundamentan el estudio del capital relacional

Teoría	Aporte
Teoría de Recursos y Capacidades	Enfoque en el capital intelectual (CI) Enfoque relacional Enfoque basado en el conocimiento
Teoría del Capital Intelectual	Componente relaciones sociales Componente capital humano
Teoría de <i>Stakeholders</i>	Las relaciones son un activo crítico del negocio con capacidad para crear valor. Pueden ser primarios y secundarios.
Teoría basada en el conocimiento	Considera a la empresa una comunidad social. El conocimiento es un intangible que se crea y acumula en el capital humano, estructural y relacional. Los <i>stakeholders</i> deben ser cooperantes y aplicar el conocimiento para la transformación de la empresa.

Fuente: elaboración propia a partir de Ochoa, Prieto y Santidrián (2012).

Con este recorrido de autores, que reflexionan el tema en la actualidad, es posible evidenciar que se aborda a este denominado «capital relacional» desde una estrategia hacia el exterior de la empresa que permite ganar en calidad en la perspectiva de imagen corporativa, o en capacidad innovadora o en la lógica competitiva pero la definición sigue estando en una generalidad que es muy difícil precisar.

No obstante, en esa generalidad, desde sus distintos ámbitos de reflexión, el capital relacional coadyuva al mejoramiento continuo de los procesos débiles. A su vez, este criterio de mejora, crea relaciones sostenibles en el largo plazo (Galant, 2017). En

definitiva, una administración empresarial que logre imbricar, de manera eficiente y continua, las diversas partes necesarias a fortalecer, logra una «virtualidad» que propende al desarrollo de las empresas (Bundy, Vogel y Zachary, 2018). A este desarrollo se le intenta referir como aquel estado de donde es posible absorber de manera efectiva los capitales originados en las relaciones colaborativas de las partes.

El rol del capital intelectual y la característica de recurso intangible

La adecuada combinación de recursos tangibles e intangibles permite generar mayor ventaja competitiva empresarial. En ese sentido, a partir de importantes teorías, que permiten la aproximación al capital relacional, se analiza la integración de mecanismos clave que contribuyen a la optimización del uso de los activos en esa combinación buscada. A partir de eso, se identifica a la Teoría de Recursos y Capacidades como aquella que apoya la gestión de los intangibles. En ese sentido, se pueden nombrar cuatro perspectivas:

1. Activos tangibles referidos a recursos físicos y financieros, y los activos intangibles relacionados con el factor humano y activos inmateriales.
2. Clasificación propuesta por Fernández, Montes y Vásquez (1998): capital humano, capital organizativo, capital tecnológico Bueno *et al.* (2011) y capital relacional.
3. Clasificación de intangibles según su origen y sus capacidades, propuesta por Hall (1993).
4. Lo propuesto por Guerras y Navas (2008) quienes destacan que los activos intangibles están asociados con el capital intelectual y la gestión del conocimiento.

De esta manera, su evolución, según AlQershi, Mokhtar y Abas (2020) y García *et al.* (2010) se evidencia en tres enfoques: el del conocimiento, el relacional y el del capital intelectual. Estos, dan origen a la Teoría del Capital Intelectual (TCI) (Bueno *et al.*, 2011; Ochoa, Prieto y Santidrián, 2012). Esta es considerada por Edvinsson y Malone (2000) como de rango medio, porque analiza aspectos más específicos; son Foss y Knudsen (2003) y Reed, Lubatkin y Srinivasan (2006) quienes profundizan su estudio.

Además, ha dado origen al aporte de varios modelos que avalan la importancia de su estudio, entre ellos se destacan los mencionados en la Tabla 1:

Tabla 1. Síntesis de teorías que apuntalan al capital intelectual

Concepto	Autor	Descripción
Modelo del Cuadro de Mando Integral	Kaplan y Norton (1992)	Es un modelo de gestión estructurado de activos tangibles e intangibles para ello: a) identifica familias de puestos de trabajo, b) establece el perfil de competencias, c) valora la disponibilidad del capital humano, d) programa en desarrollo del capital humano.
Modelo de Ross y Ross	Ross (1997)	Concibe el capital financiero y capital intelectual (estructural y humano). Aborda la agilidad intelectual, la innovación y la adaptación (capacidad de trasladar conocimiento de un contexto a otro).
Modelo de Stewart	Stewart (1998)	Propone un modelo abierto de indicadores y de gestión del capital intelectual como un intangible que genera riqueza. Sobre las empresas menciona que: a) no son dueñas de los capitales humano y cliente, b) debe fomentar el trabajo en equipo y otros aprendizajes para crear capital, c) la riqueza se crea con destrezas y talentos, d) el capital humano y estructural se refuerzan mutuamente.
Modelo Intellectus	Euroforum Escorial (1998)	Considera que el capital intelectual está compuesto por el capital humano, el estructural y el relacional. Según este modelo, el capital humano es la base de la generación de los otros dos tipos de capital intelectual.
Modelo Technology Broker	Brooking (1998)	Supone que el valor de mercado de una empresa está dado por los activos intangibles y el capital relacional mediante la capacidad de aprender y de utilizar los conocimientos, a partir de las competencias y motivaciones de los empleados.
Modelo de University of Western. Ontario	Bontis (1998)	Nace a partir de la necesidad de medir la relación entre el capital intelectual y los resultados empresariales. Se fundamenta en que la innovación es producto de la intervención de los empleados en el proceso productivo de la empresa a través de la comunicación y el aprendizaje.
Modelo Navegador de Skandia	Edvinsson y Malone (2000)	Sirve como base para la implementación de medición del capital intelectual; su principal premisa es la creación de valor sostenible dado por las capacidades individuales, los conocimientos, las destrezas, la experiencia y la creatividad de los clientes internos de la empresa.
Modelo Nova	Camisón, Palacios y Devece (2000)	Aborda el capital intelectual desde la gestión del conocimiento que está conformada por activos intangibles que generan valor a futuro. Agrupa cuatro capitales: humano, organizativo, social y de innovación y aprendizaje.
El proyecto Meritum	Meritum Project (2000)	Tiene como objetivo la elaboración de directrices sobre la medición y difusión de intangibles que contribuyan a la toma de decisiones y propone tres fases para la gestión del CI: a) identificar los intangibles críticos, b) definir indicadores específicos que sirvan para la medición de cada intangible, y c) evaluar la situación del capital intelectual.
Modelo Intellectus	Bueno <i>et al.</i> (2011)	Se estructura por componentes, elementos, variables e indicadores. Los activos intangibles se encuentran agrupados en función de su naturaleza: a) capital humano, b) capital estructural, y c) capital relacional. El modelo considera los siguientes elementos del capital humano: valores y actitudes, sentimiento de pertenencia y compromiso, automotivación, satisfacción, sociabilidad, adaptabilidad, creatividad, aptitudes, formación, experiencia y desarrollo personal.

La TCI aborda de manera más concreta tres componentes que crean y acumulan capital relacional, como son: capital humano (las personas), capital social (relaciones sociales) y capital organizacional (sistemas y procesos). De esta forma se lleva a cabo la aproximación al estudio de los intangibles de la empresa desde el capital intelectual, como un conjunto de elementos sociales-empresariales que facilitan la configuración colaborativa de la red de *stakeholders* (grupo de interés), que con su interacción crean valor para la empresa (Galant, 2017; Bundy, Vogel y Zachary, 2018).

Flöstrand (2006) destaca esta importancia de las relaciones que la empresa mantiene con los diferentes agentes. Además, señala que las relaciones con clientes pueden ser el principal activo de las empresas y propone tres dimensiones: relaciones con clientes, relaciones con proveedores y alianzas, lo que es compatible con Navarro y Polo (2007). Se admite desde la Teoría de Recursos y Capacidades que el capital intelectual es fundamental, lo cual explica en gran medida las diferencias de rentabilidad y de valor entre empresas (Fong, Flores y Cardoza, 2017; Hofer y Schendel, 1987; Dierickx y Cool, 1989; Grant, 1991; Barney, 1991; Black y Boal, 1994; Fernández, Montes y Vásquez, 1998).

REDES EMPRESARIALES Y LAS ESTRATEGIAS COLABORATIVAS

Un aspecto del capital relacional se expresa en las redes de colaboración, alianzas y cooperación por la importancia de su aplicación para lograr mejores resultados (productividad), especialmente en pequeñas y medianas empresas (Welbourne y Pardo-del-Val, 2009). En ese sentido, se destacan como aspectos clave: la similar o equivalente situación en la cadena de valor, la confianza mutua, la comprensión entre las partes, así como la amistad entre los involucrados (Thuy y Quang, 2005), pues, las alianzas y cooperación se manifiestan como una fuente muy importante de aprendizaje organizativo (Kale, Singh y Perlmutter, 2000).

Las «sociedades colaborativas» podrían ser analizadas como estrategias de inteligencia colectiva para lograr la acumulación de capital que admite una dinámica de transacciones generadora de valor sostenible. Dyer y Singh (1998) introducen el enfoque relacional como medio para obtener una ventaja empresarial competitiva en la capacidad de tomar el mercado. De aquí se desprende el enfoque de estrategias

colaborativas a partir de la interacción colectiva entre sujetos complementarios. En ese sentido, la acción colaborativa es posible a través de las redes que –según Hedvall, Jagstedt y Dubois (2019)– se definen como un grupo de individuos en busca de lograr, a través de la participación conjunta y comprometida, el mejor resultado posible, evaluado desde la «acción colectiva» que logra ventajas globales para los participantes. La complejidad del entorno y su impacto en la gestión organizacional da origen a estudios sobre la capacidad de adaptación de las organizaciones. En ese marco, nace el enfoque de cooperación a partir del modelo de coordinación interorganizativa (De Ven y Walker, 1984), la aplicación de las dinámicas interorganizativas en las investigaciones llevadas a cabo en el ámbito empresarial permite realizar un análisis más preciso (Doz, 1996). Para ello es necesario proponer una teoría que analice la interconexión de eventos y la interrelación de varios elementos (Kumar y Nti, 1998) y dé origen a una nueva que estudie diversos aspectos de las alianzas estratégicas.

De los estudios existentes sobre la sinergia colectiva para el desarrollo empresarial, la más debatida es la Teoría Coevolutiva de Alianzas, propuesta por Koza y Lewin (1998). Esta teoría estudia el grado de incidencia de la alianza y las estrategias empresariales, considerando que las evoluciones de ambas tendrán influencia mutua, lo que posibilita el ajuste estratégico favorable a largo plazo. Bundy, Vogel y Zachary (2018) demuestran que las alianzas y cooperaciones evolucionan en acciones colaborativas conjuntas con la estrategia de la empresa, de manera que cuando la estrategia de la empresa evoluciona, el motivo inicial de la acción colaborativa cambiará, mejorando la productividad.

La coevolución tiene lugar cuando diferentes partes de un sistema evolucionan simultáneamente e interactúan entre sí, entonces, la evolución de una parte afecta la evolución de la otra parte y a la de la propia alianza (Das y Teng, 2002). Profundizar en el estudio de las estrategias colaborativas, desde la Teoría Coevolutiva de Alianzas, resulta relevante por ser una forma de relación en la que el crecimiento de las empresas se produce en forma colectiva e integral. De esta forma, la decisión de formar alianzas se percibe como un complejo proceso que involucra rubros económicos y no económicos (Mockler, 1999), y la adecuada gestión de la alianza es una condición necesaria para que tenga un resultado favorable (Das y Teng, 1997).

Según Hoffmann *et al.* (2018), surge una corriente de investigación centrada en la determinación y comprensión de los aspectos que pueden influir sobre el éxito, fracaso o estructura de las formas de cooperación. Esta otorga una mayor circulación del

conocimiento que les permite enfrentar los riesgos sobre créditos y operación de mercados. La utilización de una perspectiva coevolutiva, para el análisis del proceso de las alianzas estratégicas permite considerar las etapas que la constituyen y la relación con el entorno (Bueno *et al.*, 2011).

Según los criterios de Ring y van de Ven, (1994); Cravens, Piercy y Cravens (2000); Das y Teng, (2003), este proceso de formación de estrategias colaborativas a través de alianzas está conformado y exige, entre otros, los siguientes elementos:

- Condiciones iniciales
- Inversión necesaria
- Tipo de estructura de gobierno requerida
- Contexto en el que se realiza el acuerdo
- Orientación de los socios
- Seguimiento del cumplimiento de los objetivos
- Entorno y diferencia cultural

En ese sentido, el análisis de las alianzas estratégicas debe incluir los siguientes elementos (Koza y Lewin, 1998):

- Sus motivos o propósitos para facilitar la inmersión de la alianza en la estrategia.
- Consideración del acuerdo como acción de adaptación a la empresa, pues las alianzas evolucionan conjuntamente con la estrategia de la empresa.
- Evolución conjunta de la empresa y su entorno, los cambios en el entorno afectan el desarrollo de la alianza.
- Inmersión de las alianzas dentro de las prácticas de adaptación del sector mediadas por los acuerdos institucionales.

Una vez que las empresas comienzan las relaciones, pueden desarrollar capacidades asociadas con la formación de nuevas alianzas y medir su evolución (Gulati, 1998), puesto que las alianzas se pueden considerar como un tipo de relación que evoluciona. Por tanto, dada la evolución de las alianzas, la confianza determina el nivel de éxito de las relaciones corporativas (Luis-Bustelo y Miró-Pérez, 2022) debido a que la

inestabilidad relacionada con el proceso de las alianzas estratégicas pueden causar una terminación de las mismas (Carvajal, Almodóvar y Vassolo, 2021).

A partir de esta teoría la decisión de las empresas para formar alianzas es diferente en idénticas condiciones de mercado y esto depende de los recursos que disponen (Talavera y Sanchis, 2021). Además, se origina un cambio en los mecanismos de gestión de las alianzas estratégicas, ocurridos en un momento posterior a su formación (Garavito *et al.*, 2020). Son estas las características generales de este proceso, que no está limitado solo a negociar con otras empresas y que se opone una unidad organizativa contra la otra en un intenso juego de negociación.

Se destaca una marcada importancia en las capacidades de formación de alianzas que tiene los directivos de las empresas basados en el proceso de aprendizaje obtenido en experiencias anteriores (Gulati, 1998), es decir, a mayor experiencia en estrategias colaborativas, las empresas pueden incrementar su capacidad de absorción de alianzas (Cohen y Levinthal, 1990). En ese sentido, la experiencia obtenida mediante las estrategias colaborativas es un elemento directamente vinculado con el aprendizaje que propenderá a impulsar mejoras de la gestión y el desarrollo de futuras alianzas.

EL VALOR EN RIESGO Y SU GESTIÓN EN MIPYMES COLABORATIVAS

El riesgo por la volatilidad del precio en el mercado o el implicado en el tiempo en que se efectiviza una cuenta por cobrar o el riesgo contenido en el financiamiento con un banco, o cualquier otro socio financiero, no es un tema sistemáticamente planificado en las MIPYMES, normalmente este queda derivado al azar o, en el mejor de los casos, a la incertidumbre (Pineda *et al.*, 2021). De esto, se deriva el valor en riesgo (VaR). En esa perspectiva, nacen las preguntas: ¿las empresas ecuatorianas evalúan al final del periodo el valor generado? o ¿Simplemente se quedan en el cálculo de la utilidad? En consecuencia, ¿es posible construir estrategias que disminuyan el riesgo y aumenten el valor a partir del capital relacional?

Esta bibliografía deja como base la necesaria existencia de mercados fuertes para poder aplicar el principio del análisis del riesgo y su correspondiente cobertura. No es visible en este criterio la posibilidad de cobertura del riesgo en economías con mercados débiles (Pineda *et al.*, 2021). Otra mirada importante, que brinda la oportunidad de

mejorar el desempeño productivo empresarial es la gestión del VaR, cuyo estudio se fundamenta en el cambio de comportamiento del mercado, asociado a la volatilidad del precio y de las cantidades (Teoría del Riesgo). A decir de Haberman (1981), esta teoría es un conjunto de ideas para administrar una empresa que le permita obtener los resultados esperados de crecimiento a pesar del riesgo. A partir del inicio de los años 90, el VaR ha sido la principal herramienta para el cálculo del riesgo (Du y Escanciano, 2017).

El VaR como medida de riesgo técnicamente nace como un modelo clásico de media y varianza que se plantea como un problema de optimización de dos criterios: el riesgo mínimo y el máximo rendimiento (Markowitz, 1952). Este es definido como la máxima pérdida esperada que tiene una empresa en un tiempo determinado, con un nivel de confianza del 95 al 99 %. Su estimación no es sencilla por el efecto que tiene en su cálculo (del riesgo) las suposiciones sobre las distribuciones de pérdidas (Scheller y Auer, 2018). Así, el rendimiento debe ser calculado bajo el concepto de valor esperado (Markowitz, 1952).

Se consideraba que los modelos VaR convencionales presentan inconsistencias para capturar la magnitud y probabilidad de los rendimientos extremos. Es entonces que nace la Teoría de Valores Extremos (TVE) que proporciona un conjunto de herramientas sólidas para modelar el comportamiento de los rendimientos extremos y catastróficos localizados en las colas de las distribuciones empíricas (Ángeles *et al.*, 2016). También es posible preguntarse: ¿con el capital relacional y las estrategias colaborativas las colas de distribución se vuelven más cortas?

Se considera que la TVE es suficiente para el modelado de las colas de la distribución y medición del VaR (Ren y Giles, 2010). El grueso de la literatura sobre la medición del riesgo, basada en la TVE, se ha enfocado principalmente en los mercados accionarios (Ángeles *et al.*, 2016). Es aquí donde se puede distinguir la importancia que tiene la TVE para el cálculo del VaR. La protección contra riesgos del mercado es una necesidad y, mientras el VaR mide la exposición al riesgo a un nivel de probabilidad dado, la TVE proporciona argumentos para su uso en la gestión de riesgos. Según Taylor (2020), el VaR es un método para cuantificar el riesgo de mercado, que mide la peor pérdida máxima probable que podría registrar un activo en un intervalo de tiempo. Desde esta definición la vinculación de las empresas a una comprensión y operación del VaR es importante para asegurar estabilidad y predicción en los rendimientos. Su desarrollo se produjo por los resonantes desastres financieros ocurridos en los años

noventa. Barings (Reino Unido), Daiwa (Japón), Orange County (Estados Unidos), Metallgesellschaft (Alemania), entre otros, (Pineda *et al.*, 2021) son ejemplos de las pérdidas millonarias originadas por la débil administración de los riesgos financieros empresariales (Wang, Chen y Gerlach, 2019).

En este contexto, es necesario analizar la información histórica y la volatilidad observada, para lograr la explicación del comportamiento presente y sus predicciones. Se han realizado estudios en el que utilizan un modelo de cola o CVaR para estudiar la pérdida esperada que excede el valor en el riesgo crediticio (Andersson *et al.*, 2001). También en otros se desarrollan métodos eficientes para calcular el VaR cuando se cuenta con distribuciones de colas pesadas (Glasserman, Heidelberger y Shahabuddin, 2002). Comparan el VaR calculado mediante el empleo de la teoría de valores extremos con el uso de la Distribución de Pareto Generalizada (GPD), y lo comparan con otras metodologías (Gençay, Selçuk y Ulugülyağci, 2003).

Como la suposición es que existen mercados fuertes, nacen las preguntas: ¿es posible calcular el riesgo en mercados débilmente organizados? ¿Puede compensar lo colaborativo la debilidad del mercado?

Los modelos mayormente estudiados para el análisis del VaR, según Willumsen *et al.* (2019); Pérignon y Smith, (2010); Broadie, Du y Moallemi, (2011); Chen, Gerlach y Lu (2012) son:

- a) Simulación histórica
- b) Simulación de Montecarlo
- c) De tipo paramétrico
- d) Lambda Generalizado de Tukey-GTL
- e) GARCH, que utilizan en su desarrollo, correlaciones, varianzas, desviación estándar.

A su vez, estos modelos se apoyan en dos métodos: paramétricos, basados en supuestos de normalidad en los parámetros de la distribución de los factores de riesgo; y no paramétricos, representado por el método de simulación histórica que utiliza los cuantiles empíricos de la muestra (Taylor, 2020). En ese sentido, los modelos no paramétricos son más eficientes para estimar el VaR (Ángeles *et al.*, 2016; Pineda *et al.*, 2021).

Es posible evidenciar que no existe literatura suficiente para responder las preguntas realizadas en este apartado. Se colige de estos abordajes conceptuales que la posibilidad de lograr una minimización del VaR, sobre la base de la colaboración estratégica entre empresas en economías con mercados débilmente organizados, no es un tema explorado dentro de los modelos y líneas teóricas. En una perspectiva matemática se define:

$$\text{VaR (relativo)} = V_t - (R^{*t;t+h} - \mu R).$$

En donde el p-cuantil determina un $R^{*t;t+h}$ ante un rendimiento esperado μR que finalmente permite determinar una desviación estándar (σ) a lo esperado. En ese sentido, aunque no se puede asegurar, lo colaborativo podría afectar las variables clave del VaR de forma inversa logrando la cobertura del riesgo.

CONSIDERACIONES FINALES

En la revisión bibliográfica realizada se puede asegurar que los tres conceptos en conjunto pueden convertirse en una estrategia válida generadora de valor para las MIPYMES ecuatorianas y, en esa medida, también en la región. No obstante, queda la duda teórica de que anule totalmente el riesgo. De esta manera, a pesar de lo resaltado en cuanto a la cobertura del riesgo, se alcanza el objetivo propuesto y se resuelve favorablemente la pregunta realizada como guía metodológica. Aunque no es un elemento de cobertura en plenitud, estos son una buena atenuante contra el «riesgo». En ese contexto de análisis, se puede revisar lo que queda demostrado en este estudio.

Convergencia de los conceptos en las MIPYMES

Por lo antes expuesto, el estudio de tres elementos cuya articulación coadyuva a la disminución del riesgo empresarial resulta novedoso por la importancia de que las empresas tengan acceso a pronósticos y modelos altamente precisos de VaR con el fin de tener una asignación precisa de capital, y evitar el incumplimiento y la sobreasignación de fondos (Wang, Chen y Gerlach, 2019). En la figura que se presenta a continuación se visualiza de manera resumida esta concordancia.



Figura 1. Articulación y sinergia colectiva entre los conceptos evaluados,

En esta articulación se identifica claramente las tres variables objeto del presente estudio: valor en riesgo (VaR), capital relacional (CR) y estrategia colaborativa empresarial (ECE). El VaR que a su vez emplea tres variables: la probabilidad de pérdida, el tiempo y la cuantía de pérdida (Bohnert *et al.*, 2019), utiliza también un conjunto de factores, como: control de los riesgos financieros, globalización de los mercados, y avances tecnológicos, que facilitan la administración del riesgo; pues existe la gran necesidad de contar con una gestión eficaz de los riesgos y la urgencia que tienen las empresas de adoptar medidas de cobertura del riesgo eficientes (Engle y Manganeli, 2004).

En cuanto al capital relacional, desde la Teoría de Recursos y Capacidades, se reconoce ampliamente que los activos intangibles son una fuente fundamental de ventaja competitiva y creación de valor (Fong, Flores y Cardoza, 2017) y las rentas obtenidas por la organización son debido principalmente a la innovación que crea valor para la empresa (Ochoa, Prieto y Santidrián, 2012). El CR está integrado por: autogestión empresarial, motivación colectiva, habilidad social, pertinencia productiva, perfeccionamiento de costos y precios. La articulación del VaR con el CR está orientada hacia la eficiencia de capital a través de una relación indirecta.

La ECE que comprende: redes, alianzas, cooperación estratégica y vinculación, genera una relación directa con el capital relacional por la orientación estratégica del diseño empresarial MIPYMES y una relación inversa con el valor en riesgo por la distribución

y disminución eficiente del riesgo. En este contexto, la sinergia antes explicada permite evidenciar que la asociación colaborativa generada por el capital relacional colectivo hace posible la disminución y cobertura del riesgo y también contribuye a mejorar el cumplimiento de las expectativas en las empresas con precario crecimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALQERSHI, N.; MOKHTAR, S. S. M. y ABAS, Z. B. (2020). Innovative CRM and Performance of SMEs: The Moderating Role of Relational Capital. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, VI (4). Recuperado el 30 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.3390/joitmc6040155>
- ANDERSSON, F. ET AL. (2001). Credit Risk Optimization with Conditional Value-at-Risk Criterion. *Mathematical Programming*, LXXXIX (2), 273-291. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1007/PL00011399>
- ÁNGELES, V. ET AL. (2016). Medición del riesgo de la cola en el mercado del petróleo mexicano aplicando la teoría de valores extremos condicional. *Econo Quantum*, XXXIII (2), 77-98. Recuperado el 13 de julio de 2022 de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=125046702004>
- BARNEY, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, XVII (1), 99-120. Recuperado el 28 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- BLACK, J. A. y BOAL, K. B. (1994). Strategic Resources: Traits, Configurations and Paths to Sustainable Competitive Advantage. *Strategic Management Journal*, XV (S2), 131-148. Recuperado el 30 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1002/smj.4250151009>
- BOHNERT, A. ET AL. (2019). The Drivers and Value of Enterprise Risk Management: Evidence from ERM Ratings. *The European Journal of Finance*, XXV (3), 234-255. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1080/1351847X.2018.1514314>
- BONTIS, N. (1998). Intellectual Capital: an Exploratory Study that Develops Measures and Models. *Management Decision*, XXXVI (2), 63-76. Recuperado el 4 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1108/00251749810204142>

- BROADIE, M.; DU, Y. y MOALLEMI, C. C. (2011). Efficient Risk Estimation via Nested Sequential Simulation. *Management Science*, LVII (6), 1172-1194. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1330>
- BROOKING, A. (1998). *Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise*. International Thomson Business Press.
- BUENO, E. ET AL. (2011). *Modelo Intellectus: medición y gestión del capital intelectual* (2^{da} ed.). IADE-UAM. Recuperado el 17 de julio de 2022 de https://www.researchgate.net/publication/298346530_Modelo_Intellectus_Medicion_y_Gestion_del_Capital_Intelectual.
- BUNDY, J.; VOGEL, R. M. y ZACHARY, M. A. (2018). Organization–Stakeholder fit: a dynamic Theory of Cooperation, Compromise, and Conflict between an Organization and its Stakeholders. *Strategic Management Journal*, XXXIX (2), 476-501. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1002/smj.2736>.
- CAMISÓN, C.; PALACIOS, D. y DEVECE, C. (2000). Un nuevo modelo para la medición del capital intelectual en la empresa: El modelo Nova. X Congreso Nacional ACEDE, Oviedo. Recuperado el 16 de julio de 2022 de <https://www.acede.org/es/apartado/Congresos-anteriores>
- CARVAJAL, M.; ALMODÓVAR, P. y VASSOLO, R. (2021). Análisis del concepto y alcance de las alianzas estratégicas: un enfoque longitudinal (1972-2020). *Revista Venezolana de Gerencia*, XXVI (5), Edición especial, 290-314. Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.52080/rvgluz.26.e5.20>
- CASTILLO-NAZARENO, U. H.; MATUTE-PETROCHE, J. S. y ALCÍVAR-AVILÉS, M. T. (2001). Extended Quality Processes in Internationalized Agro-Industrial. Rural Collaborative Economy: Capital Accumulation and the Association of Small Farmers. En J. M. Saiz-Álvarez y B. Olalla-Caballero (eds.), *Advances in Business Strategy and Competitive Advantage* (pp. 81-94). IGI Global. Recuperado el 25 de septiembre de 2022 de <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-5036-6.ch005>.
- CHEN, Q.; GERLACH, R. y LU, Z. (2012). Bayesian Value-at-Risk and Expected Shortfall Forecasting Via the Asymmetric Laplace Distribution. *Computational Statistics and Data Analysis*, LVI (11), 3498-3516. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1016/j.csda.2010.06.018>

- COHEN, W. M. y LEVINTHAL, D. A. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, XXXV (1), 128-152. Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.2307/2393553>
- CRAVENS, K.; PIERCY, N. y Cravens, D. (2000). Assessing the Performance of Strategic Alliances: *European Management Journal*, XVIII (5), 529-541. Recuperado el 11 de julio de 2022 de [https://doi.org/10.1016/S0263-2373\(00\)00042-6](https://doi.org/10.1016/S0263-2373(00)00042-6)
- Das, T. K. y Teng, B. S. (1997). Sustaining Strategic Alliances: Options and Guidelines. *Journal of General Management*, XXII (4), 49-64. Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1177/030630709702200404>
- DAS, T. K. y TENG, B. S. (2002). The Dynamics of Alliance Conditions in the Alliance Development Process. *Journal of Management Studies*, XXXIX (5), 725-746. Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00006>
- DAS, T. K. y TENG, B. S. (2003). Partner Analysis and Alliance Performance. *Scandinavian Journal of Management*, XIX (3), 279-308. Recuperado el 11 de julio de 2022 de [https://doi.org/10.1016/S0956-5221\(03\)00003-4](https://doi.org/10.1016/S0956-5221(03)00003-4)
- DE LA GALA, B., HURTADO, A. y ARREDONDO, A. (2021). Capital relacional y crecimiento empresarial: efecto indirecto de la capacidad de asimilación en las empresas textiles y de confecciones. 360. *Revista de Ciencias de la Gestión*, (6), 112-134. Recuperado el 25 de septiembre de 2022 de <https://doi.org/10.18800/360gestion.202106.005>
- DE VEN, A. H. V. y WALKER, G. (1984). The Dynamics of Interorganizational Coordination. *Administrative Science Quarterly*, XXIX (4). Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.2307/2392941>
- DIERICKX, I. y COOL, K. (1989). Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage. *Management Science*, XXXV (12), 1504-1511. Recuperado el 30 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1287/mnsc.35.12.1504>
- DOZ, Y. L. (1996). The Evolution of Cooperation in Strategic Alliances: Initial Conditions or Learning Processes? *Strategic Management Journal*, XVII (S1), 55-83. Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1002/smj.4250171006>
- DU, Z. y ESCANCIANO, J. C. (2017). Backtesting Expected Shortfall: Accounting for Tail Risk. *Management Science*, LXIII (4), 940-958. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2342>

- DYER, J. H. y SINGH, H. (1998). The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage. *Academy of Management Review*, *XXIII* (4), 660-679. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.5465/amr.1998.1255632>.
- EDVINSSON, L. y MALONE, M. S. (2020). *El capital intelectual: cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*. Gestión 2020.
- ENGLE, R. F. y MANGANELLI, S. (2004). CAViaR: Conditional Autoregressive Value at Risk by Regression Quantiles. *Journal of Business and Economic Statistics*, *XX* (4), 367-381. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1198/073500104000000370>
- EUROFORUM ESCORIAL (1998). *Proyecto Intelect. Medición del Capital Intelectual*. Instituto Universitario Euroforum Escorial, Madrid. Recuperado el 17 de julio de 2022 de <https://recursos.educoas.org/docentes/todas/publicaciones>
- FERNÁNDEZ, S.; MONTES, J. y VÁSQUEZ, C. (1998). Tipología e implicaciones estratégicas de los recursos intangibles. Un enfoque basado en la tipología de los recursos. *Revista Australiana de Economía*, (11), 159-184. Recuperado el 19 de julio de 2022 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2896703>.
- FLÖSTRAND, P. (2006). The Sell side-Observations on Intellectual Capital Indicators. *Journal of Intellectual Capital*, *VII* (4), 457-473. Recuperado el 6 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1108/14691930610709112>
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) (2022). World Economic Outlook. Recuperado el 21 de septiembre de 2022 de <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO>.
- FONG, C.; FLORES, K. E. y CARDOZA, L. M. (2017). La Teoría de Recursos y Capacidades: un análisis bibliométrico. *Nova Scientia*, *IX* (19). Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.21640/ns.v9i19.739>
- FOSS, N. J. y KNUDSEN, T. (2003). The Resource-Based Tangle: towards a Sustainable Explanation of Competitive Advantage. *Managerial and Decision Economics*, *XXIV* (4), 291-307. Recuperado el 4 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1002/mde.1122>
- GALANT, M. (2017). The Stakeholders Theory as a Starting Point for the Critique of Corporate Social Responsibility. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (464), 31-42. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.15611/pn.2017.464.03>.

- GARAVITO, Y. *ET AL.* (2020). Impact of Employee Training and Strategic Alliances on Business Innovation and Survival. Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.5281/ZENODO.3984208>
- GARCÍA, J. D. *ET AL.* (2010). Motivos «externos» e «internos» para la valoración financiera de los intangibles: antecedentes y consecuentes. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, XVI (3), 145-171. Recuperado el 4 de julio de 2022 de [https://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)60039-2](https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)60039-2).
- GENÇAY, R.; SELÇUK, F. y ULUGÜLYAĞCI, A. (2003). High Volatility, Thick Tails and Extreme Value Theory in Value-at-Risk Estimation. Insurance. *Mathematics and Economics*, XXXIII (2), 337-356. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2003.07.004>
- GLASSERMAN, P.; HEIDELBERGER, P. y SHAHABUDDIN, P. (2002). Portfolio Value-at-Risk with Heavy-Tailed Risk Factors. *Mathematical Finance*, XXII (3), 239-269. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1111/1467-9965.00141>
- GÓMEZ, C. (2020). *El capital relacional, una estrategia para el desarrollo y eficiencia en la toma de decisiones del emprendimiento* (Tesis de maestría en Administración). Universidad Nacional de Colombia. Recuperado el 23 de septiembre de 2022 de <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/79396>.
- GRANT, R. M. (1991). The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*, XXXIII (3), 114-135. Recuperado el 28 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.2307/41166664>
- Guerras, L. Á. y Navas, J. E. (2008). *La dirección estratégica de la empresa: teoría y aplicaciones* (4^{ta} ed.). Thomson Civitas.
- GULATI, R. (1998). Alliances and Networks. *Strategic Management Journal*, XIX (4), 293-317. Recuperado el 11 de julio de 2022 de [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199804\)19:4<293::AID-SMJ982>3.0.CO;2-M](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199804)19:4<293::AID-SMJ982>3.0.CO;2-M)
- HABERMAN, S. (1981). An Introduction to Mathematical Risk Theory. By Hans U. Gerber [S. S. Huebner Foundation, R. D. Irwin Inc. Homewood Illinois, 1979]. *Journal of the Institute of Actuaries*, CVIII (1), 109-110. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1017/S0020268100040646>
- HALL, R. (1993). A Framework Linking Intangible Resources and Capabilities to Sustainable Competitive Advantage. *Strategic Management Journal*, XIV (8),

- 607-618. Recuperado el 29 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1002/smj.4250140804>
- HEDVALL, K.; JAGSTEDT, S. y DUBOIS, A. (2019). Solutions in Business Networks: Implications of an Interorganizational Perspective. *Journal of Business Research*, (104), 411-421. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.02.035>
- HOFER, C. W. y SCHENDEL, D. (1987). *Strategy Formulation: Analytical Concepts*. West Publ. Co.
- HOFFMANN, W. ET AL. (2018). The Interplay of Competition and Cooperation. *Strategic Management Journal*, XXXIX (12), 3033-3052. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1002/smj.2965>
- JEREZ-CORTÉS, G. (2018). *El capital relacional y la innovación tecnológica: análisis del efecto moderador del capital estructural y el capital humano. Estudio de caso en el sector manufacturero colombiano* (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Madrid.
- KALE, P.; SINGH, H. y PERLMUTTER, H. (2000). Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Slliances: Building Relational Capital. *Strategic Management Journal*, XXI (3), 217-237. Recuperado el 8 de julio de 2022 de [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200003\)21:3<217::AID-SMJ95>3.0.CO;2-Y](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200003)21:3<217::AID-SMJ95>3.0.CO;2-Y)
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D. P. (1992). The Balanced Scorecard--Measures That Drive Performance. *Harvard Business Review*, LXX (1), 71-79. Recuperado el 17 de julio de 2022 de <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=9205181862&lang=es&site=ehost-live>.
- KOZA, M. P. y LEWIN, A. Y. (1998). The Co-Evolution of Strategic Alliances. *Organization Science*, IX (3), 255-264. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1287/orsc.9.3.255>
- KUMAR, R. y NTI, K. O. (1998). Differential Learning and Interaction in Alliance Dynamics: A Process and Outcome Discrepancy Model. *Organization Science*, IX (3), 356-367. Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1287/orsc.9.3.356>
- LUENGO-VALDERREY, M. e INCHAUSTI-IRAZABAL, M. (2020). Peso del capital relacional en la actividad innovadora de la automoción española. *Revista Espacios*, III

- (14), Recuperado el 23 de septiembre de 2022 de <https://revistaespacios.com/a20v41n14/20411424.html>.
- LUIS-BUSTELO, J. y MIRÓ-PÉREZ, A. (2022). Capital intangible en la economía sostenible. *European Journal of Applied Business and Management*, VIII (1), 45-58. Recuperado el 16 de julio de 2022 de <https://nidisag.isag.pt/index.php/IJAM/article/view/607>
- MARKOWITZ, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, VII (1), 77-91. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1952.tb01525.x>
- MERITUM PROYECT (2000). Guidelines for the Measurement and Disclosure of Intangibles (Intellectual Capital Report). Recuperado el 17 de julio de 2022 de <https://cristinachaminade.files.wordpress.com/2018/07/meritum-guidelines.pdf>
- MOCKLER, R. J. (1999). *Multinational Strategic Alliances*. Wiley.
- NAVARRO, J. G. C. y POLO, M. T. S. (2007). Linking Unlearning and Relational Capital through Organisational Relearning. *International Journal of Human Resources Development and Management*, VII (1). Recuperado el 6 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1504/IJHRDM.2007.012284>
- OCHOA, M. L. L.; PRIETO, M. B. y SANTIDRIÁN, A. (2012). Una revisión de las principales teorías aplicables al capital intelectual. *Revista Nacional de Administración*, III (2), 35-48. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.22458/rna.v3i2.486>
- PECES, M. (2020). *Papel del capital relacional en la internacionalización de las Empresas de Base Tecnológica* (Tesis doctoral en Ciencias Sociales y Jurídicas), Universidad de Córdoba. Recuperado el 20 de septiembre de 2022 de <https://helvia.uco.es/xmlui/handle/10396/20306>
- PÉRIGNON, C. y SMITH, D. R. (2010). The Level and Quality of Value-at-Risk Disclosure by Commercial Banks. *Journal of Banking and Finance*, XXXIV (2), 362-377. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.08.009>
- PINEDA, M. S. ET AL. (2021). Valor en riesgo y simulación: una revisión sistemática. *ECONÓMICAS CUC*, XLIII (1), 57-82. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://revistascientificas.cuc.edu.co/economicascuc/article/view/3093>
- POMAR, S.; PEÑALVA, L. y FLORES, R. (2021). Importancia del capital relacional para la innovación y el desarrollo exitoso de una empresa. *Transitare. Revista de*

- Turismo, Economía y Negocios*, VII (2), 75-95. Recuperado el 8 de julio de 2022 de <http://transitare.anahuacoaxaca.edu.mx/index.php/Transitare/article/view/142>.
- QUEVEDO, M. (2019). *Influencia del capital relacional en la capacidad innovadora de las empresas farmacéuticas peruanas, 2012-2016* (Tesis doctoral). Facultad de Ciencias Contables, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado el 13 de agosto de 2022 de <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/10690>.
- REED, K. K.; LUBATKIN, M. y SRINIVASAN, N. (2006). Proposing and Testing an Intellectual Capital-Based View of the Firm. *Journal of Management Studies*, *ILIII* (4), 867-893. Recuperado el 4 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00614.x>
- REN, F. y GILES, D. E. (2010). Extreme Value Analysis of Daily Canadian Crude Oil Prices. *Applied Financial Economics*, *XX* (12), 941-954. Recuperado el 13 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1080/09603101003724323>
- RING, P. S. y VAN DE VEN, A. H. (1994). Developmental Processes of Cooperative Interorganizational Relationships. *The Academy of Management Review*, *XIX* (1). Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.2307/258836>
- ROSS, A. (1997). Valuing Intellectual Capital: the Next Generation. *Citizenship, Social and Economics Education*, *II* (2), 61-62. Recuperado el 4 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.2304/csee.1997.2.2.61>
- SAIZ-ÁLVAREZ, J. M.; CASTILLO-NAZARENO, U. H. y ALCÍVAR-AVILÉS, M. T. (2020). Collaborative Economy, Sustainability and Retail Cooperatives: The Case of Guayaquil (Ecuador). En R. Das y N. Mandal (eds.), *Practice, Progress, and Proficiency in Sustainability* (pp. 208-227). IGI Global. Recuperado el 25 de septiembre de 2022 de <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-0315-7.ch010>.
- SCHELLER, F. y AUER, B. R. (2018). How Does the Choice of Value-at-Risk Estimator Influence Asset Allocation Decisions? *Quantitative Finance*, *XVIII* (12), 2005-2022. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1080/14697688.2018.1459806>
- STEWART, T. A. (1998). *La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual*. Granica.
- TALAVERA, C. y SANCHIS, J. R. (2021). Ética y responsabilidad social en las alianzas estratégicas. El caso de las alianzas entre entidades lucrativas y no lucrativas.

- REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (137) Recuperado el 11 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.5209/reve.73863>
- TAYLOR, J. W. (2020). Forecast Combinations for Value at Risk and Expected Shortfall. *International Journal of Forecasting*, XXXVI (2), 428-441. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2019.05.014>
- THUY, L. X. y QUANG, T. (2005). Relational Capital and Performance of International Joint Ventures in Vietnam. *Asia Pacific Business Review*, XI (3), 389-410. Recuperado el 8 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1080/13602380500068532>
- TRILLO, M. y PECES, M. (2019). El capital relacional como factor clave en el desarrollo económico internacional. *Regional and Sectoral Economic Studies*, XIX (1), 124-144. Recuperado el 25 de septiembre de 2022 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7317642>.
- WANG, C., CHEN, Q. y GERLACH, R. (2019). Bayesian Realized-GARCH Models for Financial Tail Risk Forecasting Incorporating the Two-Sided Weibull Distribution. *Quantitative Finance*, XIX (6), 1017-1042. Recuperado el 12 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1080/14697688.2018.1540880>
- WELBOURNE, T. M. y PARDO-DEL-VAL, M. (2009). Relational Capital: Strategic Advantage for Small and Medium-Size Enterprises (SMEs) Through Negotiation and Collaboration. *Group Decision and Negotiation*, XVIII (5), 483-497. Recuperado el 8 de julio de 2022 de <https://doi.org/10.1007/s10726-008-9138-6>
- WILLUMSEN, P. ET AL. (2019) Value Creation Through Project Risk Management. *International Journal of Project Management*, XXXVII (5), 731-749. Recuperado el 7 de junio de 2022 de <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2019.01.007>

Conflictos de Intereses

Los autores declaran que no existen conflictos de intereses

Contribución de los autores

Jessica Matute-Petroche: realizó la revisión bibliográfica de base, hizo la redacción de tres secciones y la revisión de la redacción.

Uriel Castillo-Nazareno: realizó la revisión bibliográfica complementaria, redactó dos secciones y realizó la revisión de la redacción.

María de los Ángeles Ruíz-González: realizó la revisión definitiva de la redacción y de su concordancia conceptual.