



**FINANCIAL MANAGEMENT ARCHITECTURE
IS NOT ASSOCIATED WITH THE BUSINESS
COMPETENCE COEFFICIENT 3CA**

**ARQUITECTURA DE LA GESTIÓN FINANCIERA NO
ASOCIADA AL COEFICIENTE DE COMPETENCIA
EMPRESARIAL 3CA**

Yadira Argota-Pérez^{1*} & George Argota-Pérez²

¹ Empresa de Servicios Profesionales y Técnicos (ESAC). La Habana, Cuba. yadira@esac.cu

² Centro de Investigaciones Avanzadas y Formación Superior en Educación, Salud y Medio Ambiente "AMTAWI". Puno, Perú. george.argota@gmail.com

* Corresponding author: yadira@esac.cu

Yadira Argota-Pérez: <https://orcid.org/0000-0002-0800-4394>

George Argota-Pérez: <https://orcid.org/0000-0003-2560-6749>

ABSTRACT

The study aimed to evaluate the architecture of financial management not associated with the coefficient of business competence 3CA. Two organizations from Cuba and one from Peru were selected, and they were classified, into three into their categories. Eight specific criteria of financial management were analyzed, as well as indicators of financial management from the coefficient of business competence 3CA. The cost of marketing channels and the level of indebtedness explained 99.92% of the variability between all the criteria. No statistically significant differences were found between the production organizations for the financial management values in the competence of the entrepreneurial competence coefficient 3CA. The three organizations were statistically the same, but ESAC and DISAIC show very similar characteristics between them (dendrogram) compared to AMTAWI. The level of competition for the organizations was satisfactory and the order corresponded t: DISAIC

> AMTAWI > ESAC. The correlation coefficient between the specific criteria of financial management and the indicators of the organizational competitiveness coefficient 3C indicated a weak relationship. It is concluded that the specific indicators of financial management are not associated with the indicators of the coefficient of business competence 3CA and this means an inadequate decision in organizational performance, therefore, it is required to integrate the specific indicators into the coefficient to show greater architecture. towards the dimension of competence and organizational visibility.

Keywords: economic management – market analysis – organizational visibility – social control – strategic sustainability

RESUMEN

El objetivo del estudio fue evaluar la arquitectura de la gestión financiera no asociada al coeficiente de competencia empresarial 3CA. Se seleccionaron, dos organizaciones de Cuba y una del Perú donde se clasificó, en tres categorías de centro. Se analizó, ocho criterios específicos de la gestión financiera, así como indicadores propios de gestión financiera desde el coeficiente de competencia empresarial 3CA. El costo de canales de comercialización y el nivel de endeudamiento explicaron el 99,92 % de la variabilidad entre todos los criterios. No se halló, diferencias estadísticamente significativas entre las organizaciones de producción para los valores de gestión financiera en la competencia de capacidad del coeficiente de competencia empresarial 3CA. Las tres organizaciones estadísticamente fueron iguales, pero ESAC y DISAIC muestran características muy similares entre ellas (dendrograma) en comparación con AMTAWI. El nivel de competencia para las organizaciones fue satisfactorio y el orden correspondió a: DISAIC > AMTAWI > ESAC. El coeficiente de correlación entre los criterios específicos de la gestión financiera y los indicadores propios del coeficiente de competitividad organizacional 3CA, indicó relación débil: 0,19 donde R-cuadrado fue de 3,57%. Se concluye, que los indicadores específicos de gestión financiera no se asocian con los indicadores propios del coeficiente de competencia empresarial 3CA y ello significa, una decisión inadecuada en el desempeño organizacional, por tanto, se requiere integrar los indicadores específicos al coeficiente para mostrarse mayor arquitectura hacia la dimensión de competencia y visibilidad organizacional.

Palabras clave: análisis de mercado – control social – gestión económica – sostenibilidad estratégica – visibilidad organizacional

INTRODUCCIÓN

Las empresas para considerar su competitividad, requieren de modelos de proyección que se basan en el entorno de la organización, el análisis de económico-financiero de sus inversiones y la variedad de los productos, así como la gestión del conocimiento (Caniato *et al.*, 2012; Acosta *et al.*, 2013; Garzón, 2015), y solo así, responderían con prontitud a las necesidades sociales de los cambios y desafíos del mercado para dimensionar ventajas diferenciales en su crecimiento (Paulraj *et al.*, 2017). Es decir, la importancia de la competencia empresarial se basa en la sostenibilidad cuando existe el intento de tratar, las incertidumbres y los desafíos, por cuanto puede mencionarse que se está en el contexto de una competencia organizacional (Svensson *et al.*, 2018; Cheng *et al.*, 2019; Edinger *et al.*, 2019), competencia económica (Pan & Nguyen, 2015; Wong & Ngai, 2021) y competencia ambiental (Beh *et al.*, 2016).

Sin embargo, los nuevos retos están en la conjugación entre los tres tipos de competencias para la empresa: 1ro) competencia organizacional y competencia económica (Sivarajah *et al.*, 2020), 2do) competencia económica y competencia ambiental (Hsu *et al.*, 2016; Jin *et al.*, 2018), y 3ro) competencia organizacional y competencia ambiental (Rezaee & Tuo, 2019).

La competencia empresarial muestra su significado en la gestión donde las fuentes de información resultan relevantes para el logro de la sostenibilidad (Ayuso *et al.*, 2011; Svenson, 2018), y no solo la gestión

se considera hacia la administración, igualmente establece las premisas teóricas para alcanzar la propia competencia mostrándose el vínculo entre la sociedad y la propia empresa (Khojastehpour & Shams, 2019).

Cuba y Perú como países en vía de desarrollo, necesitan insertarse desde sus modelos hacia el mercado de consumo de bienes y servicios, pero requieren de sus competencias empresariales incluyan la coordinación estructural y multifuncional hacia el escenario de interés (Berghman *et al.*, 2006; Vesalainen & Hakala, 2014). Asimismo, la urgencia de integrar la innovación hacia la productividad y comercialización se impone, pues esta variable es una de las capacidades dinámicas (García & Chavez, 2014; Schilke *et al.*, 2018), para integrar, construir y reconfigurar las competencia internas y externas cuando el entorno es cambiante (Teece *et al.*, 2007; Molina *et al.*, 2011).

Diferentes normas y resoluciones permiten la búsqueda de criterios de desempeño y rendimiento que se basa en la gestión de calidad donde la gestión organizacional debe sustentarse en estándares internacionales como la ISO 9001: 2015. En tal sentido, Cuba y Perú, requieren nuevas formas de organización que muestren mejores valores estratégicos para que sus planes industriales sean más competitivos (Calvo *et al.*, 2020).

Uno de los requisitos en el logro de la competitividad está en establecer asociaciones de factores determinantes (García *et al.*, 2017), pero aún permanece el análisis sobre criterios

de aplicabilidad que se relacionan con la no conformidad en la calidad del servicio, los valores de deficiencias o discrepancias y cuánto sería la puntuación de esta escala para reconocer, el propio servicio que se ofrece (Sierra *et al.*, 2017). Para orientar un modelo de gestión de calidad del servicio y que responda de alguna manera al vacío de interpretación y su práctica, entonces debe diseñarse e implementarse un modelo que cumpla con criterios e indicadores acreditados en el contexto internacional. De la misma manera, Argota & Argota (2021), refieren que el

coeficiente de competencia empresarial-3CA, permite desde su aplicación, el análisis de indicadores sobre la visibilidad organizacional.

El objetivo del estudio fue evaluar la arquitectura de la gestión financiera no asociada al coeficiente de competencia empresarial 3CA.

MATERIALES Y MÉTODOS

El estudio se realizó, desde julio a diciembre de 2021. Se seleccionaron, dos organizaciones de Cuba y una del Perú donde se clasificó, en tres categorías de centro (Tabla 1).

Tabla 1. Clasificación del tipo de centro, según las organizaciones de Cuba y Perú.

País	Organización	Centro
Cuba	Empresa Profesionales y Técnicos "ESAC"	de bienes
	Casa Consultora "DISAIC"	de servicios
Perú	Centro de Investigaciones Avanzadas y Formación Superior en Educación, Salud y Medio Ambiente "AMTAWI"	de ciencia

Se analizó, ocho criterios específicos de la gestión financiera:

1. Costo de los canales de comercialización
2. Nivel de endeudamiento (créditos y compromiso de pago)
3. Financiación
4. Inversión en tecnología
5. Ventas netas / Ventas de exportación
6. Liquidez
7. Rentabilidad del activo
8. Flujo de caja

Asimismo, se consideró desde el coeficiente de competencia empresarial 3CA (Argota & Argota, 2021), indicadores propios para la gestión financiera

(Tabla 2):

Ecuación 1:

$$CCE\ 3CA = \frac{\sum_i^n (CCP + CCC + CCIR)}{3}$$

- CCE = coeficiente de competencia empresarial
- CCP = competencia de capacidad de producción
- CCC = competencia de capacidad de comercialización
- CCIR = competencia de capacidad de ingreso reconocible
- 3 = número de competencias de capacidad
- i = indicador inicial
- n = total de indicadores por dimensión de variables

Tabla 2. Indicadores de la gestión financiera / coeficiente de competencia empresarial 3CA.

No.	Indicadores
1	Competencia de capacidad de producción: capital de riesgo financiero
2	Competencia de capacidad de producción: proyectos en ejecución: proyectos en ejecución
3	Competencia de capacidad de comercialización: calidad tecnológica de productos y/o servicios: calidad tecnológica de productos y/o servicios
4	Competencia de capacidad de ingresos reconocibles: tasa de inversión inmediata: tasa de inversión inmediata

Se utilizó, el programa estadístico profesional Statgraphics Centurion v.18 para el tratamiento de los datos. La normalidad de los datos fue mediante la prueba Shapiro Wilk donde la regla de decisión fue: significación de p-valor > 0,05, entonces se acepta la hipótesis Ho (los criterios específicos de gestión financiera influyen en los indicadores propios de la gestión financiera del coeficiente de competencia empresarial 3CA). De los métodos multivariados, se consideró el análisis de componentes principales para evaluar, el peso y la variabilidad de los criterios específicos de la gestión financiera y el dendrograma con referencia a la similitud entre las organizaciones. Se realizó, el análisis de varianza entre las organizaciones en relación al coeficiente de competencia empresarial 3CA y luego, una regresión lineal ($Y = a + b \cdot X$), entre los criterios específicos e indicadores propios de la gestión financiera. Los resultados se consideran significativos cuando el valor $p < 0,05$.

Aspectos éticos

se solicitó a las organizaciones la voluntad de participación, luego que se explicó el objetivo del estudio. Asimismo, se declaró el compromiso de compartir la información, una vez aceptada la comunicación científica. Se declara que no hubo manipulación en el tratamiento estadístico de los datos

RESULTADOS

Se muestra, los valores de los criterios específicos de la gestión financiera para las organizaciones (Tabla 3), donde el costo de canales de comercialización (1) y el nivel de endeudamiento (2), explican el 99,92 % de la variabilidad entre todos los criterios (Tabla 4)

Tabla 3. Valores según criterios de la gestión financiera / ESAC: Empresa de Servicios técnicos / AMTAWI: Centro de Investigaciones Avanzadas y formación superior en Educación, Salud y Medio Ambiente / DISAIC: Casa de Consultoría.

No.	Criterios	ESAC	AMTAWI	DISAIC
1	Costo de los canales de comercialización	0,09	0,17	0,11
2	Nivel de endeudamiento (créditos y compromiso de pago)	0,09	0,17	0,11
3	Financiación	0,20	0,33	0,20
4	Inversión en tecnología	0,07	0,13	0,07
5	Ventas netas / Ventas de exportación	0,71	0,86	0,21
6	Liquidez	0,14	0,25	0,14
7	Rentabilidad del activo	0,09	0,14	0,14
8	Flujo de caja	0,09	0,09	0,14

Tabla 4. Análisis de componentes principales sobre los criterios de la gestión financiera.

Criterios	Eigen valor	Porcentaje de la varianza	Porcentaje acumulado
1	5,83423	72,92	72,92
2	2,16011	27,00	99,92
3	0,00565329	0,071	100,000
4	6,37049E-16	0,000	100,000
5	4,48174E-16	0,000	100,000
6	1,04982E-17	0,000	100,000
7	0,0	0,000	100,000
8	0,0	0,000	100,000

Se muestra, los valores de competencia de capacidad, según el coeficiente de competencia empresarial 3CA para la gestión financiera y no se halló, diferencias estadísticamente

significativas entre las organizaciones de producción ($F = 140$; $p = 0,30$) (Tabla 5).

Tabla 5. Valor de competencia de capacidad según el coeficiente de competencia empresarial 3CA para la gestión financiera / ESAC: Empresa de Servicios técnicos / AMTAWI: Centro de Investigaciones Avanzadas y formación superior en Educación, Salud y Medio Ambiente / DISAIC: Casa de Consultoría.

Tipo de competencia de capacidad	ESAC	AMTAWI	DISAIC	Valor Deseado
Competencia de capacidad de producción: capital de riesgo financiero	0,6	0,6	1,0	1
Competencia de capacidad de producción: proyectos en ejecución	0,2	0,6	0,2	1
Competencia de capacidad de comercialización: calidad tecnológica de productos y/o servicios	0,2	0,6	0,6	1
Competencia de capacidad de ingresos reconocibles: tasa de inversión inmediata	0,6	0,6	1,0	1

Las tres organizaciones estadísticamente fueron iguales, pero ESAC y DISAIC muestran características muy similares entre ellas en comparación

con AMTAWI y así, se observa en el método multivariado por análisis de conglomerado (Figura 1).

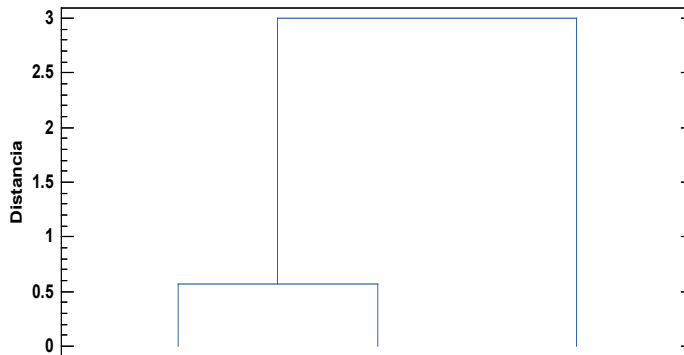


Figura 1. Dendrograma de similitud / métrica de distancia euclidiana cuadrada.

El coeficiente de competencia organizacional 3CA indica un intervalo de excelencia (valor mínimo es de 2,3), entonces se calculó el porcentaje de dispersión con respecto a este valor y a pesar, que las tres organizaciones se encontraron en un nivel satisfactorio,

el orden de posicionamiento fue: DISAIC > AMTAWI > ESAC (Tabla 6).

Tabla 6. Porcentaje (%) de dispersión media ante el coeficiente de competitividad organizacional $3CA / CCP =$ coeficiente de capacidad de producción / $CCC =$ coeficiente de capacidad de comercialización / $CCIR =$ coeficiente de capacidad de ingreso reconocible.

Organizaciones	Competencia de capacidad			Promedio	Nivel	Dispersión
	CCP	CCC	CCIR			
DISAIC	2,4	1,8	2,2	2,13		-7,39
AMTAWI	1,6	1,4	1,4	1,47	Satisfactorio	-38,26
ESAC	1,6	1,0	1,4	1,33		-42,17

Finalmente, para la demostración del contraste de hipótesis se realizó el análisis de regresión lineal entre criterios específicos de gestión financiera y el coeficiente de competitividad organizacional 3CA desde la organización con menor dispersión: DISAIC. Según, el análisis de varianza ($F = 0,04$), el p-valor fue mayor a 0,05 lo cual indicó, que no hay una relación estadísticamente significativa entre los criterios específicos de la gestión financiera y los indicadores propios del coeficiente de competitividad organizacional 3CA con un nivel de confianza del 95%. Por tanto, se rechaza que los criterios específicos de la gestión financiera, influyen en los indicadores propios del coeficiente de competitividad organizacional 3CA.

La ecuación del modelo ajustado:

$$CCE\ 3CA = 1,97778 + 1,11111 * \text{criterio GF}$$

$$- r = 0,19$$

$$- R\text{-cuadrada} = 3,57\%$$

DISCUSIÓN

No existen dudas, que la competencia empresarial se sustenta en un

modelo de desarrollo tecnológico relacionado con la sociedad (Soderholm *et al.*, 2019; Toomey *et al.*, 2020), donde todo desempeño que desde la organización se muestre tendrá un espíritu económico (Gu & Wang, 2022), pero sin dejar de considerar, cualquier solución bajo un enfoque de competencias distinguible (Ulaga & Kohli, 2018; Colm *et al.*, 2020).

Sin embargo, debe considerarse que la competencia económica, si bien es cierto que muestra criterios financieros como los señalados en este estudio, igualmente los mismos no pueden analizarse de manera independiente, pues dos variables, por ejemplo; evidencian que poco representaría la gestión financiera como razón de excelencia y son la innovación (Lin & Darnall, 2015; Schilke *et al.*, 2018) y la competencia impulsada por el mercado (Le Bon & Hughes, 2009; Elg *et al.*, 2012, Shen & Chan, 2017; Parsaeifar *et al.*, 2019).

Por otra parte, la naturaleza de vigilancia sobre el cumplimiento de todo indicador en una empresa que se preste ser competitiva es esencial, aunque los estudios contables desde la gestión financiera, no puede entenderse desde

la razón central de control y vigilancia para una empresa, ya que pudiera valorarse como la adopción de una forma, postura o característica panóptica (Haggerty & Ericson, 2000, Morales *et al.*, 2014), lo que traería consigo, no desarrollar una cultura de desviación hacia el conocimiento de procesos sociológicos y en cuestión, menor control social que determine la visibilidad de la empresa (Neu *et al.*, 2013; Courtois & Gendron, 2017).

A pesar, que los centros en este estudio muestran diferente carácter social, los tres se incluyeron en el nivel satisfactorio, pues en algún indicador pudo ser mejor, uno que otro y viceversa, lo cual hace que el sistema de valoración por puntaje sea aproximado entre ellos, y así se mostró desde su análisis comparativo ($p > 0,30$).

De manera conjunta, la competitividad empresarial con base al concepto de sostenibilidad, es un proceso complejo con dimensión de alto alcance (Amini & Bienstock, 2014), y cuando una parte estratégica de las empresas como es la gestión financiera se valora únicamente desde simple operación comercial y no se integra a otros componentes de gestión, entonces la competencia será limitada (Engert & Baumgartner, 2016; Lamboglia *et al.*, 2018), y en este estudio se evidenció que los indicadores específicos de gestión financiera, no se relaciona con la competencia empresarial, aunque la misma contenga indicadores propios que se identifiquen con la gestión financiera. Es decir, será poco probable que las empresas tengan éxitos y creen algún valor, si la gestión

financiera no está inmersa en la información que denotan (Gu *et al.*, 2017; Bai *et al.*, 2018), pues en caso contrario pudiera presentarse una dificultad ante la confusión conceptual en el momento de medir, indicadores financieros con las herramientas gerenciales de la propia empresa (Gil *et al.*, 2009; Jagoda & Samaranyake, 2017), y ello significa deficientes pronósticos en la competitividad empresarial (Bourveau *et al.*, 2018; Houston *et al.*, 2019).

Una limitación importante de este estudio, es el conocimiento desde un enfoque de gestión financiera, no presupuesta como es el caso de las organizaciones en Cuba, lo que podría permitir, el análisis a profundidad para la vigilancia de la competencia empresarial. Es decir, cómo se valoraría mediante el coeficiente de competencia empresarial 3CA, los roles de interacción con la sociedad. Estudios futuros, podrían contribuir a la comprensión de este fenómeno y así, ofrecer ajustes hacia los propios indicadores de competencia de capacidad del coeficiente.

Se concluye, que la gestión financiera no se asocia con el coeficiente de competencia empresarial 3CA y puede significar, una decisión inadecuada en el desempeño de las organizaciones para el sistema productivo-servicio (Pan & Nguyen, 2015). El crecimiento de las empresas, no es buscar aumentar sus ingresos y beneficios proporcionando a los clientes soluciones extremas o gestionar bienes y servicios independientes. Lo que se requiere es soluciones totales de diferenciación hacia los mercados que

enfrentan las empresas (Ostrom et al., 2015; Kowalkowski *et al.*, 2017), y todo modelo como el coeficiente de competencia empresarial 3CA que se preste en considerar variables integra-

les incluyendo a la gestión financiera, mostrará una mayor arquitectura de dimensión hacia la visibilidad organizacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, J.; Longo, S.M. & Fischer, A. 2013. Capacidades dinámicas y gestión del conocimiento en nuevas empresas de base tecnológica. *Cuadernos de Administración*, 26: 35–62.
- Amini, M. & Bienstock, C.C. 2014. Corporate sustainability: an integrative definition and framework to evaluate corporate practice and guide academic research. *Journal of Cleaner Production*, 76: 12–19.
- Argota, P.Y. & Argota, P.G. 2021. Coeficiente de competencia empresarial-3CA. *Paideia XXI*, 11: 239–246.
- Ayuso, S.; Rodríguez, M.A.; García, C.R. & Ariño, M.A. 2011. Does stakeholder engagement promote sustainable innovation orientation? *Industrial Management & Data Systems*, 111: 1399–1417.
- Bai, L.; Koveos, P. & Liu, M. 2018. Applying an ontology-augmenting XBRL model to accounting information system for business integration. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 25: 75–97.
- Beh, L.S.; Ghobadian, A.; He, Q.; Gallear, D. & O'Regan, N. 2016. Second-life retailing: A reverse supply chain perspective. *Supply Chain Management*, 21: 259–272.
- Berghman, L.; Matthyssens, P. & Vandenbempt, K. 2006. Building competences for new customer value creation: An exploratory study. *Industrial Marketing Management*, 35: 961–973.
- Bourveau, T.; Lou, Y. & Wang, R. 2018. Shareholder litigation and corporate disclosure: Evidence from derivative lawsuits. *Journal of Accounting Research*, 56: 797–842.
- Calvo, F.M.A.; Ponce, P.C.N. & Juarez, L.K.C. 2020. Business competitiveness: a theoretical review. *Munich Personal RePEc Archive*, 107511.
- Caniato, F.; Caridi, M.; Crippa, L. & Moretto, A. 2012. Environmental sustainability in fashion supply chains: An exploratory case based research. *International Journal of Production Economics*, 135: 659–670.
- Cheng, K.; Wei, F. & Lin, Y. 2019. The trickle-down effect of responsible leadership on unethical pro-organizational behavior: The moderating role of leader-follower value congruence. *Journal of Business Research*, 102: 34–43.
- Colm, L.; Ordanini, A. & Bornemann, T. 2020. Dynamic governance matching in solution development. *Journal of Marketing*, 84: 105–124.

- Courtois, C. & Gendron, Y. 2017. The “normalization” of deviance: A case study on the process underlying the adoption of deviant behavior. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36: 15–43.
- Edinger, S.L.M.; Lengler, G.L.; Scheidler, S. & Wieseke, J. 2019. Frontline employees as corporate social responsibility (CSR) ambassadors: A quasi-field experiment. *Journal of Business Ethics*, 157: 359–373.
- Elg, U.; Deligonul, S. Z.; Ghauri, P. N.; Danis, W. & Tarnovskaya, V. 2012. Marketdriving strategy implementation through global supplier relationships. *Industrial Marketing Management*, 41: 919–928.
- Engert, S. & Baumgartner, R.J. 2016. Corporate sustainability strategy bridging the gap between formulation and implementation. *Journal of Cleaner Production*, 113: 822–834.
- García, B.C. & Chavez, D. 2014. Network-based innovation systems: A capital base for the Monterrey city-region. Mexico. *Expert Systems with Applications*, 41: 5636–5646.
- García, O.J.J.; de Dios León, L.J. & Nuño, D.J.P. 2017. Propuesta de un modelo de medición de la competitividad mediante análisis factorial. *Contaduría y Administración*, 62: 775–791.
- Garzón, M. 2015. Modelo de capacidades dinámicas. *Revista Dimensión Empresarial*, 1: 111–131.
- Gil, G.J.; Chun, S. & Janssen, M. 2009. Government information sharing and integration: Combining the social and the technical. *Information Polity*, 14: 1–10.
- Gu, Q.; Jitpaipoon, T. & Yang, J. 2017. The impact of information integration on financial performance: A knowledge-based view. *International Journal of Production Economics*, 1: 190–220.
- Gu, W. & Wang, J. 2022. Research on index construction of sustainable entrepreneurship and its impact on economic growth. *Journal of Business Research*, 142: 266–276.
- Haggerty, K.D. & Ericson, R. V. 2000. The surveillant assemblage. *British Journal of Sociology*, 51: 605–622.
- Houston, J.; Lin, C.; Liu, S. & Wei, L. 2019. Litigation risk and voluntary disclosure: Evidence from legal changes. *Accounting Review*, 94: 247–272.
- Hsu, C.C.; Tan, K.C. & Mohamad, Z.S.H. 2016. Strategic orientations, sustainable supply chain initiatives, and reverse logistics: Empirical evidence from an emerging market. *International Journal of Operations & Production Management*, 36: 86–110.
- Jagoda, K. & Samaranayake, P. 2017. An integrated framework for ERP system implementation. *International Journal of Information Management*, 25: 91–109.
- Jin, T.; Shi, T. & Park, T. 2018. The quest for carbon-neutral industrial operations: Renewable power purchase versus distributed generation. *International Journal of Production Research*, 56: 5723–5735.

- Khojastehpour, M. & Shams, S.R. 2019. Addressing the complexity of stakeholder management in international ecological setting: A CSR approach. Forthcoming, at. *Journal of Business Research*, 119: 1–8.
- Kowalkowski, C.; Gebauer, H. & Oliva, R. 2017. Service growth in product firms: Past, present and future. *Industrial Marketing Management*, 60: 82–88.
- Lamboglia, R.; Fiorentino, R.; Mancini, D. & Garzella, S. 2018. From a garbage crisis to sustainability strategies: the case study of Naples' waste collection firm. *Journal of Cleaner Production*, 186: 726–735.
- Le Bon, J. & Hughes, D.E. 2009. The dilemma of outsourced customer service and care: Research propositions from a transaction cost perspective. *Industrial Marketing Management*, 38: 404–410.
- Lin, H. & Darnall, N. 2015. Strategic alliance formation and structural configuration. *Journal of Business Ethics*, 127: 549–564.
- Molina, C.F.J.; Jimenez, J.D. & Munuera, A.J.L. 2011. Product competence exploitation and exploration strategies: The impact on new product performance through quality and innovativeness. *Industrial Marketing Management*, 40: 1172–1182.
- Morales, J.; Gendron, Y. & Guenin, P.H. 2014. The construction of the risky individual and vigilant organization: A genealogy of the fraud triangle. *Accounting, Organizations and Society*, 39: 170–194.
- Neu, D.; Everett, J.; Rahaman, A.S. & Martinez, D. 2013. Accounting and networks of corruption. *Accounting, Organizations and Society*, 38: 505–524.
- Ostrom, A.L.; Parasuraman, A.; Bowen, D.E.; Patrício, L. & Voss, C.A. 2015. Service research priorities in a rapidly changing context. *Journal of Service Research*, 18: 127–159.
- Pan, J.N. & Nguyen, H.T.N. 2015. Achieving customer satisfaction through product–service systems. *European Journal of Operational Research*, 247: 179–190.
- Parsaeifar, S.; Bozorgi, A.A.; Naimi, S.A. & Sangari, M. S. 2019. A game theoretical for coordination of pricing, recycling, and green product decisions in the supply chain. *Journal of Cleaner Production*, 226: 37–49.
- Paulraj, A.; Chen, I.J. & Blome, C. 2017. Motives and performance outcomes of sustainable supply chain management practices: A multi-theoretical perspective. *Journal of Business Ethics*, 145: 239–258.
- Rezaee, Z. & Tuo, L. 2019. Are the quantity and quality of sustainability disclosures associated with the innate and discretionary earnings quality? *Journal of Business Ethics*, 155: 763–786.
- Schilke, O.; Hu, S. & Helfat, C.E. 2018. Quo vadis, dynamic capabilities? A content analytic review of the current state of knowledge and recommendations for future research. *Academy of Management Annals*, 12: 390–439.
- Shen, B. & Chan, H.L. 2017. Forecast information sharing for managing supply chains in the big data era: Recent development and future research. *Asia-*

- Pacific Journal of Operational Research, 34: 1–26.
- Sierra, G.L.; Orta, P.M. & Moreno, G.F.J. 2017. Elaboración y validación de un instrumento de medida de la calidad del servicio de auditoría. *Revista de Contabilidad*, 20: 167–175.
- Sivarajah, U.; Irani, Z.; Gupta, S. & Mahroof, K. 2020. Role of big data and social media analytics for business to business sustainability: A participatory web context. *Industrial Marketing Management*, 86: 163–179.
- Soderholm, P.; Hellsmark, H.; Frishammar, J.; Hansson, J., Mossberg, J. & Sandstrom, A. 2019. Technological development for sustainability: the role of network management in the innovation policy mix. *Technological Forecasting and Social Change*, 138: 309–323.
- Svensson, G.; Ferro, C.; Høgevoid, N.; Padin, C. & Sosa, V.J.C. 2018. Developing a theory of focal company business sustainability efforts in connection with supply chain stakeholders. *Supply Chain Management: An International Journal*, 23: 16–32.
- Teece, D.J. 2007. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28: 1319–1350.
- Toomey, A.H.; Strehlau, H.L.; Manzollilo, B. & Thomas, C. 2020. The place-making potential of citizen science: Creating social-ecological connections in an urbanized world. *Landscape and Urban Planning*, 200: 1–8.
- Uлага, W. & Kohli, A. 2018. The role of a solutions salesperson: Reducing uncertainty and fostering adaptiveness. *Industrial Marketing Management*, 69: 161–168.
- Vesalainen, J. & Hakala, H. 2014. Strategic capability architecture: The role of network capability. *Industrial Marketing Management*, 43: 938–950.
- Wong, T.W.D. & Ngai, W.T.E. 2021. Economic, organizational, and environmental capabilities for business sustainability competence: Findings from case studies in the fashion business. *Journal of Business Research*, 126: 440–471.

Received July 12, 2022.

Accepted September 17, 2022.