



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA SEDE

CAMPUS EL GIRON

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EFFECTOS EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN TIEMPO DE PANDEMIA EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL CANTÓN QUITO, PARROQUIA SOLANDA DE ABRIL 2020 A ABRIL 2021.

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

AUTOR: DIANA MUÑOZ

TUTOR: MGS. DALIA STALINA GORDÓN

QUITO-ECUADOR

2022

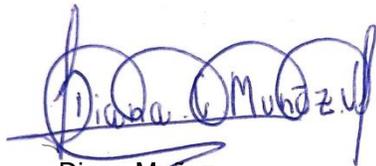
CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Diana Carolina Muñoz Villamarin con documento de identificación N° 1725420796 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Quito, 4 de agosto del año 2022

Atentamente,



Diana Muñoz

172542079-6

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Diana Carolina Muñoz Villamarin con documento de identificación N° 172542079-6 manifiesto mi voluntad y cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre derechos patrimoniales en virtud de que soy la autora del trabajo de titulación **“EFECTOS EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN TIEMPO DE PANDEMIA EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL CANTÓN QUITO, PARROQUIA SOLANDA DE ABRIL 2020 A ABRIL 2021”**, mismo que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En aplicación a lo determinado en la Ley de propiedad intelectual, en mi condición de autora reservo los derechos morales de las obras antes citadas.

En concordancia suscribo este documento que hago entrega del final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Atentamente,



Diana Muñoz

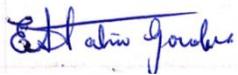
172542079-6

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Dalia Stalina Gordon con documento de identificación N°171075693-1, docente de la Universidad Politécnica Salesiana , declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación **“EFECTOS EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN TIEMPO DE PANDEMIA EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL CANTÓN QUITO, PARROQUIA SOLANDA DE ABRIL 2020 A ABRIL 2021”**, realizado por Diana Muñoz con documento de identificación N° 172542079-6 obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción de articulo académico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Quito, 4 de agosto del año 2022

Atentamente,



Dalia Stalina Gordón

171075693-1

DEDICATORIA

El presente artículo académico está dedicado a mi familia, en especial a mis padres ya que gracias a ellos he logrado concluir mi carrera por haberme brindado su apoyo y sus consejos para hacer de mí una mejor persona, a mi hermano por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus oraciones y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas, a mi esposo y mi hija que en todo momento me han dado su confianza y su amor por brindarme el tiempo necesario para poder culminar mi carrera profesionalmente y todas aquellas personas que han contribuido para el logro de mis objetivos alcanzados.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi agradecimiento primeramente a Dios por darme la confianza y la seguridad para poder culminar con mis estudios y llenar con bendición mi vida y la de mi familia.

Mi profundo agradecimiento a las autoridades, docentes, y personal de la Universidad Politécnica Salesiana por confiar en mi abriéndome las puertas de su institución para formarme como un profesional logrando que pueda crecer día a día, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo incondicional y amistad y permitirme adquirir los conocimientos necesarios para obtener mi título de Ingeniera.

Finalmente quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mi familia, mis padres, mi hermano mi esposo y mi hija que han sido un gran apoyo incondicional y siempre han estado en todo momento dándome palabras de aliento para culminar mi carrera.

RESUMEN

En este artículo se analizan los efectos en la estructura de costos de los emprendimientos del sector alimenticio ubicados en Solanda durante la pandemia del COVID-19. Para cumplir con este objetivo se empleó el enfoque de investigación mixto, los métodos documental y descriptivo, y se hace un estudio transversal; ya que se observó un determinado momento en el tiempo, siendo este el periodo abril 2020-abril 2021. Además, se usaron fuentes de informaciones primarias y secundarias y como técnicas la revisión bibliográfica y la encuesta. De acuerdo con datos de CONQUITO existen 40 emprendimientos del sector alimenticio ubicados en Solanda, pero la encuesta se aplica a una muestra de 40 de estos. Como principales resultados de la investigación se pudo observar que, un 10% de emprendimientos no cuentan con una estructura de costos definida, el 40% no sabe la diferencia entre costo y gasto, el 37% no distingue un costo variable de un costo fijo, el 75% de los propietarios de estos negocios desconocen sobre los desembolsos que realizan por concepto de gastos del emprendimiento y solo el 13% determina los precios de venta con base en sus costos y gastos, mientras el resto lo hacen de manera poco técnica. El 60% de los emprendimientos se encuentran interesados en un modelo de estructura de costos, y dado que en la encuesta el 25% de los emprendedores aplican el sistema de costos directo, el modelo propuesto se basó en este sistema, puesto que este es sencillo de aplicar, y ampliamente usado por los restaurantes.

Palabras clave: Sistema de costos, Emprendimiento, Sector alimenticio, COVID-19.

ABSTRAC

This article analyzes the effects on the cost structure of food sector enterprises located in Solanda during the COVID-19 pandemic. To meet this objective, the mixed research approach, the documentary and descriptive methods were used, and a cross-sectional study was carried out; since a certain moment in time was observed, this being the period April 2020-April 2021. In addition, primary and secondary sources of information were used, and the bibliographic review and the survey were used as techniques. According to data from CONQUITO there are 40 enterprises in the food sector located in Solanda, but the survey is applied to a sample of 40 of these. As the main results of the research, it was observed that 10% of enterprises do not have a defined cost structure, 40% do not know the difference between cost and expense, 37% do not distinguish a variable cost from a structural cost, 75% of the owners of these businesses do not know about the disbursements they make for the expenses of the venture and only 13% it determines sales prices based on their costs and expenses, while the rest do so in an untechnical way. 60% of the ventures are interested in a cost structure model and given that in the survey 25% of entrepreneurs apply the direct cost system, the proposed model was based on this system, since it is simple to apply, and widely used by restaurants.

Keywords: Cost system, Entrepreneurship, Food sector, COVID-19.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	TEMA.....	1
2.	INTRODUCCIÓN.....	1
3.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
3.1	FORMULACIÓN DE LOS PROBLEMAS	2
3.1.1	General	2
3.1.2	Específicos.....	2
4.	JUSTIFICACIÓN.....	2
5.	OBJETIVOS.....	3
5.1	OBJETIVO GENERAL.....	3
5.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
6.	MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	3
6.1	MARCO TEÓRICO	3
6.1.1	Industria alimenticia	3
6.1.2	Industria alimenticia en Ecuador.....	4
6.1.3	Emprendedor	4
6.1.4	Emprendimiento.....	4
6.1.5	Tipos de emprendimiento	5
6.1.6	Emprendimiento en tiempo de pandemia.....	5
6.1.7	Emprendimientos en el sector alimenticio	6
6.1.8	Estructura de costos	6
6.1.9	Clasificación de los costos.....	7
6.1.10	Contabilidad de Costos.....	7
6.1.11	Empresa Industrial y Empresa Comercial	7
6.1.12	Sistemas de costos.....	8
6.1.13	Tipos de sistemas de costos	8
6.1.14	Estado del Costo de Producción y Venta	8
6.1.15	Estructura básica de costos.....	10
6.1.16	Punto De Equilibrio	11
6.1.17	Ejemplo cálculo punto de equilibrio	11
6.2	MARCO CONCEPTUAL.....	12
7.	METODOLOGÍA	12
7.1	TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	12
7.2	FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	13
7.3	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	13
7.4	ANÁLISIS DE DATOS	13
8.	INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	14

9.	DISCUSIÓN de resultados	24
9.1	PROPUESTA.....	25
9.1.1	Sistema de costes directo.....	25
9.1.2	Precio de venta	26
9.1.3	Caso 1.....	26
9.1.4	Caso 2.....	26
10.	CONCLUSIONES	28
11.	RECOMENDACIONES.....	29
12.	FUENTES DE CONSULTA	30
13.	ANEXOS	33

1. TEMA

Efectos en la estructura de costos de los emprendimientos en tiempo de pandemia en la industria alimenticia en el cantón Quito, parroquia Solanda de abril 2020 a abril 2021.

2. INTRODUCCIÓN

El decreto ejecutivo 1052 de marzo del 2020, expedido por el Ex Presidente de la República Sr. Lenin Moreno Garcés, declaró el estado de excepción en todo el territorio ecuatoriano. Su finalidad fue impedir el incremento de los casos de COVID-19, restringiendo la libre movilidad y la asociación y reunión de personas. Además, se establecieron horarios y mecanismos de restricción para el sector público y privado suspendiendo las jornadas laborales presenciales desde el 17 de marzo del 2020 (Ministerio de Defensa, 2020).

Una vez declarado el estado de excepción, bajo las condiciones antes mencionadas, muchos negocios se vieron afectados, situación que se reflejó en un incremento del índice de despidos a nivel nacional (Secretaría Técnica de Planificación, 2020). Según datos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) (2020) entre marzo y mayo del 2020 se desafiliaron alrededor 240.000 personas, solo en la provincia de Pichincha se registraron 97.000 desafiliaciones de las cuales el 42% fueron mujeres y el 58% hombres. La principal causa fue la situación económica de las empresas, industrias y demás comercios cuyas ventas se vieron reducidas a causa del confinamiento.

Durante la pandemia del COVID-19 y debido a la falta de empleo y un ingreso fijo muchas familias ecuatorianas se vieron en la necesidad de emprender en negocios como la venta de medicina y artículos de bioseguridad (alcohol, mascarillas, trajes, guantes, etc.) y venta de alimentos, principalmente. Dadas las condiciones, los nuevos negocios no contaban con un local físico para atender a los clientes, por lo que debieron usar las herramientas digitales como las redes sociales para promocionar y vender sus productos (Zapata, 2021).

Si bien, los emprendedores tuvieron a su disposición los medios digitales para la comercialización de sus productos, no contaban con el conocimiento y la experiencia necesaria para definir su estructura de costos, sino que lo realizaban de manera empírica. En este sentido, no llevaban un registro de ingresos y gastos que les permitiera tener un control de la inversión realizada y las ganancias percibidas (Ímpetu, 2020).

Según Business School (2020) uno de cada tres ecuatorianos tiene un emprendimiento. Sin embargo, el 90% de estos no llega a cumplir tres años. Esto se debe a la inadecuada administración y desconocimiento en temas contables (como definición de costos) y financieros, que les permitan tomar decisiones adecuadas y lograr crecer y desarrollarse en el mercado.

De acuerdo con Marín (2017) esto se debe a que, cuando los empresarios inician un nuevo negocio se centran más en el mercadeo y las ventas, y dejan de lado el control de sus gastos e ingresos, y al haber una falta de control financiero las empresas terminan fracasando. Esto debido a que, el aspecto contable y financiero va de la mano con el desarrollo económico y crecimiento de las organizaciones.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En Ecuador, el sector alimenticio es uno de los más importantes para la economía nacional, ya que tiene una participación del 6,6% en el PIB total; ya que dentro de la industria manufacturera son las empresas de la rama de alimentos las que tienen un peso del 38%. Este sector se compone principalmente de compañías dedicadas al procesamiento y conservación de pescado, camarones y otras especies (27%), la producción de bebidas (15%), los productos cárnicos (14%), los aceites y grasas (10%) (Mucho Mejor Ecuador, 2021).

Tras la pandemia del COVID-19 y después de declararse el estado de excepción a nivel nacional, mediante decreto ejecutivo 1052 de marzo del 2020, el Ecuador presentó graves problemas económicos en algunos sectores estratégicos del país, especialmente en el sector del comercio donde 34.787 personas fueron despedidas, en el sector de alojamiento y servicios de comidas alrededor de 24.612, en la construcción 22.755 y cerca de 6.543 empleadas domésticas también perdieron su empleo (Secretaría Técnica de Planificación, 2020).

De acuerdo con un estudio del *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (GEM)* realizado en julio del 2020, un 82,7% de los ecuatorianos decidieron emprender por la escasez de empleo, es decir, el desempleo fue su principal motivación. En tanto que, quienes ya tenían un emprendimiento para poder sostenerse en el mercado durante la pandemia debieron aumentar sus esfuerzos (61%), ofrecer nuevos productos/servicios (57%), implementar ventas online (51%) e implementar el teletrabajo (46%); mientras quienes no lograron adaptarse tuvieron que cerrar (Vélez, Márquez, & González, 2020).

En negocios pequeños y medianos como los emprendimientos, la falta de conocimiento en temas contables y financieros son aspectos que juegan en contra, ya que la falta de rentabilidad económica del negocio (25,2%) y

la falta de financiamiento (16,6%) generan que estos deban cerrar sus puertas (Vélez, Márquez, & González, 2020). Esto dado que, al no tener una planificación financiera el 40,6% de los emprendedores incurren en gastos recurrentes sin tener garantía de ingresos para cubrirlos (ConAvalSí, 2021). Por ende, la falta de una estructura de costos detallada según su actividad que les permita proyectar sus costos y gastos en el tiempo, así como definir sus márgenes de ganancia al fijar el precio, genera que las empresas no cuenten con los ingresos suficientes para sostener el negocio y mucho menos para percibir ganancias, por lo que finalmente deben cerrar.

3.1 FORMULACIÓN DE LOS PROBLEMAS

3.1.1 General

¿Cuáles son los efectos en la estructura de costos de los emprendimientos del sector alimenticio surgidos en Solanda durante la pandemia del COVID-19?

3.1.2 Específicos

- ¿Cuántos nuevos emprendimientos surgieron en el sector alimenticio en Solanda durante el periodo abril 2020 a abril 2021?
- ¿Qué estructura de costos usan los emprendimientos surgidos en el sector alimenticio en Solanda durante el periodo abril 2020 a abril 2021?
- ¿Cuál debe ser el modelo de estructura de costos para los emprendimientos del sector alimenticio de Solanda?

4. JUSTIFICACIÓN

El 16 de marzo del año 2020 el expresidente del Ecuador Lenin Moreno decretó el estado de excepción por calamidad pública, cuya finalidad era controlar la emergencia sanitaria generada por la pandemia del COVID-19 implementando medidas de prevención y mitigación para reducir el contagio, situación que llevó al cierre total y parcial de varias actividades económicas a nivel nacional, provocando así masivos despidos dejando a varios ecuatorianos sin una fuente de ingreso para sus hogares.

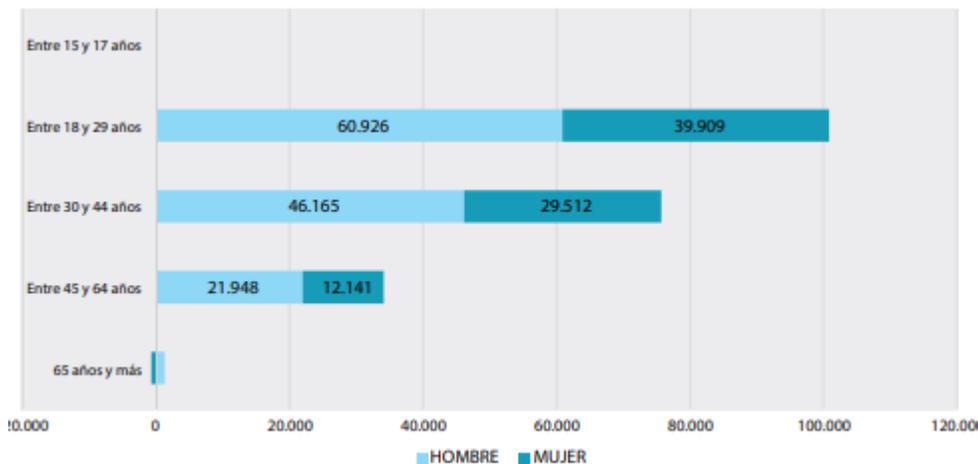


Figura 1. Pérdida de empleo registrado marzo-abril 2020

Fuente: (Secretaría Técnica de Planificación del Ecuador, 2020)

Entre marzo y abril del 2020 aproximadamente 200.000 personas perdieron su empleo, siendo el grupo de entre 18 a 29 años los más afectados, donde 60.926 hombres y 39.909 mujeres quedaron desempleados, luego le sigue el grupo de 30 a 44 años donde fueron despedidos 46.165 hombres y 29.512 mujeres, mientras en el grupo de 45 a 64 años se despidieron a 21.948 hombres y 12.141 mujeres.

A nivel nacional, de la población económicamente activa (PEA) se registró una tasa de desempleo del 13,3% (1 millón de personas); siendo la tasa de mujeres desempleadas (15,7%) cuatro puntos mayor a la de los hombres. La tasa de empleo adecuado fue 16,7% (1,3 millones de personas), donde el 37,7% de mujeres

tienen empleo adecuado versus el 62,3% de los hombres. La tasa empleo no pleno fue 25,2% (1,9 millones de personas), siendo más alta en el sector rural con 32,6% (1,1 millones de personas). La tasa de subempleo fue 34,5% (2,6 millones de personas), compuesto por insuficiencia de tiempo de trabajo con 28,6% y por insuficiencias de ingresos laborales con 5,8% (Secretaría Técnica de Planificación, 2020).

Según el GEM en 2020 el emprendimiento en el Ecuador se triplicó en relación con el año 2019, siendo la principal causa el desempleo, situación derivada de la crisis económica del sector empresarial a causa de la pandemia del COVID-19. Sin embargo, muchos de los nuevos emprendimientos tuvieron que cerrar debido a la falta de liquidez (25,2%) al no generar los ingresos suficientes para cubrir con sus obligaciones de corto plazo. Esta situación se presenta debido a que, entre otras cosas, los estos negocios no definen sus precios de venta considerando los costos y gastos en que incurrir para entregar el producto o servicio, sino que lo realizan de manera empírica. Por ello, para evitar este problema, Pineda (2018) señala que, “establecer una estructura adecuada de costos es un aspecto básico que cada empresa debe tener con la finalidad de establecer precios de venta, los mismos que permitan realizar un análisis de rentabilidad en los productos para de esta manera tomar acertadas decisiones para producir y comercializar”.

Una adecuada estructura de costos permite a las empresas de todo tipo y tamaño alcanza sus objetivos, así como saber con claridad cuáles son los costos y gastos que realiza mensualmente y cuáles son los más significativos; de igual forma les ayuda a determinar los ingresos requeridos para lograr cubrirlos y también tener un margen de ganancia que satisfaga las necesidades del propietario del negocio (FAO, 2022).

Por lo expuesto anteriormente, esta investigación analiza a los emprendimientos del sector alimenticio, dada a la importancia que tiene este para la economía nacional al representar el 6.7% del PIB total (Wallis, 2019). Se elige como población de estudio a los negocios inscritos en CONQUITO, en el sector de Solanda; mismos que serán beneficiarios del presente estudio, debido a que no solo se determinará el impacto que tuvo la pandemia del COVID-19 en su estructura de costos, sino también se propondrán alternativas que les permitan mejorar su gestión contable y financiera.

5. OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar los efectos en la estructura de costos de los emprendimientos del sector alimenticio surgidos en Solanda durante la pandemia del COVID-19.

5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar los nuevos emprendimientos surgidos en el sector alimenticio en Solanda durante el periodo abril 2020 a abril 2021.
- Identificar la estructura de costos usada por los emprendimientos surgidos en el sector alimenticio en Solanda durante el periodo abril 2020 a abril 2021.
- Proponer un modelo de estructura de costos para los emprendimientos del sector alimenticio de Solanda.

6. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

6.1 MARCO TEÓRICO

6.1.1 Industria alimenticia

La industria alimenticia es de gran importancia a nivel mundial, ya que permita que las personas cuenten con una oferta de alimentos permanentes para satisfacer sus necesidades alimentarias. Abarca todas las fases de la cadena alimentaria, desde la transformación de la materia prima de origen vegetal y animal en alimentos hasta su comercialización en el mercado. Entonces, se encarga del desarrollo y distribución de productos para el consumo humano y de animales domésticos, haciendo uso de los insumos provenientes de la agricultura y ganadería (Westreicher, Industria alimentaria, 2020).

Los principales procesos de la industria alimenticia son los siguientes:

- **Recepción:** implica la selección de los alimentos de mejor calidad y el desecho de aquellos no aptos para el consumo humano o que no cumplen con los estándares de calidad.
- **Almacenamiento:** implica mantener los alimentos en las mejores condiciones posibles para que puedan ser preservados en el tiempo.

- **Procesamiento:** son los procedimientos a los que son sometidas las materias primas, como la mezcla, el tostado o el empaque para conseguir alimentos elaborados o semielaborados.
- **Conservación:** Es la fase en la que se prolonga la vida útil de los alimentos para de esta forma lleguen al consumidor final en óptimas condiciones. Entre los procedimientos de conservación están el salado, la deshidratación, la esterilización, la congelación, la pasteurización y la acidificación.
- **Servicios:** abarca todos los protocolos de salubridad que siguen los supermercados y establecimientos similares para ofrecer alimentos a sus clientes. En esta fase, también se incluyen los restaurantes, hoteles y otros lugares donde el público puede consumir directamente los productos. (Westreicher, Industria alimentaria, 2020)

6.1.2 Industria alimenticia en Ecuador

En el Ecuador, los alimentos son uno de los negocios más rentables. Los cultivos tropicales, en especial los de la Costa, son la base de las grandes empresas agroindustriales, mismas que en su mayoría se ubican en la ciudad de Guayaquil. Entre los principales representantes se encuentran el Ingenio San Carlos con un patrimonio de \$443 millones, la empresa La Fabril con activos por más de \$300 millones, Toni, perteneciente a la embotelladora Coca Cola, tiene un patrimonio que supera los \$100 millones, Pronaca con un patrimonio neto de \$845 millones (Atlas, 2020).

Los supermercados son otro puntal de la industria alimenticia, entre ellos se destaca la Corporación Favorita cuyos ingresos se acercan a los \$2.000 millones y cuyo patrimonio supera los \$1.000 millones. También está la Corporación El Rosado con ventas cercanas a los \$1.000 millones y un patrimonio de \$250 millones. Los supermercados Tía con ingresos de \$633 millones y un patrimonio de \$50 millones. La cadena de supermercados Santa María con ingresos anuales que superan los \$320 millones y un patrimonio que llega a los \$40 millones (Atlas, 2020).

El mercado de la comida rápida también se encuentra en auge, sobre todo por el crecimiento de los patios de comidas en el país. En este segmento destacan la franquicia transnacional McDonalds, y el grupo empresarial Int Food compuesto por marcas como KFC, Arcife, Noe, Kobe y Casa Res Steak House, cuyos ingresos alcanzaron los \$200 millones (Atlas, 2020).

6.1.3 Emprendedor

La palabra emprendedor se deriva del vocablo latino *prenderé* que significa “acometer” e “intentar” y fue utilizada en un principio para referirse a aquellos pioneros que decían correr riesgos o lanzarse a una aventura; posteriormente, el término fue enriquecido por los economistas hasta llegar a identificarlo con la innovación constante. En la actualidad, en el campo administrativo, es quien evalúa el riesgo y los beneficios y responde positivamente al cambio con nuevas ideas y formas de hacer las cosas (Gonzales, 2007).

Entonces se puede decir que emprender es iniciar una actividad de carácter empresarial que ofrecerá un producto o un servicio hacia una población definida, siendo el emprendedor quien se encargará de asumir ciertos riesgos y quien deber tomar las decisiones adecuadas para obtener beneficios.

6.1.4 Emprendimiento

En el escenario económico mundial, la presión de las organizaciones por innovar ha generado una gran demanda por la educación en emprendimiento, en la perspectiva de proveer la cultura del ámbito creador del ser humano al servicio de la economía capitalista dominante. De esta manera, la mayoría de los esfuerzos se han orientado a estudiar el emprendedor desde sus acciones y experiencias prácticas y no se han explorado las dimensiones sociales de este fenómeno (Pereira, 2007).

La comprensión del concepto de emprendimiento en los negocios es fundamental para profundizar en la discusión sobre este tema que no es nuevo. El área del emprendimiento está inscrita en la disciplina administrativa, sin embargo, sus límites alcanzan otros campos teniendo así la necesidad de consolidar un gran marco conceptual haciendo así el tema del emprendimiento como un concepto multidisciplinario (Moreno, 2015).

Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, todo proceso emprendedor combina tres componentes (Gómez, 2012):

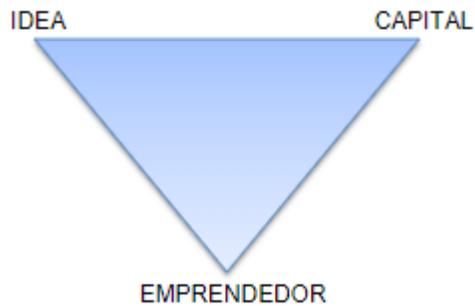


Figura 2. Teoría de Andy Freire

Fuente: (Gómez, 2012)

El punto de apoyo es el emprendedor, quien necesita dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital. Cuando un emprendimiento no es exitoso, siempre se debe a la falla de una de estas variables, o la combinación entre ellas. Lo que no quiere decir es que si un emprendedor falla en una de estas variables la posibilidad de fracaso es alto (Manzo, 2017).

6.1.5 Tipos de emprendimiento

Los emprendimientos se pueden clasificar según su finalidad, motivación económica, motivación personal, sector productivo, capacidad económica.

Según su finalidad

- **Económico(productivo):** busca beneficios económicos, es decir, mantiene un fin de lucro
- **Social:** busca crear beneficios sociales es decir mantienen un fin de ayuda social, estos no tienen fines de lucro.

Según la motivación económica

- **Por necesidad:** aquellos donde el emprendedor considera no tiene otra opción de empleo e ingresos sino emprender
- Por oportunidad

Según motivación personal

- **Realización Personal:** donde el individuo considera tener la oportunidad de mejorar su situación económica obteniendo una independencia laboral o incrementando sus ingresos
- **Reconocimiento social:** incluye realizar lo que le gusta llegando a la autorrealización o reconocimiento social.

Según el sector productivo

- **Servicios:** brindar un servicio a los consumidores
- **Comercial:** incluye la venta de bienes sin generar ninguna transformación del producto.
- **Industrial:** incluye la transformación de bienes mediante la transformación de materia prima en producto terminado.

Según la capacidad económica

- **Subsistencia:** aquellos que inician con bajos capitales y mantienen negocios que cubre la supervivencia de los emprendedores
- **Acumulación:** se caracteriza por iniciar con capitales representativos teniendo como finalidad acumular mayor capital.
- **Dinámicos:** aquellos que pretenden incrementar ingresos y empleos de forma sostenida. (Guananga, 2018)

6.1.6 Emprendimiento en tiempo de pandemia

La pandemia debido al COVID-19 impactó en sector empresarial y en los hogares ecuatorianos, sobre todo por la declaratoria de estado de excepción en el mes de marzo, la cual conllevó al cierre de cientos de locales comerciales y generó una ola de despidos. Así mismo causó el colapso rápido y sin precedentes de la producción, el comercio exterior y el empleo, con consecuencias económicas que se estima tendrán efecto

también en el largo plazo al menos una generación, siendo los emprendimientos una forma de contrarrestar esta crisis mundial (CEPAL, 2020).

Según GEM (2017), Ecuador ocupa el primer lugar con más emprendimientos en América Latina, superando a países como Chile, Colombia y Perú. En 2016 el país tuvo una tasa de actividad emprendedora (TEA) del 33,6%, cuyo 9,8% corresponde a nuevos negocios y el 25,9% a negocios nacientes. Esto quiere decir que, de cada tres ecuatorianos solo uno había realizado las gestiones pertinentes para crear un negocio, o era dueño de un negocio con un mínimo de cuarenta y dos meses de antigüedad. Además, el 8% de los negocios nacientes fueron empezados por dueños de un nuevo negocio y el 10% por dueños de negocios ya establecidos. Los emprendimientos surgen en un 23,1% de los casos por aprovechar una oportunidad, mientras un 10,3% fueron por necesidad, sobre todo falta de empleo.

6.1.7 Emprendimientos en el sector alimenticio

En el Ecuador, el 80% de los emprendimientos en el sector alimenticio no se cristalizan a pesar de que un negocio logra expandirse debido a la tramitología engorrosa y costosa que deben superar ante la Agencia de Regulación y Control Sanitario, así como para la obtención de patentes, donde los emprendedores deben invertir los pocos recursos que tienen para iniciar su empresa. Además, se les dificulta encontrar un nicho de mercado, ya que la oferta se incrementa rápidamente, generando que muchos negocios quiebren. Razón por la que en su mayoría los emprendimientos en el sector alimenticio no superan los primeros tres o cuatro años de funcionamiento (La Hora, 2019).

6.1.8 Estructura de costos

El costo se define como el valor generado por el consumo de una determinada cantidad de factores de producción para la elaboración de un bien o la prestación de un servicio (Sánchez, 2016). Los costos se diferencian de los gastos en que, los primeros son desembolsos realizados por la empresa para el proceso de producción de los bienes y servicios, lo que los convierte en una inversión que la organización recupera por medio de los ingresos provenientes de las ventas. En tanto que, los segundos son desembolsos que no se relacionan con el proceso de fabricación, ni se consideran como inversión, sino que permiten el funcionamiento del negocio (Coll, 2020).

La estructura de costos de una unidad económica tiene por objeto brindar un detalle de los costos y gastos en que se incurren al brindar un bien o servicio para que los empresarios puedan tomar decisiones oportunas y seguras. En la elaboración de un bien o la prestación de un servicio es necesario adquirir y poner a disposición del proceso productivo tres elementos consustanciales y vinculados entre sí (Balanda, 2005), que son los siguientes:

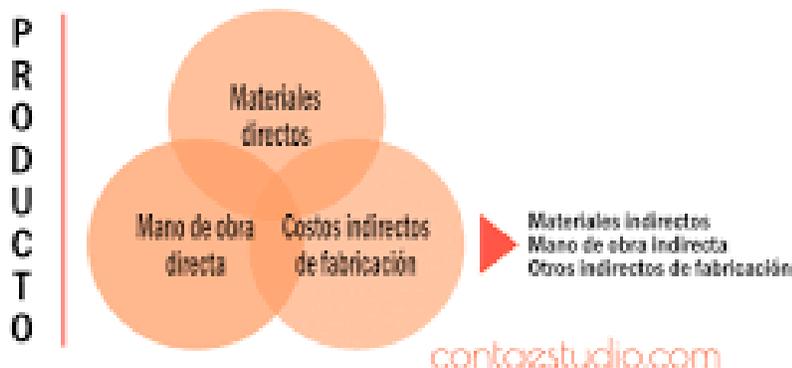


Figura 3. Elementos del Costo

Fuente: (Melara, 2019)

Materiales o materia prima: Se refiere a todos los bienes que se encuentren en su estado natural o que a su vez estos hayan tenido alguna transformación que sea requerida previa a la producción del bien final.

Mano de obra: Es la fuerza física o intelectual que realiza el hombre para transformar el bien en un producto terminado, esto puede ser por el uso de máquinas, sean equipos o tecnología.

CIF: Son materiales complementarios cuya utilización es necesaria para la presentación del bien, a su manera original.

6.1.9 Clasificación de los costos

Los costos se clasifican de acuerdo a la imputación del gasto, dividiéndose en dos grandes clases:

- **Costos directos:** son aquellos que se emplean en la fabricación de un determinado producto y pueden ser: costos directos de materia prima, costos directos de mano de obra y costos indirectos de fabricación.
- **Costos indirectos:** son aquellos que se emplean para varios productos, secciones o procesos productivos, por lo que no pueden ser individualizados, entre estos se encuentran los gastos generales de producción, los gastos administrativos y los gastos de comercialización (Soto, 2015).

Otra clasificación que se puede dar a los costos es de acuerdo a su relación con la producción, así se los puede dividir en dos categorías:

- **Costos primos:** son los materiales directos y la mano de obra directa, es decir aquellos relacionados directamente con la producción del artículo.
- **Costos de conversión:** se relacionan con el procedimiento de materiales dentro de los productos terminados, son la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. (Sáez, 2007)

Los costos también se pueden clarificar según su variabilidad con relación al volumen de producción, dividiéndose en:

- **Costos variables:** son aquellos que varían en función de las unidades de producción, por ejemplo, los desembolsos en materia prima.
- **Costos fijos:** son aquellos que no varían con el volumen de producción, por lo que se los considera como cargas estructuradas, entre ellos se encuentran los pagos por seguros, alquileres, servicios básicos, entre otros. (Soto, 2015)

6.1.10 Contabilidad de Costos

La contabilidad de costos se encarga de la clasificación, acumulación, control y asignación de costos de acuerdo a patrones de comportamiento, actividades y procesos relacionados con los productos. Este tipo de contabilidad tiene como objetivo ofrecer información sobre los costos en que incurre la empresa al ofertar un producto o servicio y así poder establecer la utilidad del mismo (Balanda, 2005).

Esta actividad se ve influenciada por distintos factores, entre ellos, el tamaño de la empresa, el número de productos o servicios ofertados, la complejidad de las operaciones y la actitud de la gerencia hacia el control de los costos. Y sirve principalmente para tomar decisiones respecto a la reducción de costos de fabricación, el incremento de las ventas y el aumento de las utilidades (Balanda, 2005).

6.1.11 Empresa Industrial y Empresa Comercial

La contabilidad de costos es distinta en una empresa comercial que, en una industrial, dado que las comerciales (1) se dedican a la compra de artículos terminados que ponen a la venta sin realizar ningún proceso de fabricación adicional. En tanto que, en las industriales o manufactureras (2) llevar contabilidad de costos es más complicado debido a que en estas se realizan procesos de transformación de las mercaderías, además de también realizar la comercialización y venta de los mismos (Balanda, 2005).



Figura 4. Diferencia empresa comercial y empresa industrial

Fuente: (Balanda, 2005)

Elaborado por: Diana Muñoz

6.1.12 Sistemas de costos

El sistema de costos es el método y procedimientos técnicos y administrativos que implementa una empresa para determinar y controlar sus costos. Los objetivos de los sistemas de costos son los siguientes:

- Calcular los costos de los productos con la mayor exactitud posible.
- Evaluar el ciclo de vida de los productos o servicios.
- Comprender los procesos y actividades de la empresa, para saber el origen y necesidad de los costos en que se incurrir.
- Identificar y proporcionar información sobre los generadores de costos.
- Medir el rendimiento del recurso humano de la organización, o de una determinada inversión.
- Ayudar en la definición de estrategias organizacionales. (Westreicher, 2021)

6.1.13 Tipos de sistemas de costos

Los tipos de sistema de costos, según la forma de producir, son los siguientes:

- **Sistemas de costos por órdenes de producción:** se emplea en los casos en que la empresa produce según el pedido de cada cliente, siguiendo especificaciones particulares. Por tanto, los costos no pueden generalizarse y deben agruparse por orden o lote producido.
- **Sistema de costos por procesos:** se utiliza cuando la empresa produce en serie, lo que hace posible calcular un costo promedio del producto o servicio, así como asignarle los costos por departamento o centro de costos. (Westreicher, 2021)

Además, el sistema de costos también se puede definir de acuerdo al tratamiento que se da a los costos indirectos, teniendo los siguientes tipos:

- **Costo por absorción:** también se lo conoce como costeo total o global, su uso implica que, el costo de cada artículo se establece con base al valor de los materiales directos, la mano de obra directa y los gastos generales de manufactura fijos y variables. De modo que, todos los costos se absorben independientemente de su comportamiento con el volumen de producción. Este sistema es uno de los más utilizados, dada la facilidad de su aplicación (Macias, Reyes, & Hurel, 2019).
- **Costo directo:** se usa para determinar el costo del producto en proceso y de producto terminado, solamente los costos variables, mostrando una utilidad bruta en ventas mayor, ya que su costo es menor en comparación al costeo absorbente (Gómez, 2017).
- **Modelo de costos ABC:** bajo este modelo, los costes se distribuyen con base en las actividades que se desarrollan en la empresa. (Westreicher, 2021)

6.1.14 Estado del Costo de Producción y Venta

El Estado del Costo de Producción y Venta, es un informe interno que da a conocer a la empresa las cifras de inventarios, costos de producción y costos de ventas de cada periodo y, por tanto, ayuda a la gestión empresarial facilitando la toma de decisiones. Este estado permite no solo la identificación de los inventarios, sino también los costos de producción atribuibles y necesarios para el proceso productivo, en cuanto a materia prima, mano de obra y costos indirectos; también muestra los costos de los inventarios iniciales y finales de los productos en proceso y los productos terminados (Duque, Muñoz, & Osorio, 2011). La estructura de este estado se muestra en la Figura 5.

A partir de este estado se elabora también el Estado de Costos de Producción (Figura 6) y a su vez el Estado de Resultados de la empresa (Figura 7).

COMPAÑÍA N.N.
ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX

Inventario inicial materia prima	XXX	
Más compras brutas	XXX	
Menos devoluciones en compras	<u>XXX</u>	
Compras netas	<u>XXX</u>	
Material disponible	XXX	
Menos inventario final de materia prima	<u>XXX</u>	
Material trasladado a producción	XXX	
Más inventario inicial de material en proceso	<u>XXX</u>	
Materiales en proceso de transformación	XXX	
Menos inventario final de material en proceso	<u>XXX</u>	
Material aplicado a productos terminados		XXX
Inventario inicial mano de obra en proceso	XXX	
Mano de obra real del periodo	XXX	
Menos inventario final mano de obra en proceso	<u>XXX</u>	
Mano de obra aplicada a producto terminado		XXX
Inventario inicial de costos indirectos de fabricación	XXX	
Costos indirectos de fabricación del periodo	XXX	
Menos inventario final de CIF en proceso	XXX	
CIF aplicados a producto terminado		<u>XXX</u>
Costo de los productos terminados y transferidos		<u>XXX</u>
Más inventario inicial productos terminados		<u>XXX</u>
Costo de los productos disponibles para venta		XXX
Menos inventario final producto terminado		<u>XXX</u>
Costo de ventas		<u>XXX</u>

Figura 5. Estructura Estado del Costo de Producción y Ventas

Fuente: (García, 1996)

COMPAÑÍA N.N.
ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 20XX

Inv. inicial de materia prima		XXXXX
Más compras	XXXXX	
Menos devoluciones en compras	<u>XXXXX</u>	
Compras netas		<u>XXXXX</u>
Mercancía disponible		XXXXX
Menos inv. final de materia prima		<u>XXXXX</u>
Costo del material llevado a producción		XXXXX
Mano obra del periodo		XXXXX
Carga fabril		<u>XXXXX</u>
Costos de manufactura		XXXXX
Más inv. inicial productos en proceso		<u>XXXXX</u>
Productos en proceso de transformación		XXXXX
Menos inv. final de productos en proceso		<u>XXXXX</u>
Costo de productos terminados y transferidos		<u>XXXXX</u>

Figura 6. Estructura Estado de Costo de Producción

Fuente: (García, 1996)

COMPAÑIA N.N.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 AL 31 DE ENERO DEL 20XX

Ventas		XXXXXX
Menos costo de ventas		
Inventario inicial	XXXXXX	
Más costo de producción	XXXXXX	
Menos inventario final	XXXXXX	XXXXXX
Utilidad bruta en ventas		XXXXXX
Gastos operacionales		
De administración		
Salarios	XXXXXX	
Servicios	XXXXXX	XXXXXX
De ventas		
Salarios		
Depreciación vehículos	XXXXXX	
Utilidad operacional	XXXXXX	XXXXXX
		XXXXXX

Figura 7. Estructura Estado de Resultados

Fuente: (García, 1996)

6.1.15 Estructura básica de costos

Para poder determinar los costos de un negocio, se puede emplear la siguiente estructura básica:

Concepto	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo mensual			
MANO DE OBRA							RESUMEN
Jefe de planta	1		9000	9000			Costo por mes
Jefe administrativo	1		10000	10000			Mano de obra
Operadores	2		3500	7000			Materiales
Total de mano de obra				26000			Costos indirectos
MATERIALES							Costos fijos
Leche fresca	900	litros	11	9900			Total mensual
Mantequilla	500	kilogramos	5.44	2720			
Envases	2000	unidades	1.9	3800			
Pulpa	1000	kilogramos	2.72	2720			
Total de materiales				19140			
COSTOS INDIRECTOS							
Hojas de papel	0.5	millares	135	67.5			
Plumas	4	unidad	3.8	15.2			
Post it	10	unidad	13	130			
Total de costos indirectos				212.7			
COSTOS FIJOS							
Agua	31	litros	11	341			
Electricidad	550	kilowatts	4.67	2568.5			
Seguros	3	unidades	138.61	415.83			
Total de costos fijos				3325.33			

Figura 8. Modelo estructura de costos básica

Fuente: (Rodrigues, 2022)

En la misma se pueden distinguir los tres componentes del costo: mano de obra, materia prima y costos indirectos. De igual manera, se aprecia una distinción entre los costos fijos y los costos variables del negocio; lo que permite establecer los costos totales de producción.

6.1.16 Punto De Equilibrio

El punto de equilibrio se obtiene cuando el volumen de los ingresos se iguala a los costos totales de producción (Mallo, et al., 2004), y se determina en base a la siguiente fórmula:

$$q_e = \frac{CF}{pv - cvu} = \frac{CF}{mc}$$

Donde:

qe = cantidad de equilibrio

CF = costo fijo total

pv = precio de venta unitario

cvu = costo variable unitario

mc = margen de contribución unitaria

$$p_e = \frac{CF}{1 - \frac{cvu}{I}}$$

Donde:

pe = ingreso de equilibrio

CF = costo fijo total

pv = precio de venta unitario

cvu = costo variable unitario

Para su análisis se toma en consideración la variabilidad de los costos fijos y variables, el cambio del precio de venta en relación a la cantidad vendida, si se tiene uno o varios productos, las políticas de ventas, la estabilidad monetaria, la eficiencia y productividad de la mano de obra, y los niveles de producción y ventas (Mallo, et al., 2004).

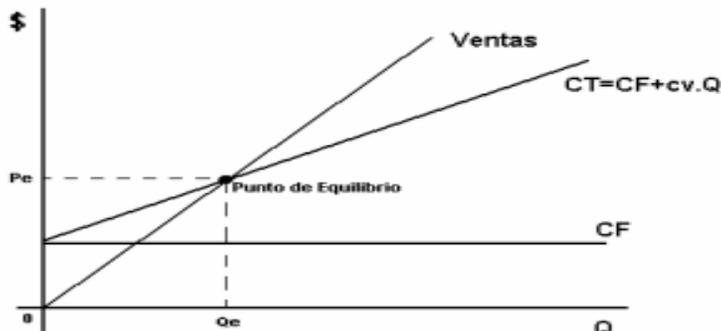


Figura 9. Punto de equilibrio

Fuente: (Mallo, et al., 2004)

6.1.17 Ejemplo cálculo punto de equilibrio

En una fábrica de chocolates sus costos fijos suman \$7.500, su costo variable unitario es de \$35 y el precio de venta de cada caja de chocolate es de \$50.

$$q_e = \frac{CF}{pv - cvu} = \frac{CF}{mc}$$

$$q_e = \frac{7.500}{50 - 35} = \frac{7.500}{15}$$

$$q_e = 500$$

$$p_e = \frac{CF}{1 - \frac{cvu}{I}}$$

$$p_e = \frac{7.500}{1 - \frac{35}{25.000}}$$

$$p_e = 7510,50$$

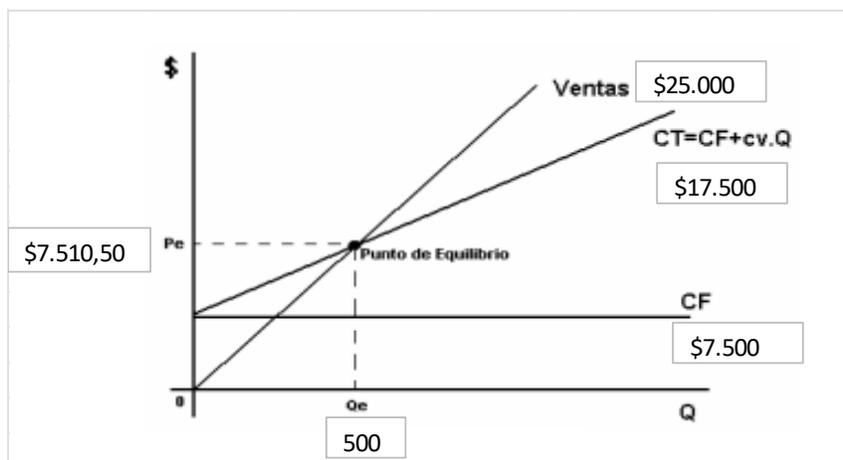


Figura 10. Ejemplo punto de equilibrio
Elaborado por: Diana Muñoz

6.2 MARCO CONCEPTUAL

Sistema de costos: es el método y procedimientos técnicos y administrativos que implementa una empresa para determinar y controlar sus costos (Westreicher, 2021).

Costo: valor generado por el consumo de una determinada cantidad de factores de producción para la elaboración de un bien o la prestación de un servicio (Sánchez, 2016).

Gasto: son desembolsos que no se relacionan con el proceso de fabricación, ni se consideran como inversión, sino que permiten el funcionamiento del negocio (Coll, 2020).

Emprendimiento: iniciar una actividad de carácter empresarial que ofrecerá un producto o un servicio hacia una población definida (Gonzales, 2007).

Estructura de costos: brinda un detalle de los costos y gastos en que se incurren al brindar un bien o servicio para que los empresarios puedan tomar decisiones oportunas y seguras (Balanda, 2005).

7. METODOLOGÍA

7.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigación empleados en este estudio fueron los siguientes:

- **Investigación documental:** consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, a fin de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al objeto de estudio.
- **Investigación descriptiva:** es aquella que describe los aspectos más característicos, distintivos y particulares de una situación o fenómeno de estudio.
- **Investigación transversal:** es aquella en la que se obtiene información del objeto de estudio por una única vez en un momento dado. (Bernal, 2010)

Esta investigación tiene un enfoque de investigación mixto, ya que se hace uso de datos cualitativos y cuantitativos, mismos que permiten caracterizar el objeto de estudio, así como obtener información más clara y específica sobre las variables de investigación.

La investigación es de tipo documental, debido a que se recopila información de diferentes fuentes referente a la estructura de costos, la pandemia del COVID-19, y la industria alimenticia. Es descriptiva, ya que se busca caracterizar a los emprendimientos del sector alimenticio que surgieron durante el

periodo abril 2020-abril 2021 en Solanda, a fin de identificar el uso o no de una estructura de costos por parte de estas empresas y como afectaron su desarrollo. Además, tiene un enfoque transversal, ya que únicamente se analiza un momento en el tiempo siendo este el periodo abril 2020-abril 2021.

7.2 FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Las fuentes de recolección de información fueron las siguientes:

- **Fuentes primarias:** Son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información. Es también conocida como información de primera mano o desde el lugar de los hechos
- **Fuentes secundarias:** Son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema que se va a investigar, pero que no son la fuente original de los hechos o las situaciones, sino que sólo los referencian. Las principales fuentes secundarias para la obtención de la información son los libros, las revistas, los documentos escritos, los documentales, los noticieros y los medios de información. (Bernal, 2010)

7.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron fueron las siguientes:

- **Encuesta:** esta técnica permite obtener información de una muestra de sujetos sobre un tema en particular (Felix, 2022). En este caso se realizará de forma escrita por medio de un cuestionario, el cual se presenta en el Anexo 1, y se aplicará a la muestra de 40 emprendimientos del sector alimenticio de Solanda.
- **Revisión documental:** a través de esta técnica se recolecta información escrita sobre un determinado tema (Hernández-Sampieri & Baptista, 2014). En este caso se emplea para la elaboración del marco teórico.

En el caso de la encuesta esta se aplica a una muestra de emprendimientos del sector alimenticio de Solanda, tomando como población a los 40 negocios registrados durante abril del 2020 a abril del año 2021 en CONQUITO.

Para el cálculo de la muestra se aplica el muestreo probabilístico aleatorio simple y la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NZ^2pq}{d^2(N-1) + Z^2pq}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

Z= Nivel de confianza

d= Error

p= Proporción real estimada de éxito

q= Proporción estimada de fracaso

$$n = \frac{63 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(63 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$n = 40$

De acuerdo con la formula, la muestra obtenida es 40 emprendimientos del sector alimenticio ubicados en Solanda a ser estudiados, cuyo listado se muestra en el Anexo 1.

7.4 ANÁLISIS DE DATOS

La encuesta será tomada de manera presencial a los propietarios de los emprendimientos. Para el análisis de los datos se usará el programa estadístico Microsoft Excel, donde se tabularán los datos y se realiza la gráfica de los mismos, a fin de ser interpretados y analizados posteriormente. En tanto que las

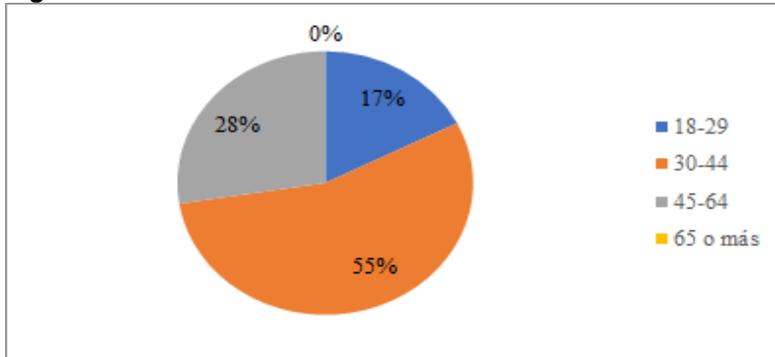
entrevistas, serán analizadas de manera conjunta y servirán para complementar los datos obtenidos en la encuesta.

8. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados obtenidos al aplicar la encuesta a la muestra de 40 emprendimientos del sector alimenticio ubicados en Solanda.

1. Edad

Figura 11. Edad



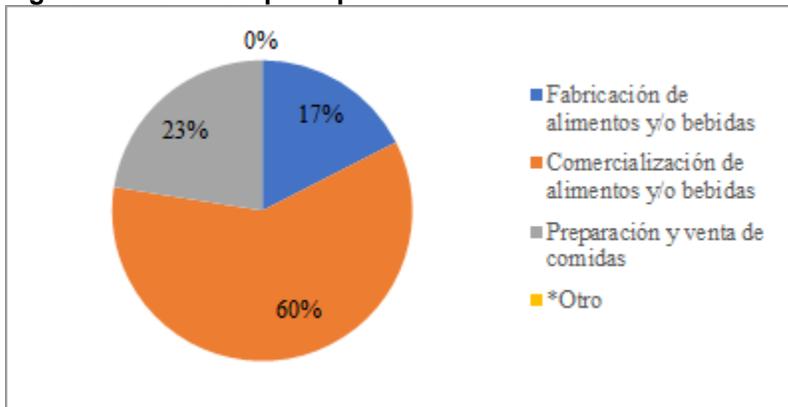
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

De los 40 participantes del estudio, el 55% indicaron tener entre 30 a 44 años, el 28% de 45 a 64 años y el 17% de 18 a 29 años. Estos datos muestran que en general, los emprendedores del sector alimenticio de Solanda son jóvenes y adultos.

2. ¿Cuál es la actividad principal de su emprendimiento?

Figura 12. Actividad principal



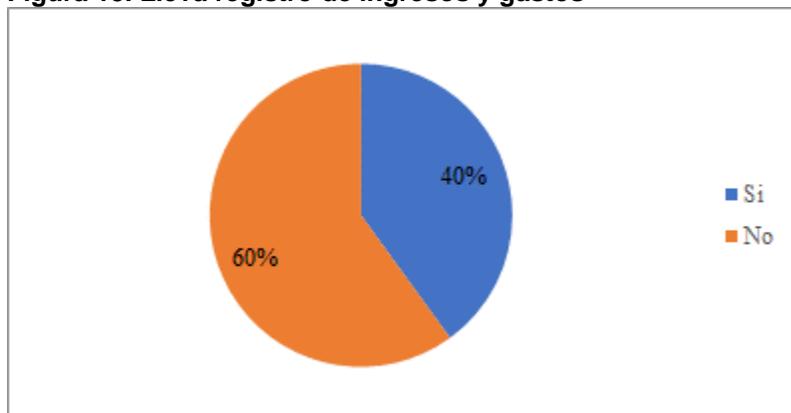
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

El 60% de los emprendimientos del sector alimenticio de Solanda tienen como actividad principal la comercialización de alimentos y/o bebidas, seguidos de los dedicados a la preparación y venta de comidas 23%, y en menor medida están los negocios que realizan fabricación de alimentos y/o bebidas 17%.

3. ¿Lleva un registro de ingresos, gastos y costos?

Figura 13. Lleva registro de ingresos y gastos



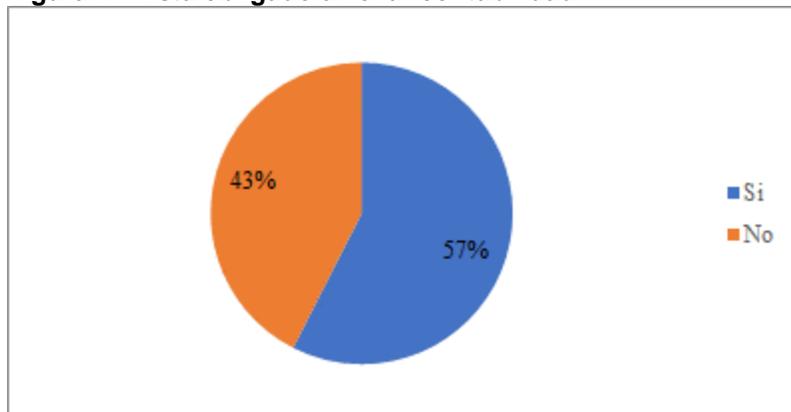
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

En un 60% los emprendimientos no llevan un registro de sus ingresos y gastos, mientras un 40% si lo hace, siendo esta actividad importante para la determinación de los costos del negocio, y poder fijar sus precios de venta.

4. ¿Está obligado a llevar contabilidad?

Figura 14. Está obligado a llevar contabilidad



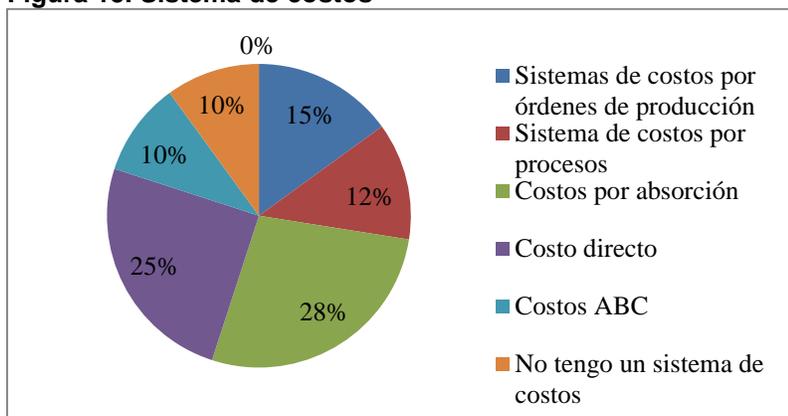
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

En un 57% los emprendedores del sector alimenticio de Solanda se encuentran obligados a llevar contabilidad, mientras un 43% no están obligados a llevar contabilidad; por tanto, se puede observar que las empresas que llevan un registro de ingresos y gastos, es porque no están obligadas a llevar contabilidad

5. ¿Usa algún sistema de costos en su emprendimiento?

Figura 15. Sistema de costos



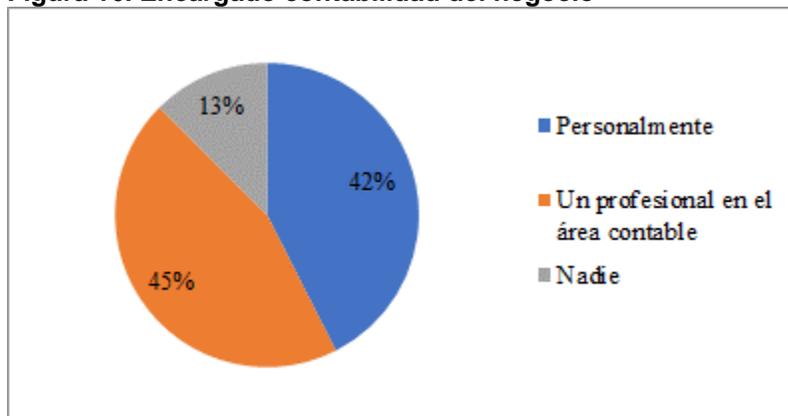
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

En cuanto a la aplicación de un sistema de costos, el 28% de los emprendedores indicaron que aplican el sistema de costos por absorción, el 25% usa el sistema de costo directo, el 15% el sistema de costos por órdenes de producción, el 12% el sistema de costos por procesos, el 10% los costos ABC y el 10% no tiene un sistema de costos. En general, los emprendimientos tienen ya definido un sistema de costos, esto tomando en consideración que el 57% están obligados a llevar contabilidad.

6. ¿Quién se encarga de la parte contable del negocio?

Figura 16. Encargado contabilidad del negocio



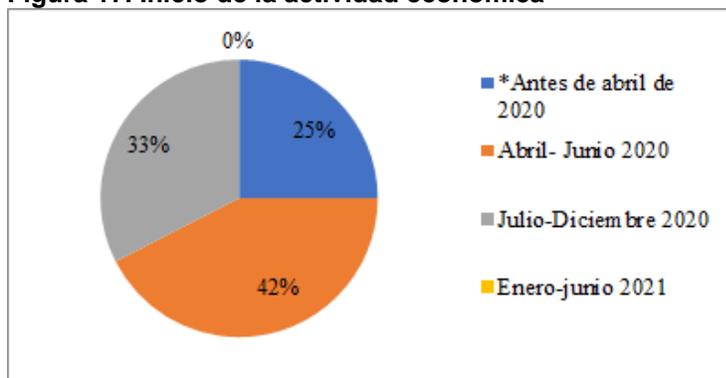
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

En un 45% los emprendedores indicaron que la contabilidad de su negocio la lleva un profesional en el área contable, el 42% lo hacen personalmente y en el caso del 13% nadie lo ejecuta.

7. ¿Cuándo inicio sus actividades?

Figura 17. Inicio de la actividad económica



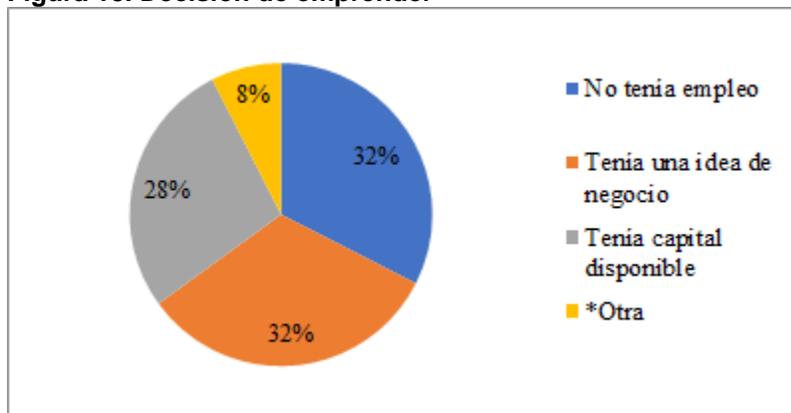
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

De los 40 participantes del estudio, el 25% iniciaron sus actividades antes de abril de 2020 es decir, antes de la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19; mientras que el 42% iniciaron sus operaciones entre abril a junio de 2020 y el 33% pusieron sus negocios en marcha entre julio a diciembre de 2020. Esta información muestra que, los emprendedores consideraron a la pandemia una oportunidad para iniciar un negocio.

8. ¿Por qué decidió emprender?

Figura 18. Decisión de emprender



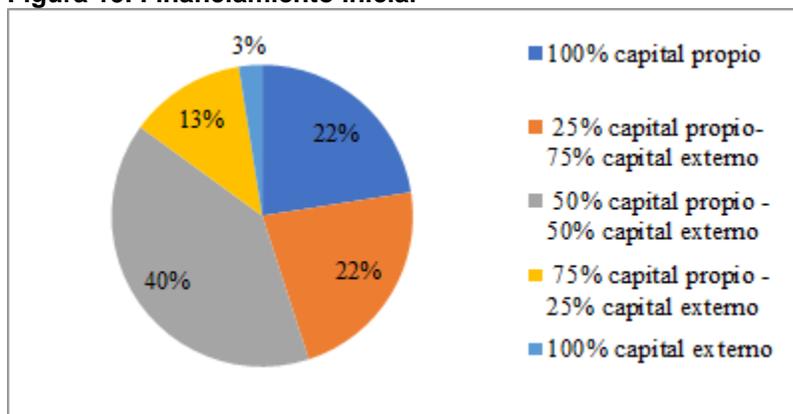
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

El 32% de las personas al no tener empleo decidieron emprender, el 32% tenían una idea de negocio que querían poner en marcha, el 28% contaban con capital disponible, mientras que para el 8% fueron otras las razones, mismas que no precisaron. Estos datos muestran que, el emprendimiento en pandemia fue una opción para obtener ingresos, en especial, para quienes a causa de esta crisis sanitaria, entre otros factores, perdieron su trabajo.

9. ¿Cómo financió inicialmente el emprendimiento?

Figura 19. Financiamiento inicial



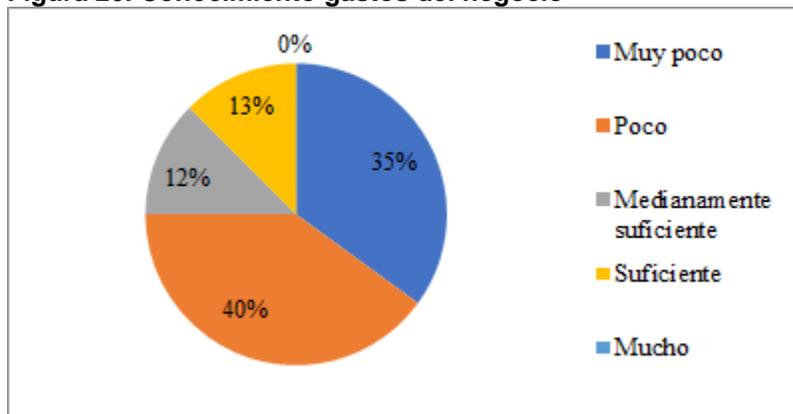
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

En cuanto a la estructura de financiamiento del emprendimiento, el 40% se financiaron en un 50% por capital propio y en 50% con capital externo, el 22% empleó capital propio, otro 22% uso un 75% de capital externo y un 25% de capital propio, un 13% lo hizo a la inversa, y el 3% se financió con el 100% de capital externo. En general, los negocios fueron financiados con deuda, lo que implica que sus propietarios deben incluir este rubro dentro de su estructura de costos.

10. ¿Conoce usted de los gastos en que incurren su negocio?

Figura 20. Conocimiento gastos del negocio



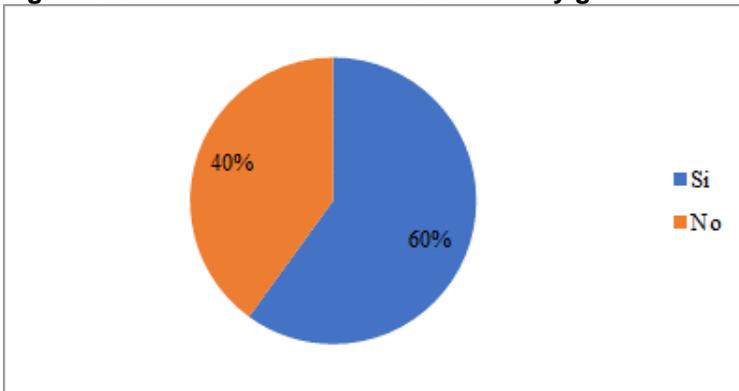
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

El 40% de los emprendedores conocen poco sobre los gastos en que incurren en su negocio, el 35% tiene muy poco conocimiento, el 13% suficiente y el 12% medianamente suficiente. En definitiva, la mayoría de los emprendedores desconocen los gastos que realizan en el negocio, debido a que en un 45% es un profesional en el área contable quien se encarga de estos aspectos; por lo que ellos no prestan atención a este aspecto.

11. ¿Sabe usted cuál es la diferencia entre costo y gasto?

Figura 21. Conoce la diferencia entre costo y gasto

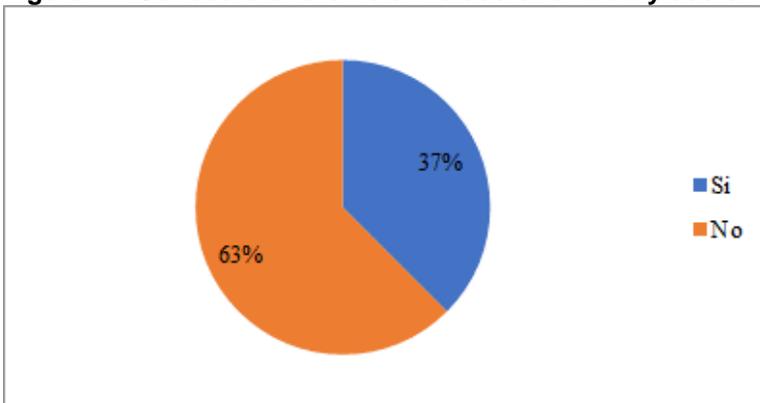


Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda
Elaborado por: Diana Muñoz

En cuanto a la diferencia entre costo y gasto, el 60% indicaron conocer sobre esta diferencia, mientras el 40% desconoce la diferencia que existe entre ambos términos. Estos datos también explican porque los emprendedores desconocen los gastos en que incurren en sus negocios.

12. ¿Conoce usted la diferencia entre costo fijo y costo variable?

Figura 22. Conoce la diferente entre costo variable y costo fijo

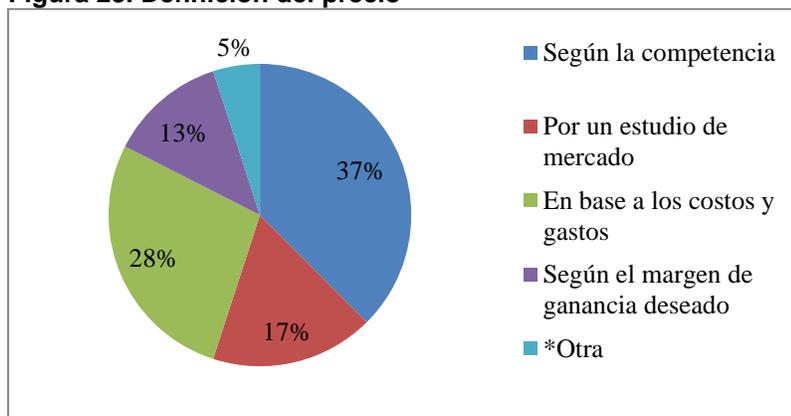


Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda
Elaborado por: Diana Muñoz

De igual manera, en un 63% los emprendedores desconocen la diferencia entre costo variable y costo fijo; mientras solo el 37% tiene conocimiento de qué se trata cada uno de estos términos. Lo que podría implicar que realicen una inadecuada clasificación de los mismos, lo que afectaría la fijación de sus precios de venta.

13. ¿Cómo define el precio de venta de los productos?

Figura 23. Definición del precio



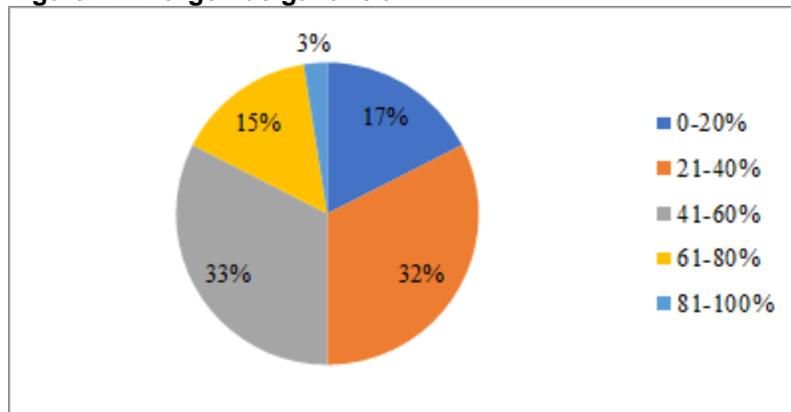
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

El 37% de los emprendedores definen el precio de los productos según los precios que manejan los competidores, el 28% con base en los costos y gastos del negocio, el 17% los fijan de acuerdo a un estudio de mercado, el 13% considerando el margen de ganancia deseado y el 5% con base a otros aspectos, aunque no precisaron cuales.

14. ¿Cuáles son sus márgenes de ganancia?

Figura 24. Margen de ganancia



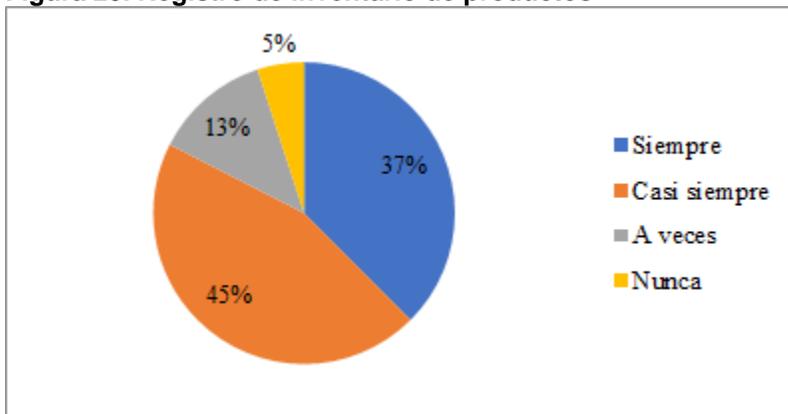
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

En un 33% los emprendedores mantienen un margen de ganancia por la venta de los productos entre el 41 al 60%, para el 32% el margen es del 21 a 40%, en el caso del 17% representa hasta el 20%, para el 15% es del 61 al 80% y para el 3% es del 81 al 100%. En su mayoría, los emprendimientos generan un margen de ganancia superior al 20%, pero este se podría considerar como un margen bruto.

15. ¿Lleva un registro del inventario de sus productos?

Figura 25. Registro de inventario de productos



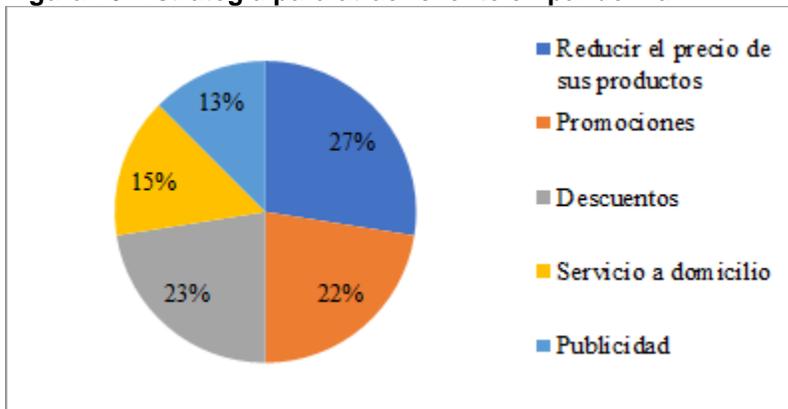
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

Un 45% de los emprendedores de los negocios del sector alimenticio ubicados en Solanda, indicaron que casi siempre llevan un registro del inventario de los productos, el 37% lo hacen siempre, el 13% lo hacen a veces y el 5% nunca lo hacen. En general, los emprendedores gestionan sus inventarios, actividad que es importante al momento de fijar el precio de venta, así como para controlar sus ingresos y costos.

16. Durante la pandemia, ¿qué estrategias empleó para atraer a su público objetivo?

Figura 26. Estrategia para atraer cliente en pandemia



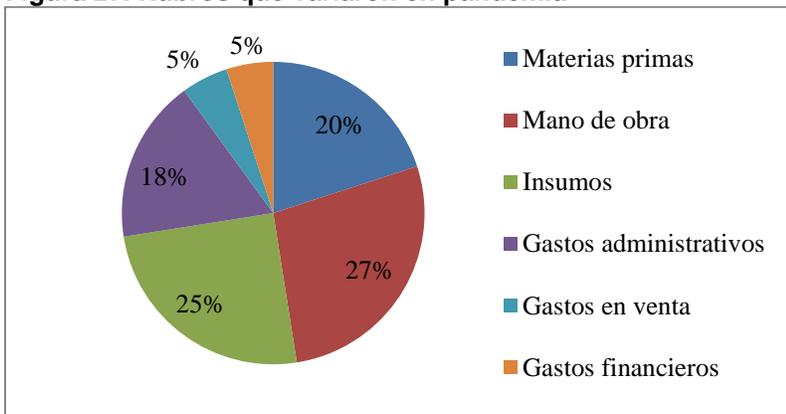
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

Durante la pandemia, para atraer al público objetivo el 27% de los emprendimientos redujeron los precios de los productos, el 23% optó por aplicar descuentos, el 22% realizó promociones, el 15% ofreció servicio a domicilio y el 13% realizó publicidad del negocio y de los productos.

17. Durante la pandemia ¿qué rubros se redujeron o incrementaron?

Figura 27. Rubros que variaron en pandemia



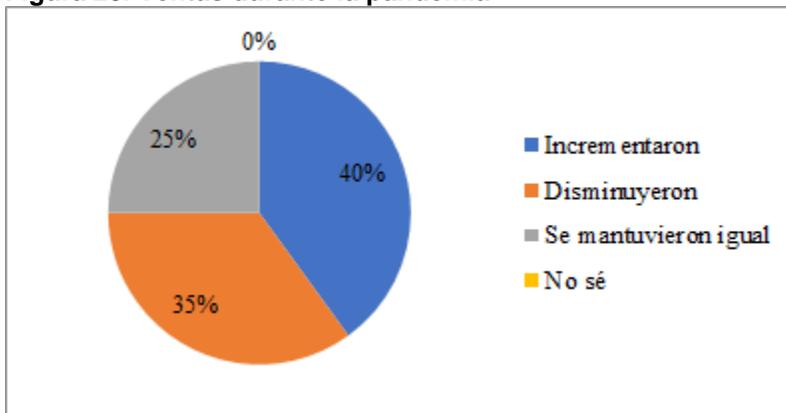
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

Durante la pandemia, el rubro que más varió fue el de mano de obra con el 27%, con el 25% fueron los insumos, el 20% las materias primas, el 18% los gastos administrativos y el 5% respectivamente los gastos en ventas y los gastos financieros.

18. Durante la pandemia ¿Cuál fue el comportamiento de sus ventas?

Figura 28. Ventas durante la pandemia



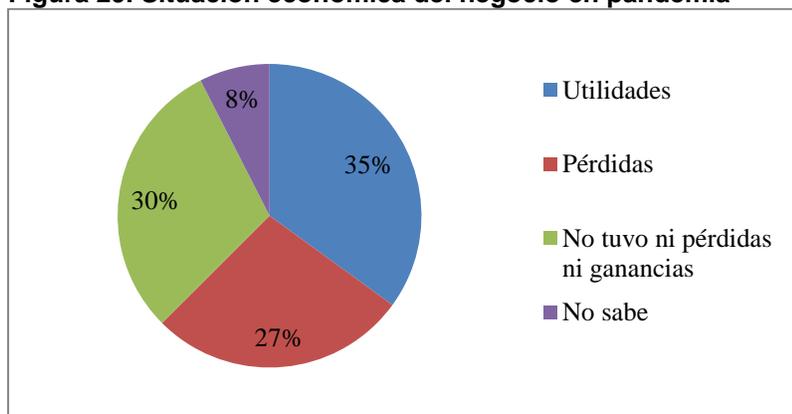
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

Durante la pandemia, las ventas se incrementaron para el 40% de los emprendimientos, para el 35% las ventas disminuyeron y en el caso del 25% se mantuvieron igual. De modo que resultó beneficioso la inversión que estos realizaron para atraer a su público efectivo.

19. ¿Cuál fue la situación económica de su negocio durante la pandemia?

Figura 29. Situación económica del negocio en pandemia



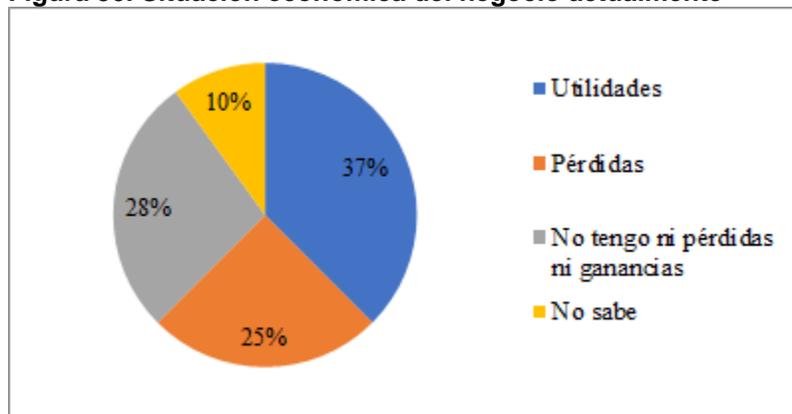
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

Durante la pandemia, el 35% de los emprendimientos del sector alimenticio ubicados en Solanda tuvieron utilidades, el 30% no tuvo ni pérdidas ni ganancias, el 27% tuvo pérdidas y el 8% desconoce cuál fue su situación económica en dicho periodo. Estos datos muestran que, a pesar de las variaciones de los componentes del costo y gasto, en su mayoría los negocios no se vieron afectados en su situación económica.

20. ¿Cuál es la situación económica actual de su negocio?

Figura 30. Situación económica del negocio actualmente



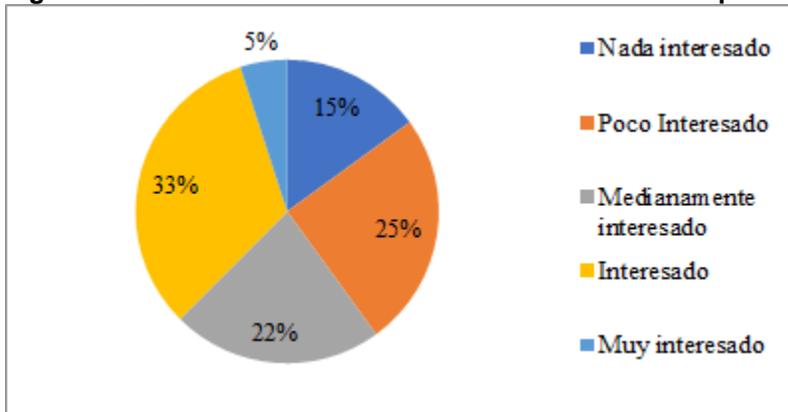
Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

En la actualidad, el 37% de los emprendimientos registran utilidades como resultado del desarrollo de su actividad económica, el 28% no tiene pérdidas ni ganancias, el 25% registra pérdidas y el 10% desconoce su situación económica. Lo que refleja que el comportamiento de los emprendimientos es similar al de la pandemia, donde se tuvieron diferentes medidas restrictivas, por lo que, es importante que quienes continúan registrando pérdidas realicen una revisión de su estructura de costos y gastos.

21. Se encuentra interesado en un modelo de estructura de costos para su negocio

Figura 31. Interés en un modelo de estructura de costos para el negocio



Fuente: Encuesta Emprendedores sector alimenticio Solanda

Elaborado por: Diana Muñoz

De los 40 participantes del estudio, el 33% indicaron que se encuentran interesados en un modelo de estructura de costos para el negocio, el 25% está poco interesado, el 22% medianamente interesado, el 15% nada interesado y el 5% muy interesado. En general, los emprendimientos tienen intereses por un modelo de estructura de costos, pudiendo deberse a las falencias identificadas anteriormente.

9. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el sector de Solanda, los emprendimientos del sector alimenticio se dedican en su mayoría a la comercialización y venta de alimentos y/o bebidas, son propiedad principalmente de jóvenes y adultos, quienes optaron por iniciar sus negocios dado que no tenía un empleo fijo del cual obtuvieran ingresos. Además, un 40% de los emprendimientos se financian con 50% capital propio y 50% con capital externo. A nivel general, los emprendedores se encuentran obligados a llevar contabilidad, siendo un profesional en el área quien se encarga de la contabilidad del negocio.

Los emprendedores no saben diferenciar entre un costo y un gasto (40%) o entre un costo fijo o un costo variable (37%). Información necesaria para establecer la estructura de costos del negocio. En este contexto, es preciso mencionar que los emprendedores rara vez realizan la correcta clasificación de los costos, además puesto que en muchos casos no se toma en cuenta los tres elementos del costo, siendo la mano de obra la que menos es considerada.

En este sentido, los márgenes de ganancia no reflejan la realidad del negocio, ya que al no realizar una adecuada determinación de los costos y gastos, afecta la correcta definición de los precios de venta; pues en su mayoría los emprendedores lo fijan de manera empírica, es decir, sin tener en consideración los desembolsos que realizan para ofertar sus productos.

Durante la pandemia, las ventas se incrementaron en un 40% de los emprendimientos, el 35% las ventas disminuyeron, además el 25% registraron una variación de mano de obra, el 25% en los insumos y el 20% en las materias primas. La situación económica, se refleja con un 37% de emprendimientos que generaron utilidades y por otro lado un 27% género pérdidas en este periodo.

El 60% de los propietarios de los emprendimientos del sector alimenticio se muestran interesados en un modelo de estructura de costos para su negocio, el mismo que les ayudará a definir con precisión los costos y gastos en que incurren para ofertar los productos a los consumidores. Actualmente, el 28% utilizan costos por absorción y el 25% el costo directo, por lo que, se toma en consideración estos sistemas para proponer el modelo de estructura de costos para los negocios que así lo requieran en este sector.

9.1 PROPUESTA

Tomando en cuenta que los emprendimientos en un 25% usan el sistema de costos directo, se considera pertinente aplicarlo en los negocios del sector alimenticio ubicados en Solanda interesados. Convirtiéndose en una guía para quienes actualmente no cuentan con un sistema de costos definido.

A continuación, se presenta un ejemplo de la estructura de costos basada en este sistema de costos para un negocio de preparación de alimentos.

9.1.1 Sistema de costes directo

El sistema de costos directo es un método en el que se valúa el inventario y el costo de las ventas a su costo variable de fabricación. A continuación, el ejemplo del cálculo del plato alimenticio por ración.

Tabla 1. Costos de materia prima

MATERIA PRIMA	PRECIO	Q. REQUERIDA PARA 4 PORCIONES	COSTO POR 4 PORCIONES
RAPE	30 UM /KG	600 gramos	\$ 18,00
MEJILLONES	2 UM /KG	300 gramos	\$ 0,60
CEBOLLA	0,50 UM / UD	1 unidad	\$ 0,50
TOMATE	2,75 UM/KG	250 gramos	\$ 0,69
GUISANTES	2 UM/ KG	250 gramos	\$ 0,50
ALMEJAS	10 UM / KG	25 gramos	\$ 0,25
LIMON	1 UNIDAD/ UD	2 unidades	\$ 2,00
VINO BLACO	3 UM / LITRO	0,25 Litro	\$ 0,75
AJO	0,5 UM/ UD	1 unidad	\$ 0,50
TOTAL			\$ 23,79
COSTO UNITARIO POR PORCION			\$ 5,95

Fuente: (Amat-Salas & Fernando, 2011)

En la siguiente tabla, se presentan los costos de mano de obra para la preparación de los platillos:

Tabla 2. Costos mano de obra

EMPLEADOS	COSTO TOTAL ANUAL DEL EMPLEADO	HORAS TRABAJADAS EFECTIVAMENTE EN EL AÑO	COSTO POR HORA DEL EMPLEADO	TIEMPO POR ELABORAR LAS 4 RACIONES	COSTE POR 4 RACIONES
COCINERO	\$ 14.400,00	\$ 1.760,00	\$ 8,18	\$ 0,50	\$ 4,09
AYUDANTE	\$ 9.600,00	\$ 1.760,00	\$ 5,45	\$ 0,50	\$ 2,73
TOTAL MANO DE OBRA					\$ 6,82
COSTO POR CADA RACIÓN					\$ 1,70

Fuente: (Amat-Salas & Fernando, 2011)

Con base en la información detallada anteriormente se presentan los costos directos de la preparación del platillo.

Tabla 3. Costos directos del platillo

MATERIA PRIMA	\$ 5,95
MANO DE OBRA	\$ 1,70
TOTAL COSTO DIRECTO	\$ 7,65

Fuente: (Amat-Salas & Fernando, 2011)

Para obtener el costo total se deberá incluir los costos fijos como: los servicios básicos (agua, luz, teléfono, alquiler de local, etc.)

Se estima que los costos directos representan el 40% del costo total, mientras los costos indirectos el 60%. Con base a esta información, se aplica la siguiente fórmula:

COSTO TOTAL =	$\frac{\text{COSTOS DIRECTOS}}{\text{REPRESENTACION \% COSTOS DIRECTO CON RESPECTO AL COSTO TOTAL}}$	$\frac{\$ 7,65}{0,4}$	= \$ 9,13

Fuente: (Amat-Salas & Fernando, 2011)

9.1.2 Precio de venta

Para fijar el precio de venta se añade al costo total el margen de beneficio deseado. En este caso se carga un margen del 20%.

Precio de Venta = Coste total * (1 + margen deseado)
Precio de Venta= \$9,13 * 1,20
Precio de venta = \$10,96

Fuente: (Amat-Salas & Fernando, 2011)

9.1.3 Caso 1

Se supone venta de 2000 unidades a un precio de venta de: \$ 10,96

VENTAS	\$21.920,00
Costo variable de los artículos vendidos	
Inventario inicial de artículos terminados	0
Costo variables de los artículos manufacturados	\$15.304,09
Menos : Inventario final de artículos terminados (100*\$7,652)	\$765,20
Costo variable de artículos vendidos	\$14.538,89
Contribución marginal	\$7.381,11
Costos indirectos fijos presupuestados	\$2.000,00
Gastos fijos de mercadeo	\$500,00
Utilidad antes de impuestos	\$5.381,11

9.1.4 Caso 2

Se supone venta de 4000 unidades a un precio de venta de: \$ 10,96

VENTAS	\$43.840,00
Costo variable de los artículos vendidos	
Inventario inicial de artículos terminados	0
Costo variables de los artículos manufacturados	\$30.608,18
Menos : Inventario final de artículos terminados (100*\$7,652)	\$0,00
Costo variable de artículos vendidos	\$30.608,18
Contribución marginal	\$13.231,82
Costos indirectos fijos presupuestados	\$2.000,00
Gastos fijos de mercadeo	\$500,00
Utilidad antes de impuestos	\$11.231,82

Se puede evidenciar que en el Caso 1 tenemos ingresos operativos por un valor de \$5.381,11, en el Caso 2 con 4000 unidades vendidas el ingreso operativo se determinaría por un valor de \$11.231,82.

10. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con datos de CONQUITO durante el periodo abril 2020 a abril 2021 en Solanda existen 40 emprendimientos ubicados dentro del sector alimenticio. Según la información obtenida a través de la encuesta aplicada a una muestra de 40 negocios, diez de estos se crearon antes de la fecha mencionada.
2. En la encuesta se identificó que, un 90% de las empresas cuentan con un sistema de costos definidos y un 10% no utilizan ningún sistema. El 75% de los propietarios no tienen conocimiento sobre los costos y gastos en que incurren los negocios. Además, un 40% no sabe la diferencia entre un costo y un gasto; y, el 37% no distingue que es un costo variable de un costo fijo.
3. Tomando en cuenta que un 10% de los emprendimientos no cuentan con una estructura de costos definida y conocemos que el 60% de los emprendimientos están interesados en un modelo de costos, se concluye que deberíamos aplicar un sistema de costos directos o un sistema de costos por absorción, mismos que de acuerdo a las encuestas son los más utilizados.

11. RECOMENDACIONES

1. Antes de iniciar un negocio en el sector alimenticio es importante que los emprendedores conozcan el funcionamiento del mercado, así como los costos y gastos en que deben incurrir para poner en marcha su negocio.
2. Es importante que los emprendedores, independientemente de si cuentan o no con la colaboración de un profesional en el área contable se capaciten en cuanto a la definición de los costos y gastos del negocio, así como para determinar el precio de venta de sus productos, ya que esto les permitirá tener mejores resultados económicos y financieros.
3. Es importante el uso del sistema de costos por absorción para los negocios del sector alimenticio ubicados en Solanda, debido a que este sistema carga todos los costos a la producción excepto aquellos aplicables a los gastos de ventas generales y administrativos. Se podría también utilizar el método de sistema de costeo directo en aquellas empresas que no consideran a los costos indirectos de fabricación fijos en la producción.

12. FUENTES DE CONSULTA

- Amat-Salas, O., & F. C.-P. (2011). *Contabilidad control de gestión y finanzas de Hoteles*. Profit Editorial.
- Atlas. (2020, Enero 20). *En el Ecuador, los alimentos son el gran negocio*. Retrieved from <https://www.planv.com.ec/historias/economia/el-ecuador-alimentos-son-el-gran-negocio>
- Balanda, A. (2005). *Contabilidad de costos*. Obtenido de https://editorial.unam.edu.ar/images/documentos_digitales/Contabilidad_de_Costos-Alberto_Balanda.pdf
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Pearson.
- Business School. (2020). *¿Por qué fracasan los emprendimientos en Ecuador?* QUITO: EDES.
- CEPAL. (2020). *Pandemia del COVID-19 llevará a la mayor contracción de la actividad económica en la historia de la región: caerá -5,3% en 2020*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/comunicados/pandemia-covid-19-lleva-la-mayor-contraccion-la-actividad-economica-la-historia-la>
- Coll, F. (2020, Octubre 6). *Diferencia entre costo y gasto*. Retrieved from <https://economipedia.com/definiciones/diferencia-entre-costo-y-gasto.html>
- ConAvalSí. (30 de Noviembre de 2021). *Qué es la contabilidad en las pymes y cuáles son sus principales problemas*. Obtenido de <https://www.conavalsi.com/blog/problemas-de-contabilidad-en-las-pymes>
- Desing, T. (2021). Hechos y Cifras. *EXPO INDUSTRIA*, 9.
- Duque, M., Muñoz, L., & Osorio, J. (2011). El estado del costo de producción y venta y el estado de resultados en las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF/IFRS. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 1-16.
- El Comercio. (10 de diciembre de 2019). Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/asamblea-debate-pleno-reforma-tributaria.html>
- El Universo. (9 de Junio de 2020). *200 000 desafiliaciones al IESS se registran en Ecuador; 45% se dieron en Pichincha*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/06/09/nota/7867125/desafiliaciones-afiliaciones-desempleo-iess-ecuador/>
- FAO. (7 de Junio de 2022). *Costos de producción*. Obtenido de <https://www.fao.org/3/v8490s/v8490s06.htm>
- Felix, P. (2022). *Unidad 5. Metodología*. Pedernales: ULEAM.
- García, J. (1996). *Contabilidad de Costos*. México: McGraw Hill. Retrieved from <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-25-Contabilidad-de-Costos.pdf>
- GEM. (2017). *Reporte GEM Ecuador 2017*. Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50078>
- Gómez, G. (2017). *Fundamentos de contabilidad de Costos*. DIFIO EQUIPO IMPRESOR: Quito.
- Guananga, L. (2018). *Situación y gestión del emprendimiento*. Quito: Creative.

- Hernández-Sampieri, R., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Ímpetu. (10 de Enero de 2020). *Consecuencias de la falta de contabilidad dentro de los negocios*. Obtenido de <https://sumatec.co/impetu-red-informativa/consecuencias-de-la-falta-de-contabilidad-dentro-de-los-negocios/>
- La Hora. (2019, Septiembre 22). *Emprendimientos alimenticios luchan por surgir*. Retrieved from <https://www.lahora.com.ec/noticias/emprendimientos-alimenticios-luchan-por-surgir/>
- Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria. (2019). Obtenido de [file:///C:/Users/USER/Downloads/SRO111_20191231_LEY_%20\(11\).pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/SRO111_20191231_LEY_%20(11).pdf)
- Macias, J., Reyes, M., & Hurel, G. (2019). Los costos por absorción y su efecto en los resultados de la empresa DIMETAL S.A. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Mallo, P., Artola, M., Galante, M., Pascual, M., Morettini, M., & Busetto, A. (2004). *Análisis de Costo-Volumen-Utilidad bajo condiciones de incertidumbre*. Tandil.
- Manzo, S. (2017). *Plan de emprendimiento paa el dector "La Virginia" de la parroquia El Salto*. Babahoyo: UNIANDES.
- Marin, E. P. (2018). *Diseño de un sistema de costos*. Colombia: Dialnet.
- Marín, G. (28 de Junio de 2017). *Empresas fracasan por falta de contabilidad, dice experto*. Obtenido de <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/432215-empresas-fracasan-falta-contabilidad-dice-experto/>
- Melara, M. (29 de Noviembre de 2019). *¿Qué son y cuál es la clasificación de costos?* Obtenido de <https://contaestudio.com/clasificacion-de-los-costos/>
- Milán, F. L. (24 de abril de 2020). *PLAN V*. Obtenido de <https://www.planv.com.ec/investigacion/investigacion/el-pollo-nuestro-cada-dia-impactos-la-industria-la-carne-el-ecuador>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (9 de septiembre de 2019). Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/agricultura-la-base-de-la-economia-y-la-alimentacion/#:~:text=En%20Ecuador%2C%20este%20sector%20aporta,la%20pobreza%20en%20el%20campo.>
- Ministerio de Defensa. (2020). *DECRETO EJECUTIVO 1052*. QUITO: DEFENSA.GOB.
- Mucho Mejor Ecuador. (27 de Agosto de 2021). *El sector alimenticio y su importancia para Ecuador*. Obtenido de <https://www.muchojorecuador.org.ec/el-sector-alimenticio-y-su-importancia-para-ecuador/>
- Pino, S. (01 de abril de 2018). *Revista Espacios*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n32/a18v39n32p07.pdf>
- Rodrigues, N. (20 de Junio de 2022). *Estructura de costos: qué es y cómo crearla (con ejemplos)*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/estructura-costos#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20estructura%20de,producto%2C%20cliente%2C%20entre%20otros.>
- Sáez, R. (2007). *Contabilidad de costos*. Retrieved from https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56744482/CONTABILIDAD_DE_COSTOS_modulo-with-

cover-page-
v2.pdf?Expires=1655251018&Signature=YHqaRhWqbrWfhnNFuNCcBFaaR3moYpWEhnLyC7-
P83RR6FCVRv6gEtBz0jNQGDjr7H8VPBq4zH9wWs8~P2piZ2rjd8RSG1Q90ozSPYwtaTIP-
JG9iobXI9IYRfCTqk

Sánchez, J. (2016, Mayo 27). *Coste – Costo*. Retrieved from
<https://economipedia.com/definiciones/coste-costo.html>

Secretaría General de Comunicación de la Presidencia. (s.f.). Obtenido de
<https://www.comunicacion.gob.ec/en-beneficio-de-las-grandes-mayorias-la-ley-de-simplicidad-tributaria-fue-aprobada/#:~:text=Tributaria%20fue%20aprobada-,En%20beneficio%20de%20las%20grandes%20mayor%C3%ADas%2C%20la,de%20Simplicidad%20Tributaria%20fue%20apro>

Secretaria Tecnica de Planificacion. (2020). *Evaluacion Socioeconomica PDNA COVID marzo-mayo 2020*. Quito: STPE.

Soto, J. (2015). *Distintos tipos de costos en las empresas*. Retrieved from
https://profesormartinez.webnode.com.ar/_files/200000103-e01b7e115e/costos_tipos.pdf

Velez Yestin, M. A. (2019-2020). Impacto de a crisis sanitaria en el emprendimiento entorno latinoamericano. *Emprendimiento.ec*, 1--6.

Vélez, Y., Márquez, A., & González, J. (2020). *El emprendimiento en tiempos de pandemia en Ecuador*. Obtenido de <https://emprendimiento.ec/emprende/el-emprendimiento-en-tiempos-de-pandemia-en-ecuador/>

Wallis, C. (2019). Industria de alimnetos y bebidas: La mayor industria del pais . *Ekos*, 5-7.

Westreicher, G. (2020, Mayo 15). *Industria alimentaria*. Retrieved from
<https://economipedia.com/definiciones/industria-alimentaria.html>

Westreicher, G. (2021, Julio 16). *Sistema de costos*. Retrieved from
<https://economipedia.com/definiciones/sistema-de-costos.html>

Zapata, B. (14 de Marzo de 2021). Al año de confinamiento en Ecuador. *Economia* , pág. 9.

13. ANEXOS

LISTA EMPRENDIMIENTOS EN SOLANDA

	NOMBRES	ACTIVIDAD
1	Viveres Ecuven General	Comercialización de alimentos y/o bebidas
2	Delicate Food	Fabricación de alimentos y/o bebidas
3	Mi Tiendita	Comercialización de alimentos y/o bebidas
4	Fast Food Grill	Preparación y venta de comidas
5	El Tenderito	Fabricación de alimentos y/o bebidas
6	Grill Heart	Comercialización de alimentos y/o bebidas
7	Five Food Grill	Fabricación de alimentos y/o bebidas
8	La Básica Tiendita	Preparación y venta de comidas
9	General y Rápida	Comercialización de alimentos y/o bebidas
10	Mi Comadrita	Preparación y venta de comidas
11	Bodega Americana	Fabricación de alimentos y/o bebidas
12	Grill y Food Fast	Fabricación de alimentos y/o bebidas
13	Bufalo Cheese	Comercialización de alimentos y/o bebidas
14	Ayala Supermarket	Comercialización de alimentos y/o bebidas
15	VYG Rapidito	Comercialización de alimentos y/o bebidas
16	Las Comidas Básicas Ele	Fabricación de alimentos y/o bebidas
17	Compras Superpaquito	Comercialización de alimentos y/o bebidas
18	El Mandadito	Comercialización de alimentos y/o bebidas
19	Súper Rico y Rápido	Comercialización de alimentos y/o bebidas
20	Alfajores Artesanales Galilea	Comercialización de alimentos y/o bebidas
21	Alimentarte S.A.	Preparación y venta de comidas
22	Amore Nature	Comercialización de alimentos y/o bebidas
23	Banana Crunch	Preparación y venta de comidas
24	Bocado de Ángel	Preparación y venta de comidas
25	Be-Green	Comercialización de alimentos y/o bebidas
26	Casa Ravioli	Comercialización de alimentos y/o bebidas
27	Cake Design By Belén	Comercialización de alimentos y/o bebidas
28	Cacaohuito	Comercialización de alimentos y/o bebidas
29	Chocalasa	Comercialización de alimentos y/o bebidas
30	Chocochapito	Comercialización de alimentos y/o bebidas
31	Conservas Caseras Alyal	Preparación y venta de comidas
32	Gaia	Fabricación de alimentos y/o bebidas
33	Granitos D' Mary	Comercialización de alimentos y/o bebidas
34	Hongos Ostra:	Comercialización de alimentos y/o bebidas
35	Lemach	Comercialización de alimentos y/o bebidas

	NOMBRES	ACTIVIDAD
36	Lassi's Especería Artesanal	Comercialización de alimentos y/o bebidas
37	Los Tres Chasquis	Comercialización de alimentos y/o bebidas
38	Milano	Comercialización de alimentos y/o bebidas
39	Muchittan Gourmet	Preparación y venta de comidas
40	Nicole Chocolaterie	Preparación y venta de comidas



Soy estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana. Actualmente me encuentro realizando mi trabajo de titulación, cuyo objetivo es “Analizar los efectos en la estructura de costos de los emprendimientos del sector alimenticio surgidos en Solanda durante la pandemia del COVID-19”, para ello, solicito su colaboración con la respuesta a la presente encuesta, cuyos resultados tienen únicamente fines académicos.

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada pregunta antes de responder
- Marque con una X según corresponda
- Responda con total sinceridad

1. Edad

18-29	<input type="checkbox"/>
30-44	<input type="checkbox"/>
45-64	<input type="checkbox"/>
65 o más	<input type="checkbox"/>

2. Nombre del emprendimiento

3. ¿Cuál es la actividad principal de su emprendimiento?

Fabricación de alimentos y/o bebidas	<input type="checkbox"/>
Comercialización de alimentos y/o bebidas	<input type="checkbox"/>
Preparación y venta de comidas	<input type="checkbox"/>
*Otro	<input type="checkbox"/>

*Cual: _____

4. ¿Lleva un registro de ingresos, gastos y costos?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

5. ¿Está obligado a llevar contabilidad?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

6. ¿Usa algún sistema de costos en su emprendimiento?

Sistemas de costos por órdenes de producción	<input type="checkbox"/>
Sistema de costos por procesos	<input type="checkbox"/>
Costos por absorción	<input type="checkbox"/>
Costo directo	<input type="checkbox"/>
Costos ABC	<input type="checkbox"/>
No tengo un sistema de costos	<input type="checkbox"/>
*Otro sistema de costos	<input type="checkbox"/>

*Cual: _____

7. ¿Quién se encarga de la parte contable del negocio?

Personalmente	
Un profesional en el área contable	
Nadie	

8. ¿Cuándo inicio sus actividades?

*Antes de abril de 2020	
Abril- Junio 2020	
Julio-Diciembre 2020	
Enero-junio 2021	

*Cuando: _____

9. ¿Por qué decidió emprender?

No tenía empleo	
Tenía una idea de negocio	
Tenía capital disponible	
*Otra	

*Cual: _____

10. ¿Cómo financió inicialmente el emprendimiento?

100% capital propio	
25% capital propio- 75% capital externo	
50% capital propio - 50% capital externo	
75% capital propio -25% capital externo	
100% capital con entidades financieras	

11. ¿Conoce usted de los gastos en que incurren su negocio?

Muy poco	Poco	Medianamente suficiente	Suficiente	Mucho

12. ¿Sabe usted cuál es la diferencia entre costo y gasto?

Si	
No	

13. ¿Conoce usted la diferencia entre costo fijo y costo variable?

Si	
No	

14. ¿Cómo determinó el precio de sus productos?

Según la competencia	
Por un estudio de mercado	
En base a los costos y gastos	
Según el margen de ganancia deseado	
*Otra	

*Cual: _____

15. ¿Cuáles son sus márgenes de ganancia?

0-20%	
21-40%	
41-60%	
61-80%	

81-100%	
---------	--

16. ¿Lleva un registro del inventario de sus productos?

Siempre	Casi siempre	A veces	Nunca

17. Durante la pandemia, ¿qué estrategias empleó para atraer a su público objetivo?

Reducir el precio de sus productos	
Promociones	
Descuentos	
Servicio a domicilio	
Publicidad	
*Otra	

*Cual: _____

18. Durante la pandemia ¿qué rubros se incrementaron o redujeron?

Materias primas	
Mano de obra	
Insumos	
Gastos administrativos	
Gastos en venta	
Gastos financieros	
No sé	
*Otro	

*Cual: _____

19. Durante la pandemia ¿Cuál fue el comportamiento de sus ventas?

Incrementaron	
Disminuyeron	
Se mantuvieron igual	
No sé	

20. ¿Cuál fue la situación económica de su negocio durante la pandemia?

Utilidades	
Pérdidas	
No tuvo ni pérdidas ni ganancias	
No sabe	

21. ¿Cuál es la situación económica actual de su negocio?

Utilidades	
Pérdidas	
No tengo ni pérdidas ni ganancias	
No sabe	

22. Se encuentra interesado en un modelo de estructura de costos para su negocio

Nada interesado	Poco interesado	Medianamente interesado	Interesado	Muy interesado

GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN