PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
MATRIZ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A

ANÁLISIS DEL USO DE INFORMACIÓN DE COSTOS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN MICROEMPRESAS DE LA SIERRA ECUATORIANA

ANA LUCÍA BOADA REVELO

DIRECTOR: PhD NIKOLA PETROVIC

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PRINCIPIOS, NORMATIVA, PRÁCTICAS Y PROCESOS FINANCIEROS, CONTABLES, DE AUDITORÍA Y TRIBUTARIOS, Y SU VALOR AGREGADO PARA LAS ORGANIZACIONES

QUITO, AGOSTO 2022

Director:

PhD. Nikola Petrovic

Informantes:

Mgtr. Jaime Guada

Mgtr. Myrian Rubio

Comentado [NP1]: Encuentra los nombres de informantes con el docente Veronica Apolo.

Comentado [A2R1]: Listo, Profe

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a toda mi familia, en especial para mi Mamita y Abuelita, las maravillosas personas que me vieron crecer, que me impulsaron a seguir adelante, nunca dejaron que me rindiera y que gracias a todas sus enseñanzas y los valores que inculcaron en mí, ahora soy una persona de bien y que puede ayudar a construir una sociedad mejor.

Gracias a la familia con quien comparto cada día, y a quienes no puedo ver muy seguido, de igual forma los llevo siempre en mis recuerdos y pensamientos. De cada uno de ellos aprendí algo importante para enfrentarme a la vida con fortaleza, convicción y positivismo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a la persona más maravillosa e importante en mi vida, mi Mamita. Sin ella no estaría aquí y no podría haber terminado con éxito esta etapa universitaria ni el presente trabajo de titulación, todo se lo debo a ella. Mi Mamita ha sido siempre mi más grande apoyo, inspiración y modelo a seguir, la persona que soy hoy en día es gracias al fruto de todo su amor, enseñanzas, dedicación, cuidados y entrega. Me siento agradecida por poder culminar esta nueva etapa junto a ella.

Agradezco a otra persona especial y maravillosa, mi Abuelita. Ella siempre me ha cuidado y apoyado incondicionalmente, y este es otro logro más que solo pude conseguir por todo el amor que recibo cada día por parte de mi Abuelita, agradezco mucho el poder haber compartido otra etapa más de mi vida a su lado. También quiero agradecer a mi querido Abuelito y mi querida Tía Aidita, que, aunque ya no estén junto a nosotros sé que siempre nos cuidan, protegen y guían cada uno de los pasos que doy.

Agradezco a la familia con quien estuve desde que nací y con quienes compartí y sigo compartiendo bellos momentos. Especialmente a mi Tía Nancy, Tía Paty, Prima Glendita, por siempre quererme y apoyarme, por todos sus sabios consejos, sin ustedes no sería la persona que soy. A mi Prima Moni y Primo Aito, por estar conmigo desde pequeña y enseñarme tantas cosas, por todos los juegos, risas y momentos felices que pasamos juntos.

Agradezco a todos los amigos que hice a lo largo de esta etapa universitaria, con quienes compartimos muchas historias y seguimos apoyándonos mucho, las clases fueron más divertidas gracias a ellos.

Agradezco a todos los profesores con quienes recibí clases, y aquellos profesores con quienes pude compartir más, agradezco por todos sus consejos, aprendí mucho en cada materia y sé que todo lo aprendido me ayudará en gran medida dentro del ámbito profesional.

Un agradecimiento especial a mi Tutor de Tesis, el Profesor Nikola Petrovic, quien me ayudó mucho para la correcta realización de este trabajo de titulación, y que, gracias a todos sus conocimientos, enseñanzas y apoyo logré culminar de manera satisfactoria esta etapa académica.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN 1

1. HERRAMIENTAS PARA EL ANÁLISIS DE INFORMACIÓN DE COSTOS Y TOMA DE DECISIONES 5

1.1 El Proceso de Toma de Decisiones en Empresas 5

1.2 Costos Fijos y Costos Variables 7

1.2.1 Costos Fijos 7

1.2.2 Costos Variables 8

1.2.3 Representación Gráfica de los Costos Fijos y Variables 9

1.3 Métodos de Costeo según el tratamiento de los Costos Fijos y Variables 12

1.3.1 Costeo Absorbente 12

1.3.2 Costeo Directo 13

1.4 Análisis Costo-Volumen-Utilidad 13

1.4.1 Margen de Contribución 14

1.4.2 Métodos para interpretar el Análisis Costo-Volumen-Utilidad 15

1.4.3 Punto de Equilibrio 16

1.4.4 Metas en Utilidades 19

1.4.5 Supuestos del Análisis Costo-Volumen Utilidad 20

1.5 Teoría de Restricciones 21

1.5.1 Decisiones de Mezcla de Productos con Restricciones 23

1.6 Fijación de Precios 23

1.6.1 Factores que influyen en la Fijación de Precios 24

1.6.2 Decisiones de Fijación de Precios 25

1.7 Costos de Oportunidad 30

2 REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA Y HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EN LAS PYMES 32

2.1 Principales Objetivos de Estudio sobre las Lecturas Analizadas 32

2.2 Comparación de la Metodología empleada por los diferentes Autores 33

2.3 Impacto de las PYMES en las Economías de los Países 34

2.3.1 Situación de los Emprendimientos y Empresas en Ecuador 35

2.4 Conocimiento acerca de la Contabilidad Administrativa en las PYMES 36

2.5 Uso de la Contabilidad Administrativa en Empresas Grandes y Pequeñas 37

2.6 Principales dificultades de las PYMES para adoptar herramientas de Contabilidad Administrativa 41

2.7 Beneficios del Uso de la Contabilidad Administrativa en las PYMES 43

2.8 Elaboración de Hipótesis para Estudio 44

3 RÉGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS EN ECUADOR 49
3.1 Definiciones y Generalidades del Régimen para Microempresas 49
3.2 Registro Único para Microempresas 50
3.3 Limitaciones al Régimen para Microempresas 50
3.4 Inscripción y Permanencia de los Contribuyentes en el Régimen 51
3.5 Deberes Formales de los Microempresarios 53
3.6 Declaración de Impuestos para Microempresas 55
3.6.1 Declaración del Impuesto a la Renta 55
3.6.2 Declaración del IVA e ICE 56
3.6.3 Retenciones en la Fuente 56
4 METODOLOGÍA Y APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA INVESTIGACIÓN 57
4.1 Enfoque de la Investigación 57
4.2 Alcance del Estudio 58
4.3 Contexto de la Investigación 58
4.4 Diseño de la Investigación 59
4.5 Recolección de Datos 59
4.5.1 Fuentes Primarias 59
4.5.2 Fuentes Secundarias 61
4.5.3 Procesamiento de los Datos 61
4.6 Selección de la Muestra 62
5 ANÁLISIS DE RESULTADOS 64
5.1 Características de la Muestra 64
5.2 Conocimiento y Aplicación de Conceptos de Ingresos y Costos para la Toma de Decisiones 69
5.3 Análisis de las Hipótesis Planteadas 75
6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 87
ANEXOS 91
REFERENCIAS 112

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comparación entre Costos Fijos y Costos Variables 9
Tabla 2. Fórmulas del Margen de Contribución 15
Tabla 3. Fórmulas del Punto de Equilibrio 17
Tabla 4. Productos o Servicios ofrecidos por las Microempresas 65
Tabla 5. Productos y Servicios ofrecidos por las Microempresas 66
Tabla 6. Número total de encuestados que conocen y aplican los términos de costos 73
Tabla 7. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según el nivel de educación de los Microempresarios 75
Tabla 8. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según el tamaño de las Microempresas medido por su nivel de ingresos 77
Tabla 9. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según la antigüedad de las Microempresas 79
Tabla 10. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según la contratación de un contador externo en las Microempresas 80
Tabla 11. Información de Microempresas cuyos dueños o administradores contratan a contadores externos para realizar el costeo a sus productos o servicios 82
Tabla 12. Porcentaje de respuestas positivas de Microempresarios que contratan a contadores externos para desempeñar la función de costeo de sus productos o servicios 83
Tabla 13. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según el tipo de contribuyente de las Microempresas 84

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Representación Gráfica del Costo Fijo Total 9
Figura 2. Representación Gráfica del Costo Fijo por Unidad.....10
Figura 3. Representación Gráfica del Costo Variable Total 10
Figura 4. Representación Gráfica del Costo Variable por Unidad.....11
Figura 5. Representación Gráfica del Costo Total.....11
Figura 6. Representación Gráfica del Costo Total por Unidad.....12
Figura 7. Tipo de Contribuyente de las Microempresas.....64
Figura 8. Años de Operación de las Microempresas 65
Figura 9. Formación Académica de los Microempresarios 67
Figura 10. Forma de Declaración de IVA e ICE 67
Figura 11. Contratación de Contador Externo en las Microempresas.....68
Figura 12. Funciones Principales realizadas por Contadores Externos.....68
Figura 13. Costos y Gastos del Negocio se llevan de manera separada de los 69
Figura 14. Conocimiento de los Costos y Gastos Mensuales del Negocio 70
Figura 15. Conocimiento de las Ventas Mensuales del Negocio.....70
Figura 16. Rango de Ventas Mensuales de las Microempresas.....71
Figura 17. Significado que mejor describe a la Utilidad.....71
Figura 18. Conocimiento de la Utilidad del Negocio en 2020.....72
Figura 19. Producto con mejor ganancia en un año.....72
Figura 20. Forma de determinar los precios a los productos o servicios 74
Figura 21. Producto para continuar con su venta.....74

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo de titulación se abordará el uso de información de costos como una herramienta para la toma de decisiones en microempresas ecuatorianas. El objetivo principal de la investigación es determinar si el uso de información de costos varía en función de las características particulares de cada microempresa y/o de las características que presentan los dueños o administradores de dichas empresas.

En la presente investigación la metodología empleada fue de tipo descriptiva y correlacional, al investigar sobre las características particulares de las microempresas y de los dueños o administradores, esto mediante herramientas cómo entrevistas y encuestas respaldadas por una muestra; para posteriormente analizar la información, presentar la estadística descriptiva de las variables obtenidas y determinar las razones de las diferencias o similitudes entre cada microempresa, mediante el planteamiento y análisis de las hipótesis.

Los resultados obtenidos de la investigación fueron que las características particulares de los microempresarios como su nivel de educación, y las características de cada microempresa como el tamaño, los años de operación, la contratación de un contador externo, y el tipo de contribuyente, influyen en menor o mayor medida para el conocimiento y uso de información de costos por parte de los dueños o administradores de las microempresas.

ABSTRACT

In the present dissertation, the use of cost information as a decision-making tool on Ecuadorian microbusinesses is addressed. The main objective of the research is to determine if the use of cost information varies depending on the particular characteristics of each microbusiness or due to the characteristics of the owners or managers of these companies.

In this research, the methodology used was descriptive and correlational. The particular characteristics of microbusinesses and of their owners or managers are analyzed, using tools such as interviews and surveys supported by a sample of firms. The information obtained was analyzed, and the descriptive statistics of variables of interest were calculated, and the reasons for the differences or similarities between each microbusiness, through confirmation or rejection of the hypothesis developed were found.

The results obtained from the investigation were that the particular characteristics of microentrepreneurs such as their level of education, and the characteristics of each microbusiness such as size, years of operation, the hiring of an external accountant, and the type of taxpayer, affect, to a lesser or a greater extent, the knowledge and use of cost information by the owners or managers of microbusinesses.

INTRODUCCIÓN

Comentado [NP3]: Te falta incluir números de página en pie de página.

Comentado [A4R3]: Listo, Profe

Actualmente las empresas utilizan la información de costos para diferentes fines, ya sea para el control de gastos en sus operaciones, la determinación de los costos unitarios, analizar la rentabilidad, para costear un bien o servicio, aprovechar su capacidad productiva o para valorar sus inventarios; sin embargo, el estudio de los costos es mucho más amplio y presenta una estrecha relación con la parte administrativa de las organizaciones (Robles, 2012).Los costos constituyen información que ayuda a determinar las características de las diferentes actividades, procesos y productos de las empresas; y esto contribuye en gran medida a la toma de decisiones, a la planeación y control administrativo (Ramírez, 2008).

Las decisiones basadas en costos benefician a cualquier organización; inclusive pequeñas empresas o emprendimientos, ya que muchas veces estas desconocen su información sobre costos, incluso no llevan una contabilidad adecuada. En nuestro país, más del 65% de negocios no cuentan con un registro único de contribuyentes (RUC) y un 70% no maneja ningún registro contable de sus actividades (RFD, 2017).

Es imprescindible que los emprendedores conozcan y manejen los costos dentro sus organizaciones, con el fin de tomar decisiones acertadas que les genere beneficios a futuro y les ayude a tener mejores oportunidades dentro del gran mercado competitivo que existe hoy en día.

En la presente investigación se abordará el uso de información de costos en microempresas ecuatorianas y de qué manera esta es utilizada por parte de los dueños o administradores. Los objetivos del presente trabajo son analizar el uso de información de costos para la toma de decisiones en microempresas ecuatorianas, examinar los diferentes

factores que influyen en el uso de costos en microempresas, e investigar las herramientas de costos para la toma de decisiones empleadas por microempresas.

Para poder realizar el respectivo estudio, primero se realizaron entrevistas preliminares de carácter exploratorio a dueños de microempresas familiarizados con el tema de investigación, con el fin de tener una retroalimentación y validación por parte de los entrevistados y poder plantear las preguntas que posteriormente se añadirían a las encuestas.

A partir de la base proveniente del Catastro de Contribuyentes bajo el Régimen Impositivo para Microempresas, se obtuvo la muestra de empresas a quienes se realizarían las encuestas. Para limitar aún más la población, se hizo un muestreo aleatorio y se obtuvieron 55 empresas a quienes y después de tener todas las preguntas corregidas y validadas, se procedió a realizarles las encuestas.

Los principales resultados obtenidos después de realizar el estudio fueron que las características particulares de los microempresarios como su nivel de educación, influyen en un mayor uso de información de costos. Los microempresarios con estudios superiores presentan un mayor conocimiento y hacen uso de información de costos en mayor medida, esto puede darse en parte gracias a los conocimientos adquiridos durante sus años de estudio.

De manera similar, las características de cada microempresa como el tamaño, los años de operación, la contratación de un contador externo, y el tipo de contribuyente, influyen en el conocimiento y uso de información de costos. A pesar de que no se encontraron diferencias muy significativas en los datos obtenidos para estos factores, en el tamaño de las microempresas se encontró que, a un mayor nivel de ingresos mensuales, el uso de costos será mayor; en referencia a los años de operación de las microempresas, mientras más años de estar operativa tenga una empresa, el uso de información de costos será mayor.

La contratación de un contador externo también influye en un mayor uso de información de costos, independientemente de si es encargado sólo de manejar costos o tiene a su cargo otras actividades. También se obtuvieron resultados de que las empresas que están obligadas a llevar contabilidad hacen un mayor uso de información de costos a comparación de las empresas que no presentan obligatoriedad en llevar contabilidad.

A continuación, se presenta la distribución de los capítulos y los temas tratados en cada uno.

En el capítulo 1 se expondrán las diferentes herramientas y métodos para el análisis de la información de costos, se investigará sobre los costos fijos, costos variables, costos de oportunidad, el análisis costo-volumen-utilidad, análisis marginal, el método de fijación de precios, así como el proceso para toma de decisiones en las empresas basado en el método científico.

En el capítulo 2 se hará una revisión de la literatura referente a la contabilidad administrativa y las herramientas para gestión de pequeñas y medianas empresas. Se tomarán como base artículos científicos de autores de diferentes países y se expondrán los objetivos específicos de cada investigación. Posteriormente, se compararán las diferentes metodologías aplicadas por cada autor, analizando el conocimiento y uso de contabilidad administrativa dentro de las empresas. Cómo punto final del capítulo se presentarán las hipótesis con base en la literatura revisada.

En el capítulo 3 se hablará sobre el régimen impositivo para microempresas en Ecuador, su definición, generalidades, limitaciones, características, así como los deberes y obligaciones que deben cumplir los contribuyentes pertenecientes a este régimen.

En el capítulo 4 se expondrá la metodología de la investigación, su enfoque, contexto, las fuentes de información utilizadas, así como el proceso para definir la muestra necesaria para la obtención de datos mediante la elaboración de encuestas.

En el capítulo 5 se analizarán los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los microempresarios, y se evaluarán y analizarán cada una de las hipótesis planteadas con el fin de concluir si son verdaderas o no. Con estos resultados se podrá observar en que ámbitos la información de costos es más o menos utilizada, y que términos son más conocidos por los microempresarios.

Finalmente, en el capítulo 6 se presentarán las conclusiones y recomendaciones con respecto al estudio de investigación realizado, y en base a las hipótesis planteadas se llegará a concluir si los microempresarios ecuatorianos hacen uso o no de la información de costos en sus negocios, y cuáles son los principales factores que influyen para su aplicación.

1. HERRAMIENTAS PARA EL ANÁLISIS DE INFORMACIÓN DE COSTOS Y TOMA DE DECISIONES

1.1 El Proceso de Toma de Decisiones en Empresas

Diariamente las empresas se enfrentan con la difícil tarea de tomar decisiones, de elegir entre varias opciones la que sea más adecuada para su organización y que les genere beneficios a futuro.

Los empresarios deben tomar muchas decisiones, algunas de ellas son decisiones de rutina mientras que otras pueden llegar a causar cambios drásticos en las operaciones, rentabilidad o imagen de la empresa (Amaya, 2010).

De acuerdo con Horngren et al. (2012) el proceso de toma de decisiones consta de cinco pasos:

1) Identificación del Problema o Incertidumbre. En este paso se determina cuál es el principal problema o incertidumbre que debe afrontar la empresa y cuáles son las posibles alternativas que tiene para manejar dicha situación.

2) Obtención de la Información. La recolección previa de información es importante para poder tomar una decisión y tener una mejor comprensión del problema al que se está enfrentando la empresa. Se deben realizar investigaciones de cada persona, proceso u objeto implicados y cuya información pueda llegar a ser relevante para la toma de decisiones.

3) Realizar Predicciones. En base a toda la información recolectada, se puede comenzar a hacer predicciones acerca del futuro; es decir qué pasaría si se escoge entre una u otra alternativa. Estas predicciones pueden ser respaldadas por eventos pasados en los que hayan ocurrido situaciones similares o por el conocimiento y experiencia de quienes sean los encargados de evaluar la situación.

4) Toma de decisiones mediante la elección entre alternativas. Para la correcta toma de decisiones es fundamental tener una estrategia clara, congruente y precisa entre todos los involucrados de la decisión, ya que facilita el proceso y ayuda a la organización a cumplir con sus objetivos estratégicos.

Estos cuatro primeros pasos se identifican de forma general como un proceso de planeación. En la planeación se definen los objetivos, estrategias y la predicción de resultados mediante la elección entre diferentes alternativas, así como también la comunicación efectiva de los objetivos y resultados obtenidos (Horngren et al. 2012).

5) Implementación de la decisión, evaluación del desempeño y aprendizaje. Una vez que ya se conoce a fondo el problema, que se haya recolectado toda la información posible, se hayan realizado predicciones y creado una estrategia de acción adecuada, se puede llegar a una decisión en común que genere beneficios para la empresa (Horngren et al. 2012).

Horngren et al. (2012) también mencionan que cuando se realizan las predicciones futuras con respecto a cada alternativa, la realidad puede ser otra y se podrían obtener resultados diferentes a los esperados, por ello es necesario realizar una evaluación de cómo se manejó el problema, y que se pudo aprender de todo el proceso. El aprendizaje puede generar cambios en los objetivos, estrategias o en la forma de identificar las alternativas y mecanismos de acción.

Para una toma de decisiones eficiente las empresas alrededor del mundo están reconociendo la importancia que representan los procesos contables y la aplicación de estándares internacionales para realizar transacciones comerciales en cualquier parte del mundo, independientemente de su economía o de la moneda que manejen. A nivel internacional, la contabilidad se estandariza de acuerdo con los lineamientos de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

Según Arévalo, Navarro y Quintero (2019), las PYMES muchas veces desconocen la existencia de técnicas contables para la toma de decisiones a nivel gerencial. Otra de las problemáticas que tienen las empresas, en su mayoría negocios pequeños, es que estas no llevan una contabilidad formal y no elaboran estados financieros, solo realizan sus registros en libretas lo cual dificulta en gran medida la toma de decisiones internas, ya que no existe la documentación suficiente para hacer comparaciones y ver cuáles serían las opciones que más beneficiarían a la empresa.

A continuación, se describirán los tipos de costos que son utilizados para la toma de decisiones, y las principales técnicas de toma de decisiones con base en estos costos.

1.2 Costos Fijos y Costos Variables

Para el análisis de los diferentes sistemas de costos y herramientas para toma de decisiones, es primordial saber diferenciar entre un costo variable y un costo fijo.

1.2.1 Costos Fijos

Según García (2008), los costos fijos son aquellos costos que permanecen constantes por un período de tiempo determinado, sin que se vean alterados por cambios o variaciones en el volumen de diferentes operaciones. A los costos fijos siempre se les refiere en un

período de tiempo determinado, usualmente un año, ya que en el largo plazo todos los costos tienden a volverse variables.

Los costos fijos de producción permanecen constantes independientemente del volumen de producción, por ejemplo, los sueldos del personal de la planta. Por otro lado, los costos fijos de operación son aquellos que permanecen constantes independientemente del volumen de ventas, por ejemplo, los sueldos del personal administrativo (García, 2008).

Con respecto a los costos fijos unitarios de producción y operación, García (2008) afirma que, a mayor volumen de producción o ventas, el costo unitario fijo será menor, y cuando el volumen de ventas sea menor, el costo unitario fijo será mayor.

1.2.2 Costos Variables

Un costo variable es aquel que cambia en proporción directa con la variación en el nivel de actividad causante del costo, en cambio un costo fijo no se ve afectado por dicha variación. Esta relación tiene sentido cuando se habla de la cantidad total y no del monto en unidades (Horngren et al. 2006). Similarmente, para García (2008) los costos variables son aquellos costos que varían de forma directa con respecto al volumen de las diferentes operaciones.

Los costos variables de producción cambian en relación directa con un aumento o disminución en el volumen de producción, por ejemplo, la materia prima directa. Por otro lado, los costos variables de operación o también llamados gastos de ventas cambian en relación directa con un aumento o disminución en el volumen de ventas, por ejemplo, las comisiones de los vendedores (García, 2008).

Una clara diferencia entre los costos fijos y variables es que los costos unitarios variables de producción y de operación permanecen constantes, no varían con respecto al volumen, mientras que los costos fijos unitarios si varían (García, 2008).

En la Tabla 1 se puede ver una comparación de cómo cambian los costos fijos y variables según varía el nivel de actividad causante del costo:

Tabla 1. Comparación entre Costos Fijos y Costos Variables

Si el nivel de actividad causante del costo aumenta o disminuye		
Tipo de Costo	**Costo Total**	**Costo por Unidad**
Costos Fijos	No cambian	Incrementan o disminuyen
Costos Variables	Incrementan o disminuyen	No cambian

Fuente: Horngren et al. (2006)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

1.2.3 Representación Gráfica de los Costos Fijos y Variables

En la Figura 1 y Figura 2 se presenta el comportamiento de los costos fijos totales y los costos fijos por unidad:

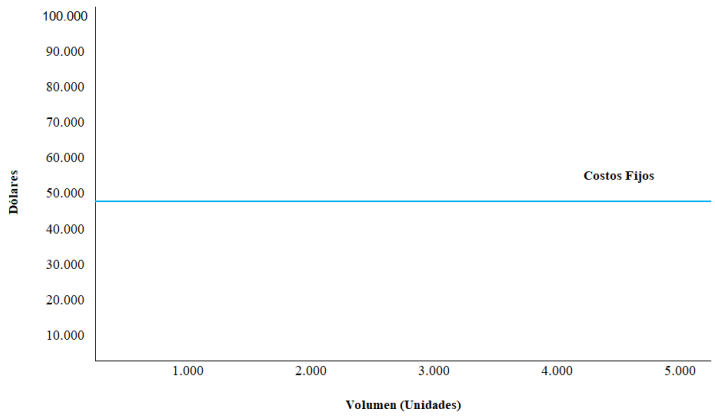


Figura 1. Representación Gráfica del Costo Fijo Total
Fuente: García (2008)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

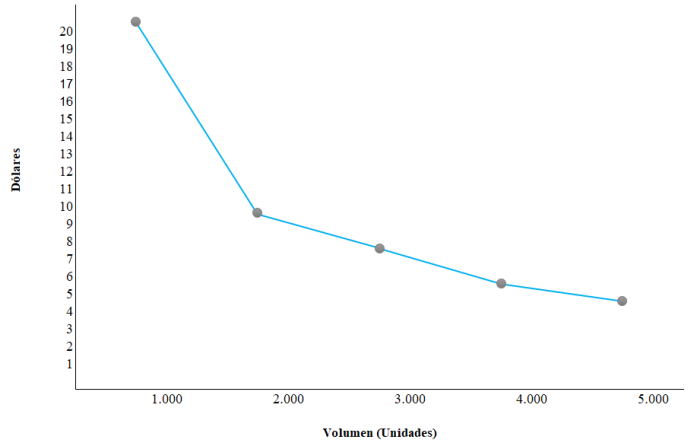


Figura 2. Representación Gráfica del Costo Fijo por Unidad
Fuente: García (2008)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

En la Figura 3 y Figura 4 se presenta el comportamiento de los costos variables totales y los costos variables por unidad:

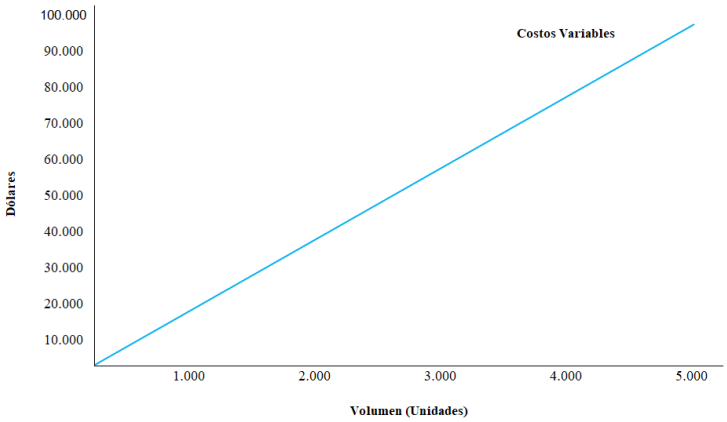


Figura 3. Representación Gráfica del Costo Variable Total
Fuente: García (2008)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

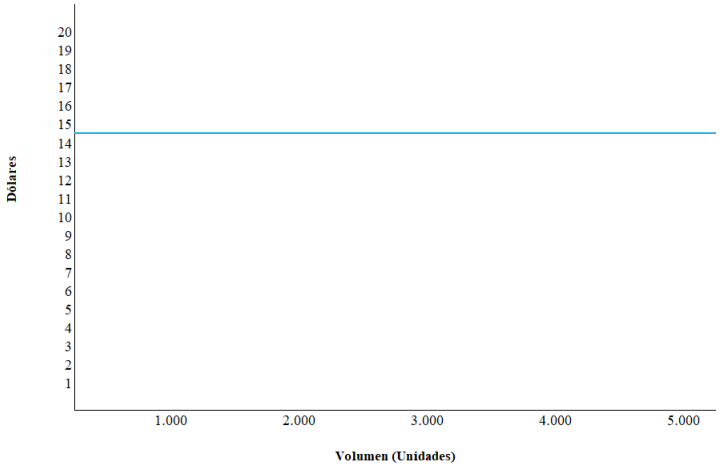


Figura 4. Representación Gráfica del Costo Variable por Unidad
Fuente: García (2008)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

En la Figura 5 y Figura 6 se presenta el comportamiento de los costos totales que son la suma de los costos fijos y los costos variables, y también se presentan los costos totales por unidad:

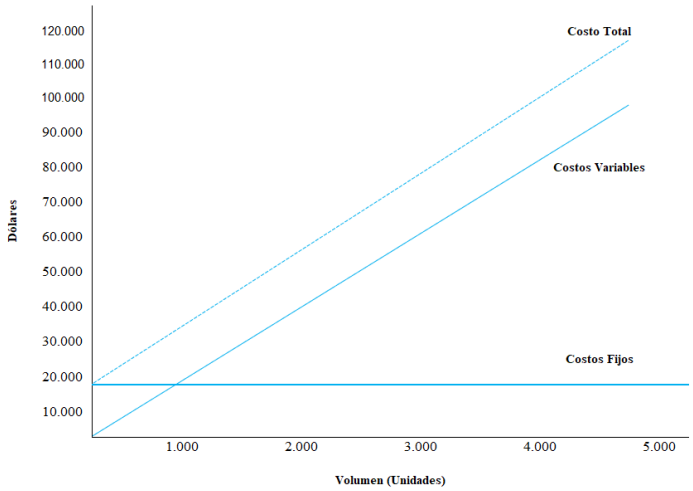


Figura 5. Representación Gráfica del Costo Total
Fuente: García (2008)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

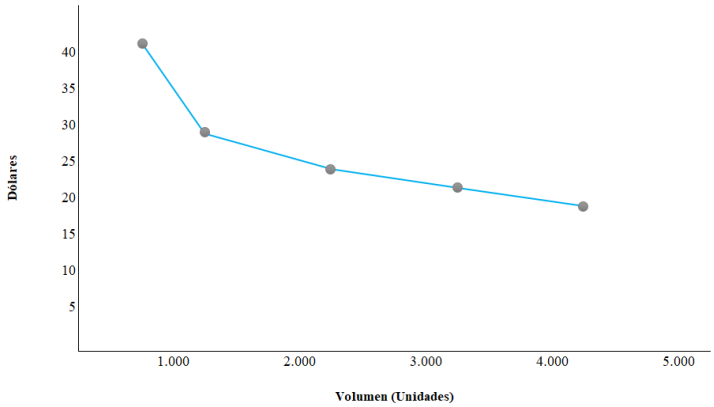


Figura 6. Representación Gráfica del Costo Total por Unidad
Fuente: García (2008)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

1.3 Métodos de Costeo según el tratamiento de los Costos Fijos y Variables

Los métodos de costeo que se derivan del tratamiento de los costos fijos y variables son el Costeo por Absorción y el Costeo Directo.

Antes las empresas debían elegir entre uno de los dos métodos de costeo mencionados; sin embargo, actualmente los sistemas de información que se usan en las organizaciones permiten generar reportes considerando los dos tipos de costeo.

1.3.1 Costeo Absorbente

El Costeo Absorbente también conocido como Costeo Total, es aquel que toma en cuenta tanto a los costos fijos como variables, y estos llegan a formar parte del costo del bien o servicio ya que a los dos costos se los considera indispensables (Polo, 2013).

Los costos fijos se reparten utilizando diferentes criterios de asignación como el número de unidades producidas, horas máquina o de mano de obra, entre otros. En cuanto al costo fijo de las unidades que no fueron vendidas durante el período estas se las guarda en inventario, y las unidades vendidas se convierten en costo de ventas en el Estado de Resultados (Torres, 2002).

1.3.2 Costeo Directo

El Costeo Directo, también conocido como Costeo Variable, consiste en el "análisis del comportamiento de los costos de producción y operación, para clasificarlos en costos fijos y costos variables, con el objeto de proporcionar suficiente información relevante a la dirección de la empresa" (García, 2008, p. 234).

En el método de costeo directo, los costos variables de producción son considerados como costos del producto y forman parte del inventario, mientras que los costos fijos de producción y los costos fijos y variables de operación, se los considera como gastos de fabricación del período y se los registra en el Estado de Resultados (Cano, 2013).

Según Sinisterra y Polanco (2011), el método de costeo directo es una herramienta útil para la toma de decisiones a corto plazo, además ayuda al análisis de la relación costo-volumen-utilidad y a la fijación de precios porque evita las variaciones de los costos por cambios en el volumen de actividad de operación o producción.

1.4 Análisis Costo-Volumen-Utilidad

El Análisis Costo-Volumen-Utilidad es una herramienta muy útil para la planeación administrativa y la toma de decisiones. También puede ayudar a identificar el alcance y la magnitud de los problemas económicos que puede tener la empresa y a encontrar una solución óptima (Hansen y Mowen, 2007).

El Análisis Costo-Volumen-Utilidad trata sobre la relación que tienen los ingresos y los costos totales con la variación en las unidades vendidas, el precio de venta o los costos variables y fijos de un producto. Mediante este análisis, se puede calcular el número de unidades que se necesitan vender para alcanzar un punto de equilibrio o para generar una utilidad deseada (Horngren et al. 2012).

Por otra parte, los gerentes usan este análisis para tomar decisiones que resultan estratégicas dentro de las organizaciones y donde diferentes alternativas pueden afectar a distintas variables. “El análisis CVU ayuda a los gerentes a tomar decisiones sobre productos mediante la estimación de la rentabilidad esperada de dichas alternativas” (Horngren et al. 2012, p. 72).

1.4.1 Margen de Contribución

El margen de contribución es la diferencia entre los ingresos totales y los costos variables totales. Este margen explica el cambio en la utilidad operativa con respecto a la variación de unidades vendidas (Horngren et al. 2012).

“El margen de contribución representa la riqueza residual con la que la empresa intentará cubrir sus costos fijos” (Ramírez, 2008, p. 160).

Según el enfoque del margen de contribución que plantea Ramírez (2008), se puede concluir que, si una empresa quiere generar utilidad, debe cumplir con dos condiciones:

Primero, que el precio de venta por unidad sea mayor al costo variable por unidad. Segundo, que el volumen de ventas sea lo suficientemente grande para que se obtenga un margen de contribución superior a los costos fijos.

Algunas fórmulas que se pueden usar para calcular el margen de contribución se las puede observar en la Tabla 2:

Tabla 2. Fórmulas del Margen de Contribución

Término	Fórmula
Margen de Contribución =	*Ingresos Totales – Costos Variables Totales*
Margen de Contribución =	*Margen de Contribución por Unidad x Número de Unidades Vendidas*
Margen de Contribución en porcentaje =	$\frac{Margen\ de\ Contribución\ por\ unidad}{Precio\ de\ Venta}$
Margen de Contribución =	*Margen de Contribución en Porcentaje x Ingresos (En dólares)*
Margen de Contribución por unidad =	*Precio de Venta – Costos Variables por Unidad*

Fuente: Horngren et al. (2012)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

1.4.2 Métodos para interpretar el Análisis Costo-Volumen-Utilidad

Según Horngren et al. (2012) existen dos métodos que pueden ser útiles para la toma de decisiones en relación con la utilidad operacional y las ventas de unidades específicas. Estos son el Método de la Ecuación y el Método del Margen de Contribución. Los dos métodos también son de ayuda para entender las relaciones que existen en el Análisis CVU.

1.4.2.1 Método de la Ecuación

La siguiente ecuación es la base para el cálculo de la utilidad operacional para diferentes cantidades de unidades vendidas.

[(Precio de Venta x Cantidad de Unidades Vendidas) - (Costo Variable por Unidad x Cantidad de Unidades Vendidas)] - Costos Fijos = Utilidad Operacional

1.4.2.2 Método del Margen de Contribución

Está ecuación se obtiene agrupando la ecuación del primer método.

[(Precio de Venta - Costo Variable por Unidad) x (Cantidad de Unidades Vendidas)] - Costos Fijos = Utilidad Operacional

(Margen de Contribución por Unidad x Cantidad de Unidades Vendidas) - Costos Fijos = Utilidad Operacional

1.4.3 Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio ayuda a determinar cuántas unidades de un producto deben ser vendidas para obtener una cantidad determinada de ingresos o cuánto se debe vender para no generar pérdidas (Horngren et al. 2012).

"El punto de equilibrio es aquella cantidad de producción vendida a la cual los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, la cantidad de producción vendida que da como resultado $0 de Utilidad" (Horngren et al. 2012, p. 68).

En la planeación, el punto de equilibrio es una referencia importante ya que es el límite que ayuda a planificar acciones que fomenten estar siempre arriba de él, lo que significaría tener utilidades mayores a $0 (Ramírez, 2008).

Partiendo de la ecuación del Método del Margen de Contribución planteada por Horngren et al. (2012):

(Margen de Contribución por Unidad x Cantidad de Unidades Vendidas) - Costos Fijos = Utilidad Operacional

En el punto de equilibrio por definición la utilidad operacional es $0 por ende la ecuación quedaría de la siguiente forma:

(Margen de Contribución por Unidad x Punto de Equilibrio en número de Unidades Vendidas) = Costo Fijos

Otras formas de expresar la ecuación del Punto de Equilibrio pueden verse en la Tabla 3:

Tabla 3. Fórmulas del Punto de Equilibrio

Término	Fórmula
Punto de Equilibrio en número de unidades =	$\frac{Costos\ Fijos}{Margen\ de\ Contribución\ por\ unidad}$
Punto de Equilibrio expresado en términos monetarios =	*Punto de Equilibrio en número de unidades x Precio de Venta*
Margen de Contribución en porcentaje =	$\frac{Margen\ de\ Contribución\ por\ unidad}{Precio\ de\ Venta}$
Punto de Equilibrio en Ingresos =	$\frac{Costos\ Fijos}{\%\ Margen\ de\ Contribución}$

Fuente: Horngren et al. (2012)
Elaborada por: Ana Lucía Boada

1.4.3.1 Punto de Equilibrio en Varias Líneas

Cuando se habla acerca de una sola línea de productos se utiliza el margen de contribución unitario; sin embargo, en muchas empresas se elaboran diferentes productos por lo que esto afecta en la forma de calcular el Punto de Equilibrio.

Según Ramírez (2008) para calcular el Punto de Equilibrio en varias líneas de productos, primero se debe obtener el punto de equilibrio en unidades con la siguiente fórmula:

$$\textit{Punto de Equilibrio en número de unidades} = \frac{Costos\ Fijos\ Totales}{Margen\ de\ Contribución\ Ponderado}$$

Después se deben relacionar las unidades obtenidas de la anterior fórmula, con los porcentajes de participación de cada línea de producto para poder definir cuál es la cantidad que debe venderse de cada una de ellas, y así alcanzar el punto de equilibrio. El margen de contribución ponderado se calcula "multiplicando el margen de contribución de cada producto por su participación y sumando los resultados obtenidos" (Cano, 2013, p. 130).

Cuando se usa el Análisis CVU en una empresa con varias líneas de productos, se añade un supuesto extra. De acuerdo con Ramírez (2008) este es: La mezcla de productos es constante en un intervalo de tiempo razonable, por lo que la composición de la mezcla no cambiará. Para que la empresa cumpla con este supuesto debe realizar un análisis de mercado para conocer cuáles son las expectativas de ventas futuras de sus productos.

Para las empresas que tienen varias líneas de productos otra opción es hacer uso del margen de contribución en forma porcentual, ya que si la empresa mantiene un margen constante en cada línea de producto puede hacer el Análisis CVU desde la perspectiva de ventas y no de la mezcla de ventas (Ramírez, 2008).

La fórmula del margen de contribución en porcentaje según Horngren et al. (2012) es la siguiente:

$$\textit{Margen de Contribución en porcentaje} = \frac{Margen\ de\ Contribución\ por\ unidad}{Precio\ de\ Venta}$$

1.4.4 Metas en Utilidades

El punto de equilibrio brinda información útil a las empresas, pero la mayoría de ellas lo que aspira es a tener una utilidad operacional que sea superior a $0; por lo que usualmente fijan una meta de ingresos específica. La meta de utilidad operacional se puede expresar en monto o en un porcentaje del ingreso por las ventas (Hansen y Mowen, 2007).

1.4.4.1 Utilidad Operacional fijada como Meta

Según Horngren et al. (2012) para poder calcular cuantas unidades se necesitan vender, se debe reemplazar la utilidad deseada en las ecuaciones del Método del Margen de Contribución descritas anteriormente. En el punto de equilibrio se tomaba como supuesto que la utilidad operacional era $0, en cambio ahora la utilidad se cambia por cualquier cantidad de dinero que la empresa tenga como meta alcanzar.

Partiendo de la ecuación:

(Margen de Contribución por Unidad x Cantidad de Unidades Vendidas) - Costos Fijos = Utilidad Operacional

$$\textit{Cantidad de Unidades que se deberán vender} = \frac{Costos\ Fijos + Utilidad\ Operacional\ deseada}{Margen\ de\ Contribución\ por\ Unidad}$$

También se puede reemplazar la Utilidad Operacional deseada en esta ecuación y obtener la cantidad de unidades que se deben vender:

[(Precio de Venta x Cantidad de Unidades Vendidas) - (Costo Variable por Unidad x Cantidad de Unidades Vendidas)] - Costos Fijos = Utilidad Operacional Deseada

1.4.4.2 Utilidad después de Impuestos fijada como meta

Al calcular el punto de equilibrio, el Impuesto a la Renta no afecta a la Utilidad ya que esta es tomada como $0. Sin embargo, cuando la empresa fija una utilidad meta y necesita saber cuántas unidades de un producto vender para alcanzar dicha utilidad, se debe considerar la Utilidad Neta deseada, la cual es la Utilidad Operacional deseada después de haberle restado los impuestos. Los impuestos se calculan como un porcentaje de la utilidad (Hansen y Mowen, 2007).

La utilidad después de impuestos se calcula de la siguiente manera:

Utilidad Neta deseada = Utilidad Operacional deseada – (Utilidad en Operación deseada x Tasa Fiscal)

Utilidad Neta deseada = (Utilidad Operacional deseada) x (1 - Tasa Fiscal)

$$Utilidad\ Operacional\ deseada\ = \frac{Utilidad\ Neta\ deseada}{1\ -\ Tasa\ Fiscal}$$

1.4.5 Supuestos del Análisis Costo-Volumen Utilidad

Según los autores (Hansen y Mowen, 2007; Horngren et al. 2012) se deben tomar en cuenta algunos supuestos que salen como resultado del Análisis CVU, estos se describen a continuación:

1) El análisis supone una función lineal para los ingresos y costos. Los cambios en el nivel de ingresos y de los costos surgen únicamente como resultado de variaciones en el número de unidades vendidas.

2) El precio, costos fijos totales y costos variables por unidad son conocidos, pueden ser identificados claramente y permanecen constantes.

3) Los costos totales se pueden separar en dos componentes: Componente fijo que no varía con las unidades vendidas y un componente variable que si cambia con respecto a las unidades vendidas.

4) Todo lo que se produce, se vende.

5) Los precios y costos se conocen con seguridad.

1.5 Teoría de Restricciones

Cada mezcla de productos o servicios producen diferentes efectos en las utilidades de una organización, las empresas deben seleccionar la mezcla que maximice sus utilidades y que les genere el mayor margen de contribución (Ramírez, 2008).

La Teoría de Restricciones ayuda a las empresas a determinar las restricciones internas y externas, y poder utilizarlas a su favor para lograr un mejor desempeño y alcanzar sus metas empresariales. En esta teoría lo que se trata de hacer es maximizar el efectivo que se genera a través de las ventas, es decir la diferencia entre los ingresos por ventas menos algunos costos variables como la materia prima, con niveles de inventarios adecuados y con gastos de operación mínimos, todo realizado mediante el correcto manejo de las restricciones (Ramírez, 2008).

“Este enfoque trata de reducir el tiempo que se utiliza desde que se transforman los insumos hasta que se entrega al cliente el producto servicio. Esta reducción de tiempo se

logra eliminando las diferentes restricciones que enfrentan las organizaciones" (Ramírez, 2008, p. 130).

Según el modelo de la teoría de restricciones expuesto por Ramírez (2008), los pasos que deben seguirse para que las empresas logren sus objetivos de mejoramiento son los siguientes:

1) Identificación de las restricciones de la empresa. Primero se deben determinar las restricciones tanto internas como externas, para poder encontrar la mezcla óptima de productos que está sujeta a dichas restricciones.

2) Determinación de las ventajas al decidir el mejor uso para las restricciones. Esto se logra asegurando la mezcla óptima de acuerdo con las restricciones identificadas, disminuyendo los gastos operacionales y minimizando los inventarios. Todos los departamentos de la empresa deben estar de acuerdo y trabajar en las decisiones que se tomaron en este paso.

3) Implementación de un programa de mejoramiento continuo con el fin de reducir las limitaciones de las restricciones de la empresa. Se deben dirigir las acciones y esfuerzos a aquellas restricciones donde el efectivo generado sea mayor en comparación con otras.

4) Este paso consiste en repetir todo el proceso nuevamente, ya que la búsqueda de restricciones debe ser permanente.

"Esta teoría obliga a los administradores a identificar permanentemente las restricciones y a dirigir sus esfuerzos al incremento de la productividad de un recurso considerado como restricción, en lugar de uno que tiene exceso de capacidad" (Ramírez, 2008, p. 132).

1.5.1 Decisiones de Mezcla de Productos con Restricciones

"Para determinar la mezcla de productos, una compañía maximiza la utilidad en operación, acatando ciertas restricciones como la capacidad y la demanda" (Horngren et al. 2012, p. 405).

En este enfoque se toma como supuesto que a medida que surgen cambios a corto plazo en la mezcla de productos, los costos variables cambian con respecto a las unidades producidas o vendidas. Por lo que el análisis de los márgenes de contribución individuales dará información sobre la mezcla de productos que maximice la utilidad (Horngren et al. 2012).

Los recursos restrictivos son aquellos que restringen o limitan la producción, al igual que la venta de los productos. Algunos ejemplos de restricciones en los procesos productivos son el número de horas máquina, la disponibilidad de materia prima directa o mano de obra, o factores de financiamiento y ventas. La empresa deberá escoger el producto que tenga el mayor margen de contribución por unidad con respecto al recurso o factor restrictivo (Horngren et al. 2012).

1.6 Fijación de Precios

La fijación de precios es una de las decisiones más complicadas que deben tomar las empresas. Para hacerlo, es necesario tener conocimiento de los datos financieros, de los costos y precios, las fuentes de donde provienen los ingresos y conceptos económicos importantes como son la demanda y la oferta (Hansen y Mowen, 2007).

Según Kotler y Keller (2012), el procedimiento que las empresas pueden seguir para fijar precios es el siguiente: Primero, se selecciona el producto o servicio que va a ser objeto de la fijación de precios. Segundo, se determina la demanda de los bienes y se estiman

los costos. Después se analizan los precios y ofertas de la competencia, se procede a seleccionar el método de fijación de precios más acorde con los objetivos de la empresa, y finalmente se fija el precio final del bien.

1.6.1 Factores que influyen en la Fijación de Precios

Las organizaciones fijan el precio de sus productos principalmente en base a la demanda y la oferta, pero según Horngren et al. (2012) existen otros factores que pueden influir en el precio y estos se presentan a continuación.

Clientes

Los clientes pueden afectar el precio de un bien mediante su influencia en la demanda de este; los clientes adquieren en mayor o menor medida un producto, ya sea por sus características particulares o la calidad que este tenga. Las empresas deben conocer los gustos y preferencias de sus clientes, y en base a esto poder fijar los precios de sus productos.

Competidores

Las empresas siempre deben estar pendientes de su competencia y estar al tanto de todo lo que hacen. La competencia puede afectar los precios mediante productos sustitutos, lo cual perjudica la demanda y obliga a las organizaciones a reducir sus precios. Los competidores no solo son nacionales, sino que pueden estar en cualquier parte del mundo, por lo que incluso un cambio en la divisa de un país en particular podría afectar a empresas de otros países.

Costos

Por otro lado, los costos pueden afectar al precio porque influyen en la oferta. Mientras más bajo sea el costo de elaboración de un producto, mayor será la cantidad de ese producto que la empresa puede fabricar. Las empresas que producen varias cantidades de

un producto pueden ofrecer precios muy atractivos para los consumidores y también pueden llegar a maximizar su utilidad operacional.

1.6.2 Decisiones de Fijación de Precios

De acuerdo con Horngren et al. (2012), las decisiones de fijación de precios pueden ser a corto y largo plazo.

1.6.2.1 Fijación de Precios a Corto Plazo

Horngren et al. (2012) mencionan que las decisiones de fijación de precios a corto plazo tienen un margen de tiempo menor a un año; cómo por ejemplo la fijación del precio de una orden especial que es realizada una sola vez y la cuál no va a volver a ser pedida en el largo plazo.

Para el establecimiento de los precios a corto plazo, las empresas deben fijarse en la demanda y la competencia; cuando la demanda es baja pero la competencia es fuerte, los precios disminuyen; y aumentan, cuando la demanda es alta pero la competencia es débil. También se debe establecer los costos que sean relevantes, algunos costos para la fijación de precios a corto plazo pueden resultar irrelevantes, por ejemplo, los costos en investigación y desarrollo, marketing, distribución, costos de diseño o manufactura, ya que al mantenerse constantes pasarían a ser más relevantes para una decisión de fijación a largo plazo (Horngren et al. 2012).

1.6.2.2 Fijación de Precios a Largo Plazo

De acuerdo con Horngren et al. (2012) las decisiones de fijación de precios a largo plazo tienen un margen de tiempo de un año o más, cómo por ejemplo la fijación del precio de un producto que está en un mercado donde existe libertad en la fijación de precios.

Este tipo de decisiones son estratégicas y ayudan a tener relaciones a largo plazo con los clientes, ya que los precios se mantienen estables y predecibles. Los precios al ser estables no necesitan ser monitoreados constantemente, por lo que es más fácil realizar una planificación estratégica para las empresas (Horngren et al. 2012).

Horngren et al. (2012) exponen dos enfoques diferentes en cuánto a las decisiones para fijación de precios a largo plazo:

1.6.2.3 Fijación de Precios a largo plazo de acuerdo con el Enfoque Basado en el Mercado

El enfoque basado en el mercado, también conocido como costeo basado en metas o fijación de precios meta, tiene que ver con las necesidades de los clientes, que precio están dispuestos a pagar por un bien o un servicio y la reacción de los competidores, la manera en que estos fijan los precios a sus bienes o servicios. En función de esto las empresas deben calcular cuál sería su costo meta con el fin de alcanzar la utilidad deseada (Horngren et al. 2012).

Usualmente las empresas que usan el enfoque basado en el mercado son las que operan en mercado competitivos, donde los productos o servicios que ofrecen son muy similares al de otras compañías, y deben aceptar los precios que establece el mismo mercado (Horngren et al. 2012).

De acuerdo con Ramírez (2008), en el costeo basado en metas lo que se busca es determinar un costo ideal que pueda soportar el precio. La fórmula utilizada en este tipo de costeo es la siguiente:

Precio del Producto en el Mercado (Precio de Venta) – Margen de Utilidad deseada = Costo Meta

Según (Horngren et al. 2012; Ramírez 2008) las fases para la implementación del costeo basado en metas son las siguientes:

1) Desarrollar un producto analizando las necesidades de los potenciales clientes. Esto se puede realizar a través de estudios de mercado, así como también recolectando las opiniones de los clientes para cubrir sus expectativas y necesidades frente al producto.

2) Elegir un precio de venta para el producto.

3) Establecer un costo meta por unidad, el cual es el costo a largo plazo de un bien o servicio, este se obtiene restando el precio de venta establecido menos la utilidad operativa meta por unidad, generalmente el costo meta es más bajo que el costo total del producto. La utilidad operativa meta es aquella que una empresa espera ganar por unidad del bien o servicio que ofrece.

4) Realizar un análisis de costos completo, costear todas las actividades y los recursos que sean necesarios para elaborar el producto. Una vez que se costean las actividades y recursos, se procede a costear el producto. Se deben analizar las características particulares de los productos o servicios, con el fin de poder reducir los costos. Para realizar este paso es importante trabajar en conjunto con todas las áreas o departamentos que participen en el proceso de producción.

5) Realizar una ingeniería de valor, con el fin de alcanzar el costo meta. La ingeniería de valor consiste en una evaluación sistemática de todos los procesos dentro de la cadena de valor, su objetivo principal es la reducción de costos y alcanzar un nivel de calidad óptimo

para poder satisfacer las necesidades de los clientes. Dentro de la ingeniería de valor se encuentra, el mejoramiento en el diseño de los productos, cambios en las especificaciones de los materiales y modificaciones en los métodos de cada proceso.

Para que las empresas puedan implementar la ingeniería de valor, deben distinguir de las actividades cuáles son los costos con valor agregado y los costos sin valor agregado. Los costos con valor agregado son aquellos que, si se llegan a eliminar, disminuiría el valor o la utilidad que perciben los clientes por el uso de un bien o servicio.

Por otro lado, los costos sin valor agregado son aquellos que, de eliminarse, no disminuyen el valor o utilidad real o percibida por parte de los clientes; son costos que los clientes no están dispuestos a pagar y que las empresas siempre tratan de eliminar o mantener un nivel muy bajo de dichos costos.

Gracias a la ingeniería de valor, las empresas pueden reducir y hasta eliminar los costos sin valor agregado, y de esta manera aumentar la eficiencia de las actividades con valor agregado. Para esto, también se debe distinguir el incurrimiento en los costos, que es el momento en el que se consume un recurso o se renuncia a un beneficio con el fin de alcanzar un objetivo específico, de los costos comprometidos los cuáles son costos que ya fueron acordados y en los aún no se ha incurrido, pero que en el futuro se incurrirán porque ya está planeado hacerlo (Horngren et al. 2012).

6) Finalmente se da comienzo al proceso de producción. En esta fase también empieza el control y retroalimentación, con el fin de que la meta de costos establecida pueda ser cumplida. Si se analizan todos los procedimientos a detalle, pueden encontrarse áreas de oportunidad y reducir los costos del producto, así como enfocarse en los bienes que generen un valor agregado para la empresa (Ramírez, 2008).

1.6.2.4 Fijación de Precios a largo plazo de acuerdo con el Enfoque Basado en Costos

El segundo enfoque que describen Horngren et al. (2012) es el basado en costos, también conocido como costo más margen de utilidad. En este enfoque las empresas deben partir desde el costo que incurren para la fabricación de un producto, y según eso pueden saber qué precio cargar para recuperar los costos iniciales y poder conseguir la rentabilidad meta sobre la inversión. Las empresas que operan en mercados menos competitivos y que ofrecen productos o servicios con características diferentes al resto de compañías, pueden usar este enfoque para decisiones de fijación de precios, ya que no necesitan reaccionar frente a los precios de sus competidores.

En la fórmula para este enfoque de fijación de precios a largo plazo, se añade un componente de margen de utilidad o margen de ganancia a la base del costo, para poder determinar el precio de venta (Horngren et al. 2012).

$$Precio\ de\ Venta = Costo\ por\ Unidad + Margen\ de\ Utilidad$$

$$Precio\ de\ Venta = (1 + \%\ de\ Margen\ de\ Utilidad) * Costo\ por\ Unidad$$

Para determinar el porcentaje del margen de utilidad según Horngren et al. (2012), se debe elegir un margen de ganancia para obtener una tasa de rendimiento meta sobre la inversión.

$$Tasa\ de\ Rendimiento\ Meta\ sobre\ la\ Inversión = \frac{Utilidad\ Operativa\ Anual\ Meta}{Capital\ Invertido}$$

$$Tasa\ de\ Rendimiento\ Meta = \frac{Utilidad\ Operativa\ Anual\ Meta}{Activos\ a\ largo\ plazo + Activos\ circulantes}$$

De acuerdo con Horngren et al. (2012), las empresas eligen una base de costos confiable y un porcentaje de margen de utilidad, para poder recuperar sus costos y obtener un rendimiento meta sobre la inversión. La mayoría de las empresas, prefieren usar el costo total, es decir que incluyen tanto los costos fijos como variables en el cálculo del costo por unidad, ya que distinguir los diferentes costos variables y fijos del producto o servicio, suele resultar más difícil de hacer.

Con la base del costo total, la fórmula para obtener el porcentaje del margen de utilidad sería igual a la utilidad deseada dividida para el costo total (Horngren et al. 2012).

1.7 Costos de Oportunidad

Los costos de oportunidad representan lo que se deja de ganar por no elegir una determinada opción o alternativa. Cuando se elige cierta ruta de acción se desecha la oportunidad de haber elegido otro camino, por lo que los beneficios que se hubieran obtenido con la opción descartada representan un costo de oportunidad en sí (Ramírez, 2008).

"Cuando el número de alternativas es elevado, el costo de oportunidad siempre estará dado por las dos alternativas que tengan la utilidad más alta, esto indicará el proceso de eliminación de alternativas que debe seguirse" (Cano, 2013. p. 57).

Los costos de oportunidad no son tomados en cuenta en la contabilidad financiera, ya que las empresas no suelen registrar las alternativas que fueron rechazadas porque estas no generan transacciones. La oportunidad que se perdió al escoger una alternativa sobre otra es un costo que los empresarios deberían considerar al tomar una decisión (Horngren et al. 2012).

Es necesario que las empresas lleven un registro de los costos de oportunidad, ya que estos pueden representar una base de comparación y evaluación de las decisiones tomadas, y también pueden ser considerados como costos relevantes (Cano, 2013).

2 REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA Y HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EN LAS PYMES

2.1 Principales Objetivos de Estudio sobre las Lecturas Analizadas

Para la revisión y análisis de literatura, se tomaron en cuenta tres artículos científicos en los que se presentan estudios sobre el manejo de la contabilidad y herramientas administrativas en pequeñas y medianas empresas en diferentes regiones del mundo.

El objetivo de la investigación realizada por Lavia y Hiebl (2015), es proporcionar una descripción general y una síntesis de la literatura existente sobre contabilidad administrativa en las PYMES (pequeñas y medianas empresas). También tiene como objetivo brindar información acerca de la implementación de sistemas de contabilidad administrativa, así como los problemas y resultados que pudieran surgir por esta implementación.

El objetivo del estudio realizado por Armitage et al. (2016), es determinar en qué medida las PYMES utilizan técnicas de contabilidad administrativa enfocando el estudio en empresas australianas y canadienses. Otro objetivo de la investigación es explorar las razones de porque no se usan las diferentes técnicas en las organizaciones. Los autores basaron su estudio en entrevistas con el fin de aportar con información y datos más valiosos, exactos y confiables acerca de la contabilidad administrativa en las empresas.

El objetivo de la investigación de Kader y Luther (2008) es examinar el impacto que genera la implementación de prácticas de contabilidad administrativa en una muestra de compañías, para lo cual se seleccionó una muestra de un grupo grande de empresas industriales. También el objetivo del estudio es determinar si las características

particulares de cada organización, de alguna manera pueden tener influencia en el nivel de sofisticación de sus herramientas y técnicas.

Estos tres estudios resultan útiles para poder tener una idea de cómo desarrollar la metodología del presente trabajo de titulación, al mismo tiempo que presentan una base científica de los descubrimientos realizados acerca del comportamiento de las pequeñas y medianas organizaciones en cuanto al uso de herramientas de contabilidad administrativa y de costos, que no suelen ser tan estudiadas como las de empresas más grandes.

2.2 Comparación de la Metodología empleada por los diferentes Autores

En la investigación realizada por Lavia y Hiebl (2015) se usó la técnica de revisión sistemática. En comparación con una revisión tradicional esta abarca un proceso más neutral, técnico, racional, estandarizado y transparente para el lector de la información, por lo que resulta ser mucho más objetivo. En el estudio se revisaron 73 artículos que abarcaban evidencia empírica. Estos artículos fueron revisados para encontrar la mayor información posible sobre contabilidad administrativa, solo 36 de los 73 artículos definían claramente el tema de la contabilidad relacionada con las PYMES.

En el estudio de Armitage et al. (2016) se realizaron entrevistas de campo. Los autores utilizaron el método de entrevistas, por el potencial que estas tienen para recolectar evidencia descriptiva valiosa, y porque se pueden hacer preguntas y sondeos más detallados para obtener una investigación mucho más profunda. Otra razón de porque basaron su estudio en entrevistas fue debido a la falta de información, por lo que vieron más conveniente centrarse en recolectar evidencia de pocas compañías, pero con datos más exactos y confiables. Las entrevistas permitieron explorar cuáles son las técnicas más usadas por las PYMES.

Las entrevistas realizadas por Armitage et al. (2016), se basaron en si las empresas usaban o no las 19 técnicas identificadas previamente en su investigación. Los resultados señalaron que muy pocas de esas 19 técnicas son usadas por las empresas pequeñas y si las usan es a un nivel muy bajo. Algunas de las características particulares de las empresas analizadas fueron: el país, tamaño de la empresa, industria a la que pertenece, número de empleados, año en el que la compañía fue creada, ingresos anuales, y el título o cargo y experiencia de la persona entrevistada.

Por otra parte, Kader y Luther (2008) hicieron uso de encuestas a gran escala para recolectar datos empíricos y determinar qué características particulares de las empresas son las que explican las variaciones en el uso de técnicas avanzadas de la contabilidad administrativa. También se hicieron unas cuantas entrevistas para poder determinar la confiabilidad de los resultados de las encuestas y para buscar una mayor explicación a algunas respuestas dadas. A partir de las respuestas obtenidas en las encuestas, procedieron a analizar y generar hipótesis relacionadas con las prácticas de la contabilidad administrativa.

2.3 Impacto de las PYMES en las Economías de los Países

En la investigación realizada por Armitage et al. (2016), de los cerca de un millón de negocios formalmente establecidos en Canadá el 98% de ellos es considerado como una empresa pequeña. Además de que las PYMES representan el 54% del producto interno bruto del país y dan empleo al 64% de los empleados del sector privado. La situación en Australia es similar, ya que las PYMES conforman el 99,3% de todos los negocios activos, representan el 57% del producto interno bruto del país y dan empleo al 70% de los empleados del sector privado. Los autores afirman que con estos datos resulta importante estudiar acerca de las técnicas de contabilidad administrativa en las pequeñas y medianas empresas. ya que estas contribuyen en gran parte a la economía de los países.

Por otro lado, Lavia y Hiebl (2015) afirman que las pequeñas y medianas empresas juegan un papel importante en las económicas emergentes de Latinoamérica como son Colombia, México y Brasil, ya que en estos países más del 90% de las compañías son PYMES. Por lo que se vuelve imprescindible hacer más investigaciones acerca de la contabilidad y herramientas administrativas en esta región y comparar el manejo de estas herramientas con países más desarrollados.

En Ecuador, las PYMES representan el 95% de las unidades productivas, participan en el 50% de la producción y ofertan casi el 100% de los servicios que se usan a diario como las tiendas o restaurantes. Las PYMES en Ecuador están presentes en todas las áreas productivas, comerciales, de servicios e industriales por lo que generan muchas fuentes de empleo; y es justamente por esta relevancia dentro del mercado comercial y laboral del país que las PYMES juegan un papel muy importante y representativo dentro de la economía ecuatoriana (Ron y Sacoto, 2017).

2.3.1 Situación de los Emprendimientos y Empresas en Ecuador

Cada día en nuestro país surgen nuevos emprendimientos y se conforman nuevas empresas. Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Ecuador es uno de los países más emprendedores, ya que cada uno de tres adultos deciden emprender, presentando una TEA del 35% en 2019; sin embargo, el iniciar un negocio en nuestro país y mantenerlo en funcionamiento es mucho más complicado que en otros países donde su nivel de emprendimiento es más bajo. Los ecuatorianos son emprendedores, pero esto se debe en mayor parte a la falta de empleos y oportunidades en el mercado laboral, por lo que los ciudadanos tienden a abrir sus propios negocios, usualmente pequeños, con el fin de subsistir (Global Entrepreneurship Monitor, 2019). El hecho de que las personas conformen negocios por necesidad, más no por generar una rentabilidad a futuro, hace que la mayoría de las empresas ecuatorianas fracasen en el largo plazo.

De acuerdo con las Encuestas Empresariales que realiza el Banco Mundial en los diferentes países del mundo, a pesar de que existan tantos negocios nuevos en Ecuador,

el porcentaje de crecimiento del empleo (1,5%), es bajo comparado con otros países latinoamericanos y del Caribe; también las ventas generadas por las empresas están por debajo del nivel medido con un -2%, lo que impide el crecimiento del sector empresarial (The World Bank Group, 2017).

Existen diversos factores del porque las empresas ecuatorianas no generan buenos rendimientos, dentro de la misma Encuesta Empresarial del Banco Mundial se mencionan los aspectos que crean obstáculos en las empresas ecuatorianas. Uno de los aspectos que más afecta a los emprendimientos es la inestabilidad política del país, seguido por las prácticas de los sectores informales y por la dificultad de acceder a financiamiento. Tanto para pequeñas como para medianas y grandes empresas, estos tres factores principales son los que impiden a los emprendedores ecuatorianos constituir una nueva empresa o poder mantener su negocio abierto (The World Bank Group, 2017).

2.4 Conocimiento acerca de la Contabilidad Administrativa en las PYMES

Según lo exponen Lavia y Hiebl (2015), la contabilidad administrativa en pequeñas y medianas empresas es un tema cuyo interés ha ido creciendo en años recientes; sin embargo, las investigaciones acerca de este suelen estar fragmentadas por lo que aún constituye un tema que no se encuentra tan claro y definido. La mayoría de los autores que estudian sobre la contabilidad administrativa se basan en investigaciones realizadas dentro de firmas grandes, lo que conlleva a que no existan muchos estudios específicos para las PYMES.

Armitage et al. (2016) dicen que no se tiene una noción clara sobre si las PYMES utilizan o manejan técnicas contemporáneas de contabilidad administrativa como son los sistemas de costeo, presupuestos y el análisis para toma de decisiones. Existen pocos estudios realizados acerca de este tema, a pesar de que las pequeñas y medianas empresas representan una grande e importante parte de las economías desarrolladas.

En Ecuador la situación presentada es similar. La contabilidad administrativa y de costos no está regida por normas, principios o modelos recomendados por instituciones certificadas, por lo que no constituye una obligación para las empresas llevar esta contabilidad en el giro de sus negocios y muchas veces esto hace que las empresas ni siquiera la tomen en cuenta dentro de sus operaciones. Sin embargo, adoptar las diferentes técnicas y herramientas de la contabilidad administrativa puede resultar muy beneficioso para todas las organizaciones, independientemente de cuál sea su tamaño o la actividad económica que desempeñen.

2.5 Uso de la Contabilidad Administrativa en Empresas Grandes y Pequeñas

Armitage et al. (2016) basaron su estudio en dos objetivos principales, determinar en qué medida las PYMES utilizan las técnicas de contabilidad administrativa y explorar las razones de por qué ciertas técnicas no son utilizadas. Los autores concluyeron que, de las 19 técnicas más comunes de contabilidad administrativa presentadas, un número muy pequeño de ellas son usadas por las 22 empresas entrevistadas.

Las técnicas más usadas fueron las de presupuestación operativa, análisis de estados de resultados, uso de sistemas de costos cómo el coste del trabajo, proceso o proyecto. Mientras que las técnicas menos usadas fueron las de presupuestación flexible, análisis del gasto de capital y análisis del comportamiento de los costos; y otras técnicas de costos más específicas como el costeo estándar, costeo variable, costo meta, costo de calidad y el costeo basado en actividades, de igual manera no son usadas por las empresas siendo la última la técnica menos utilizada de todas (Armitage et al. 2016).

Armitage et al. (2016) señalan que las empresas de manufactura son las que hacen uso de más técnicas cómo los sistemas de costos y presupuestación operativa; mientras que las empresas pequeñas o que se encuentran en una etapa inicial en su operación no hacen

mucho uso de estas herramientas. Las empresas de manufactura también hacen un mayor uso de técnicas especializadas de costos, cómo el costeo estándar y el costeo variable. Lavia y Hiebl (2015) de igual manera exponen que las empresas de manufactura tienden a adoptar técnicas más sofisticadas de contabilidad administrativa cómo el costeo basado en actividades, y que usan estas técnicas para administrar de mejor manera sus actividades y no solamente para el cálculo de costos.

Las empresas grandes con múltiples productos o servicios van a tener que recurrir a usar más técnicas y recursos, debido a que la información que manejan es mucho más extensa y sus operaciones y estructura organizacional son más complejas, a diferencia de las empresas pequeñas cuyas operaciones y estructura organizacional son mucho más simples. Las compañías grandes son más descentralizadas, suelen operar en distintos países, están divididas en varios departamentos y utilizan enfoques de producción en masa; todas estas características traen consigo una mayor demanda por las técnicas y herramientas de contabilidad administrativa (Armitage et al. 2016).

De manera general, Lavia y Hiebl (2015) afirman que las empresas que tienen una mejor estructura organizacional son las que hacen un mayor uso y adoptan los sistemas de contabilidad administrativa en sus operaciones. Al tener una estructura más compleja, cuentan con más departamentos por lo que manejan una mayor cantidad de información y necesitan contar con herramientas que les permitan manejar toda esa información.

Kader y Luther (2008) concuerdan en que el tamaño de una empresa es un factor importante que va a afectar tanto la estructura como los controles dentro de las organizaciones. Las empresas más grandes disponen de mayores recursos y de personal especializado por lo que pueden adoptar técnicas más sofisticadas de contabilidad administrativa en comparación con las pequeñas organizaciones.

Lavia y Hiebl (2015) afirman que el uso de la contabilidad administrativa es mucho menor y se maneja de diferente manera en las empresas pequeñas con respecto a empresas más

grandes. Las PYMES usan en menor medida las herramientas y sistemas de la contabilidad administrativa y estos son menos desarrollados que los de las grandes firmas.

Dentro de la revisión sistemática realizada por Lavia y Hiebl (2015), también se encontró evidencia de que las empresas medianas presentan un mayor uso de las herramientas de contabilidad administrativa, así como también cuentan con sistemas más sofisticados en sus operaciones a diferencia de las empresas pequeñas, y estos sistemas son más parecidos a los usados por grandes compañías. Esta diferencia se da principalmente por la cantidad de información que es manejada en una empresa y otra, teniendo mucha más información por procesar en una compañía mediana. El estudio también confirma que cuando una empresa pequeña crece, esta va a hacer un mayor uso de los sistemas y herramientas de la contabilidad administrativa.

Kader y Luther (2008) por su parte, examinaron diez factores diferentes relacionados con las características internas y externas de empresas y el uso de técnicas de contabilidad administrativa. En la primera etapa del estudio evaluaron la determinación de costos y el control financiero en las empresas, dentro de estos se encontraba la evaluación del presupuesto para el control de costos, el uso de una tasa para gastos generales en planta, la evaluación del rendimiento basado en mediciones financieras y la evaluación de inversiones de capital basadas en el período de cobranza o de retorno de la inversión.

En la segunda etapa evaluaron la provisión de información sobre planeación y control administrativo, dentro de esta etapa Kader y Luther (2008) estudiaron si dentro de las empresas se realizaba una separación entre costos variables y fijos, el uso de tasas para gastos generales en los diferentes departamentos de las empresas, el análisis costo-volumen-utilidad para productos principales, análisis del margen de utilidad de un producto y planificación del presupuesto mediante el análisis costo-beneficio.

En la tercera etapa Kader y Luther (2008) evaluaron la disminución de residuos, el costeo basado en actividades y el costo de calidad. Y en la última etapa los autores evaluaron la

creación de valor mediante el uso efectivo de recursos, aquí se evaluó el costo meta, así como el análisis de industria, la posición competitiva, análisis de la cadena de valor, del ciclo de vida del producto y el análisis de los competidores.

Después de culminar su estudio, Kader y Luther (2008) obtuvieron como resultados que las empresas que presentan un mayor grado de incertidumbre dentro del ambiente empresarial y las empresas en cuyos sectores productivos el poder del cliente es mayor, son las que manejan técnicas de contabilidad administrativa más sofisticadas y ponen un mayor énfasis en su uso.

Por otro lado, Kader y Luther (2008) afirman que las empresas con estructuras más descentralizadas y que cuentan con una mayor delegación de las diferentes actividades, también pueden necesitar usar técnicas más sofisticadas, esto con el fin de entregar información relevante a los administradores y gerentes y así poder tener una mejor planeación y control en el proceso de toma de decisiones. Lavia y Hiebl (2015) respaldan esta afirmación, dicen que las PYMES que son más descentralizadas usan prácticas más avanzadas ya que delegan la toma de decisiones a niveles más bajos de la estructura organizacional.

Otro factor que puede influenciar el uso de sistemas de contabilidad administrativa según Lavia y Hiebl (2015), es la alta competencia empresarial, si existe mucha competencia se necesitará de más información para saber actuar frente a ella y esto conducirá a la adopción de estrategias como el liderazgo en costos. Por otro lado, cuando la competencia es baja y la demanda de mercado es predecible, técnicas tan sofisticadas de contabilidad administrativa no son tan necesarias de usar.

Kader y Luther (2008) por su parte, no hallaron evidencia de que estrategias competitivas como el liderazgo en costos y la diferenciación de productos, tengan una mayor influencia en el uso de técnicas sofisticadas de contabilidad administrativa. Por otro lado, los autores encontraron que las empresas que han realizado inversiones significativas en procesos de

automatización o que cuentan con tecnología avanzada de manufactura, van a adoptar técnicas más sofisticadas; sin embargo, no hay evidencia de si la complejidad de los procesos o la caducidad de los productos de alguna manera puedan influir en el uso de herramientas más avanzadas de contabilidad administrativa.

2.6 Principales dificultades de las PYMES para adoptar herramientas de Contabilidad Administrativa

Las empresas pequeñas son más flexibles y se adaptan mejor a los cambios gracias a que su estructura organizacional es más simple; sin embargo, presentan algunas dificultades para implementar las técnicas de contabilidad administrativa en sus operaciones, a diferencia de las empresas más grandes. Estas dificultades según Lavia y Hiebl (2015) son:

- La falta de recursos y el limitado acceso para implementar las técnicas, que les permita competir con empresas más grandes.

-No poder costear el personal adecuado como contadores especializados en el manejo de la contabilidad de gestión o de costos.

-Falta de conocimiento y entrenamiento adecuado por parte del dueño. Los dueños de empresas pequeñas muchas veces también desempeñan el papel de gerentes generales, por lo que las decisiones ya sean financieras, de costos, de producción suelen ser tomadas solo en base a sus propias opiniones.

-Falta de conocimiento y experiencia por parte de los administradores, incluso de quienes administran las finanzas o llevan la contabilidad de las empresas. Un bajo nivel educativo en cuanto a contabilidad administrativa se refiere.

-El pensamiento equivocado de que la información generada dentro de las organizaciones solo es necesaria para presentar a los agentes o usuarios externos de la empresa como por ejemplo los bancos, y que no es útil para la toma de decisiones o para las necesidades propias de información que tenga el negocio.

-Falta de organización y comunicación adecuadas entre todos quienes conforman la empresa.

-Existen muchas empresas que incluso no llevan nada de contabilidad en sus negocios.

-Falta de especialización en un área específica, ya que muchas veces los trabajadores en empresas pequeñas desempeñan diferentes actividades, por lo que se les hace más complicado adquirir conocimiento en una sola área de la organización.

-En las empresas familiares se adoptan en menor medida los sistemas de contabilidad administrativa, ya que en estas empresas el control cae sobre las mismas manos y no existe una separación adecuada de las funciones. En estos negocios familiares se suele interpretar erróneamente que el uso de la contabilidad administrativa resulta un mecanismo de control sobre la organización, por lo que no desean implementarla.

-Las técnicas y herramientas de contabilidad administrativa usualmente son extraídas de las firmas grandes, y son simplificadas para adaptarse a las necesidades de las empresas pequeñas. El uso de los sistemas y prácticas que originalmente fueron diseñadas para grandes firmas puede no resultar beneficioso o ser insuficiente para aplicarlas en las PYMES.

En referencia al último punto, Armitage et al. (2016) menciona la importancia de que las técnicas se enfoquen y se adapten de forma específica para las empresas pequeñas, ya que las herramientas adaptadas pueden no ser tan apropiadas usarlas, debido a las diferencias existentes entre una empresa grande y una pequeña. Además, aseguran que la falta de recursos en las pequeñas empresas es uno de los principales impedimentos en la adopción de las diferentes técnicas de contabilidad administrativa.

De manera adicional, Armitage et al. (2016) identificaron tres factores principales que afectan la adopción y uso de técnicas de contabilidad administrativa en las empresas. Primero el no conocer la utilidad o beneficio de la técnica, por qué la técnica estaba o no estaba siendo usada y el alcance de su uso. El segundo factor está relacionado con la complejidad del ambiente operativo de las PYMES, las empresas con operaciones menos complejas es decir que sólo comercializan un producto o servicio, o sólo operan en un

área geográfica, tienden a pensar que las técnicas no son relevantes para las operaciones de sus empresas.

Los años de operación de las empresas es otro factor que influye en el uso de técnicas de contabilidad administrativa, Armitage et al. (2016) encontraron evidencia de que las empresas que recién inician sus operaciones son las que menos técnicas usan; por otro lado, las empresas que llevan más de 10 años en operación son las que más hacen uso de estas técnicas.

Todas estas problemáticas hacen que el uso de sistemas de contabilidad administrativa decrezca o que no se puedan implementar técnicas más sofisticadas. Resulta primordial que las empresas manejen de la mejor manera sus escasos recursos mediante el uso apropiado de la información y sistemas de control. La contabilidad administrativa brinda a las PYMES herramientas esenciales que ayudan a mejorar las funciones del negocio y les provee de información valiosa para la planeación y control administrativo (Lavia y Hiebl, 2015).

2.7 Beneficios del Uso de la Contabilidad Administrativa en las PYMES

Según Lavia y Hiebl (2015), los principales beneficios de la implementación de la contabilidad administrativa en pequeñas y medianas empresas son los siguientes:

-Facilita la toma de decisiones ya que provee información detallada de todos los procesos.

-Ayuda a mejorar la calidad del análisis estratégico porque brinda información y herramientas para realizar pronósticos a largo plazo, para analizar el ciclo de vida de los productos, de la industria, de la propia organización y de la cadena de suministros.

-Contribuye a la estandarización de los procesos internos de la empresa, así como de las habilidades en los trabajadores para que estos obtengan una mayor profesionalización.

- Ayuda a detectar grandes gastos que se puedan estar generando y a prevenir tomar malas decisiones en inversiones.

-Mejora notablemente las funciones internas de control, además de que las prácticas de contabilidad administrativa permiten una mejor integración y ejecución del plan estratégico de la empresa, así como de los indicadores claves, por lo que se puede tener un mejor entendimiento de cómo funciona el negocio en general.

-Ayuda a la optimización de los recursos.

-Permite a las empresas controlar de mejor manera los costos, medir el rendimiento, determinar las inversiones y fijar precios adecuadamente.

De manera general, el uso de los sistemas mejora el rendimiento y ayuda a mejorar varios aspectos claves para el éxito del negocio. Por otra parte, las empresas que no usan o hacen un mal uso de las herramientas y técnicas de la contabilidad administrativa, van a hacer cálculos de sus costos de manera poco precisa lo que conlleva a realizar un mal cálculo del precio de los productos o servicios que ofertan; también pueden tomar malas decisiones acerca de inversiones, hacer un mal cálculo de los gastos generales y todo esto afectará al rendimiento de la empresa (Lavia y Hiebl, 2015).

2.8 Elaboración de Hipótesis para Estudio

En base a la literatura y artículos revisados en capítulos anteriores, y con la información que se pudo obtener de la entrevista preliminar realizada a distintos microempresarios (referirse al Anexo 2), se elaboraron las siguientes hipótesis las cuáles serán analizadas posteriormente.

Hipótesis 1: “El nivel de educación que tienen los dueños o administradores de microempresas se relaciona con un mayor uso de información de costos para toma de decisiones en sus negocios.”

Según los artículos que se revisaron en el Capítulo 2, Lavia y Hiebl (2015) exponen que una de las dificultades que tienen las empresas pequeñas para usar herramientas de costos es la falta de conocimiento y entrenamiento adecuado por parte del dueño o gerente. Además de que los dueños de empresas pequeñas muchas veces deben tomar todas las decisiones ya sean financieras, de costos, de producción y estas decisiones son tomadas solo en base a sus propias opiniones. Los autores también mencionan que el bajo nivel educativo en cuanto a contabilidad administrativa se refiere, hace que el uso de sistemas y herramientas de costos baje de manera considerable.

En las entrevistas preliminares realizadas, la empresaria que tiene estudios secundarios con especialización en contabilidad hace un mayor uso de información de costos y es quien lleva toda la contabilidad de la empresa, además sabe identificar los diferentes tipos de costos y otros términos contables; sus años de experiencia en el negocio también pueden influir en un mayor uso de costos.

Los otros entrevistados tienen estudios secundarios y de tercer nivel. La persona con estudios universitarios, que además cuenta con muchos años de experiencia, maneja un libro contable donde registra todos los ingresos y egresos; sin embargo, no hace uso de costos porque necesitaría contratar a alguien con un mayor nivel de especialización, ya que ella no tiene conocimientos en la materia y piensa que tendría que incurrir en gastos extras para su negocio. Por otro lado, la persona que tiene estudios secundarios sin especialización, y aún no cuenta con tantos años de experiencia en el sector, no hace uso de información de costos en su negocio.

La hipótesis planteada será analizada y se comprobará si es que un nivel de educación superior por parte de los dueños de microempresas influye en un mayor uso de información de costos.

Hipótesis 2: “El tamaño de las microempresas medido por su nivel de ingresos se relaciona con un mayor uso de información de costos para toma de decisiones.

Según los artículos que se revisaron en el presente capítulo, todos los autores concordaban en que el tamaño de las empresas es un factor de importancia para el uso de información de costos. Armitage et al. (2016) mencionan que las empresas de mayor tamaño hacen un mayor uso de técnicas de costos, ya que la información que manejan es mucho más extensa, y su estructura y operaciones son más complejas. Según Lavia y Hiebl (2015), las empresas de menor tamaño usan menos las herramientas y sistemas de costos, y estos son menos desarrollados que en empresas más grandes, y de igual forma dicen que las empresas grandes tienen mucha más información que procesar y por ende necesitan contar con herramientas y sistemas que les permitan manejar toda esa información. Por otro lado, Kader y Luther (2008) afirman que las empresas más grandes al contar con mayores recursos y con personal especializado, van a adoptar técnicas más sofisticadas como son las herramientas de costos.

En base a las encuestas que se realizarán a los microempresarios, se comprobará si las empresas que son de mayor tamaño en base a su nivel de ingresos hacen un mayor uso de información de costos.

Hipótesis 3: “Los años de operación de la microempresa (antigüedad de la empresa) se relacionan con un mayor uso de información de costos para toma de decisiones.”

Armitage et al. (2016) afirman que las empresas que más hacen uso de herramientas o técnicas de costos son las que llevan más de 10 años en el negocio. Y en cuanto a las entrevistas preliminares realizadas, todas las empresas tienen más de 10 años en operación.

Por lo que de acuerdo con las encuestas que se realizarán, se podrá comprobar si las empresas que llevan más años en operación hacen un mayor uso de información de costos.

Hipótesis 4: "La contratación de un contador externo deriva en un mayor uso de costos dentro de las microempresas."

Según los artículos que se revisaron en el presente capítulo, Lavia y Hiebl (2015) dicen que una de las dificultades que tienen las empresas pequeñas para usar herramientas de costos es el no tener personal calificado o especializado en un área específica como el manejo de contabilidad administrativa o de costos. Los contadores muchas veces no tienen el conocimiento y la experiencia necesaria en cuanto a contabilidad de costos se refiere, y de igual manera desempeñan diferentes actividades y son responsables de varias tareas a la vez, por lo que no pueden enfocarse en una sola área y especializarse.

En las entrevistas preliminares realizadas, sólo una persona contrata a un contador externo para que le ayude con la contabilidad, tributación y proceso de cobranza de su empresa; sin embargo, el contador no maneja costos. Las demás personas entrevistadas no contratan a contadores, pero gracias a los conocimientos que han adquirido a lo largo del tiempo, ellas mismas pueden llevar la contabilidad de sus negocios.

Por ende, se analizará la hipótesis planteada y se comprobará si es que la contratación de un contador externo en las microempresas influye en un mayor uso de información de costos.

Hipótesis 5: "Las microempresas obligadas a llevar contabilidad hacen un mayor uso de información de costos para toma de decisiones."

Según los artículos que se revisaron en este capítulo, Lavia y Hiebl (2015) exponen que una de las dificultades que tienen las empresas pequeñas para usar herramientas de costos es que muchas de estas empresas no llevan nada de contabilidad en sus negocios, ya sea porque no es necesario que presenten esta información o por el pensamiento equivocado de que la información generada dentro de las empresas solo es necesaria para presentar a usuarios externos como los bancos, y que no es útil para la toma de decisiones dentro del negocio. También en este tipo de empresas, que suelen ser en su mayoría negocios familiares, se interpreta erróneamente que el uso de técnicas o herramientas de costos resulta un mecanismo más de control sobre la organización, por lo que no desean implementarlos.

En las entrevistas preliminares realizadas, todos los contribuyentes no tienen la obligatoriedad de llevar contabilidad, sin embargo, los dueños si manejan contabilidad en sus negocios con el fin de tener un registro de los ingresos y gastos, y conocer cuál es su utilidad al final del período y la rentabilidad del negocio.

En base a las encuestas que se realizarán a los microempresarios, se va a comprobar la hipótesis planteada con respecto a si el tipo de contribuyente de una microempresa influye en un menor o mayor uso de información de costos.

3 RÉGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS EN ECUADOR

3.1 Definiciones y Generalidades del Régimen para Microempresas

"Se sujetarán al régimen para microempresas las personas naturales, las sociedades residentes fiscales del Ecuador o establecimientos permanentes de sociedades extranjeras, incluidos los emprendedores, que cumplan con las condiciones previstas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y su reglamento, para ser considerados microempresas" (SRI, 2020, p. 207).

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), se define como Microempresa a "Toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría" (Gobierno del Ecuador, 2018, p. 23).

De acuerdo con el Reglamento del COPCI, las microempresas como unidades productivas, tienen entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas anuales menores o iguales a $ 300.000,00. Los artesanos pueden ser considerados como microempresas tomando en cuenta el nivel de sus ventas anuales y el número de empleados (Ministerio de Producción, 2018).

El Consejo Sectorial de la Producción es el encargado de coordinar las políticas, planes, programas de fomento, programas de capacitación y emprendimiento, asistencia técnica, desarrollo organizacional y sostenible para las microempresas, junto a los ministerios de cada sector productivo (Gobierno del Ecuador, 2018).

3.2 Registro Único para Microempresas

El Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción será el encargado de crear y administrar el Registro Único de Microempresas (RUM). Este registro consiste en una base de datos de las microempresas ecuatorianas, el cuál recopila información de todos los Ministerios Sectoriales, los cuales están obligados a entregar dicha información de manera oportuna con el fin de que la base se encuentre actualizada permanentemente (Gobierno del Ecuador, 2018).

Gracias a este Registro se pueden identificar las diferentes categorías a las que pertenecen las microempresas y las actividades que realizan, ya sea la producción de bienes o la prestación de servicios. También por medio del RUM se pueden definir políticas públicas y facilitar la asistencia, desarrollo empresarial y asesoramiento adecuado para cada microempresa. El número de RUM que se asigna a las microempresas, es igual al número de RUC que está registrado en el Servicio de Rentas Internas (Ministerio de Producción, 2018).

3.3 Limitaciones al Régimen para Microempresas

Según el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (SRI, 2020), no podrán acogerse a este Régimen Impositivo para Microempresas:

-Los contribuyentes que estén sujetos a otros regímenes impositivos similares.

-Los organismos internacionales, instituciones del Estado y empresas públicas.

-Las instituciones financieras que estén bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

-Las organizaciones que estén bajo el control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

-Empresas que tengan ingresos por contratos de construcción, urbanización, lotización u otras actividades similares.

-Quienes desarrollen actividades de ocupación liberal.

-Los servicios profesionales prestados por notarios y registradores.

-Los que brinden servicios de transporte terrestre público de pasajeros y de transporte comercial.

-Los contribuyentes que solo perciban ingresos bajo relación de dependencia o cuyos ingresos estén sujetos al Impuesto a la Renta único.

-Quienes perciban rentas de capital y las sociedades tenedoras de acciones.

-Las empresas que se dediquen a actividades de explotación o transporte de recursos naturales no renovables.

-Los que comercialicen combustibles.

3.4 Inscripción y Permanencia de los Contribuyentes en el Régimen

La inscripción de nuevos contribuyentes al Régimen Impositivo para Microempresas se realiza de manera automática por parte del SRI. Una vez que las personas naturales ecuatorianas o extranjeras residentes en el país, se acercan al SRI a inscribir su RUC y brindan toda la información necesaria como su actividad económica, los ingresos a ser percibidos durante el ejercicio fiscal, así como el número de trabajadores; con todos esos datos, el SRI procede a determinar si los contribuyentes cumplen o no con los requisitos para poder ingresar a este Régimen (SRI, 2020).

Por otro lado, las sociedades que vayan a inscribir su RUC iniciarán sus actividades económicas sujetos al Régimen General, hasta que el SRI evalúe cada caso y efectúe la inclusión de las sociedades al Régimen para Microempresas (SRI, 2020).

"Los contribuyentes sujetos al régimen permanecerán en este mientras perdure su condición de microempresas, sin que en ningún caso su permanencia sea mayor a 5 ejercicios fiscales consecutivos. Terminada la sujeción a este régimen, el contribuyente podrá incorporarse al régimen impositivo general o a los demás regímenes a los que puedan acogerse conforme a los requisitos y condiciones previstas en la normativa tributaria vigente" (SRI, 2020, p. 209).

El Servicio de Rentas Internas también será el encargado de publicar en su página web hasta el mes de septiembre de cada año, el Catastro de los Contribuyentes que hayan sido incluidos y excluidos del Régimen para Microempresas, en concordancia con las condiciones y requisitos establecidos. "Los contribuyentes que se encuentren en ciclo preoperativo, no serán incluidos en el Régimen hasta que perciban ingresos gravados de su actividad económica principal" (SRI, 2020, p. 210).

Los contribuyentes que sean excluidos del Catastro de Contribuyentes emitido por SRI ya sea porque no cumplen o dejan de cumplir con las condiciones descritas anteriormente, o porque culminaron con su plazo máximo de permanencia; ya no podrán reincorporarse de manera definitiva al Régimen para Microempresas y deberán sujetarse a otros regímenes (SRI, 2020).

Adicionalmente a todo lo mencionado, los contribuyentes que deseen solicitar su inclusión a este Régimen para Microempresas o quienes no estén de acuerdo con la exclusión o inclusión realizada por parte del SRI, pueden presentar una petición donde justifiquen sus motivos para entrar o salir del Régimen, en un plazo no mayor a 20 días desde que el SRI haya publicado el Catastro de Contribuyentes (SRI, 2020).

3.5 Deberes Formales de los Microempresarios

Los contribuyentes incluidos en el Régimen Impositivo para Microempresas deben cumplir con los siguientes deberes formales:

1) Emitir comprobantes de venta y solicitarlos al adquirir bienes o contratar servicios, conforme a la normativa vigente.

"Los contribuyentes sujetos al Régimen Impositivo para Microempresas deberán emitir las facturas, liquidaciones de compra de bienes y servicios; así como los comprobantes de retención en los casos que proceda" (SRI, 2020, p. 212).

Además, los contribuyentes pertenecientes a este Régimen "solicitarán los comprobantes de venta que sustenten debidamente sus adquisiciones de bienes y contratación de servicios" (SRI, 2020, p. 212).

Todos los registros y transacciones contables deben ser sustentados mediante comprobantes o documentos de venta válidos, y estos deben ser conservados por un período no inferior a 7 años (SRI, 2020).

2) Llevar contabilidad o un registro de ingresos y gastos según corresponda.

Los contribuyentes bajo el Régimen Impositivo para Microempresas están obligados a llevar contabilidad si: Operan con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1 de enero del ejercicio impositivo, haya sido superior a $180.000, o si

los costos y gastos anuales que tuvieron en el ejercicio fiscal anterior son superiores a $240.000 (SRI, 2020).

Por otro lado, los contribuyentes que no superen los montos antes mencionados no están obligados a llevar contabilidad; sin embargo, si deben mantener un registro de ingresos y egresos, lo que les servirá como base para hacer sus declaraciones de impuestos. Este registro contable debe contener la fecha de la transacción, el concepto o detalle, el número de comprobante de venta, el valor y observaciones según sea el caso. Todas estas transacciones deben ser respaldadas por los comprobantes correspondientes (SRI, 2020).

3) Presentar las declaraciones respectivas (Impuesto a la Renta, IVA, ICE), conforme a la normativa vigente.

4) Presentar los anexos de información cuando corresponda.

El Anexo Transaccional Simplificado (ATS) se puede presentar de forma semestral; en agosto deberá enviarse la información correspondiente de enero a junio, y en febrero del siguiente año la información de julio a diciembre. Por otro lado, los contribuyentes que estén obligados a presentar el Anexo del ICE deberán enviarlo de forma semestral en los meses de julio con la información de enero a julio, y en enero del próximo año la información de julio a diciembre (SRI, 2020).

5) Cumplir con los demás deberes formales que se señalan en el Código Tributario ecuatoriano. Uno de estos deberes es facilitar y exhibir las declaraciones, informes, libros contables y otros documentos, a los funcionarios autorizados para que puedan realizar las respectivas inspecciones o verificaciones. Otro deber es concurrir a las oficinas del SRI cuando sea requerido (SRI, 2020).

3.6 Declaración de Impuestos para Microempresas

3.6.1 Declaración del Impuesto a la Renta

El Régimen Impositivo para Microempresas establece una tarifa fija del 2% de Impuesto a la Renta sobre los ingresos brutos, es decir sin considerar los costos y gastos, provenientes exclusivamente de la actividad empresarial principal de las entidades. Los ingresos que sean diferentes a la actividad empresarial estarán sujetos al Régimen General del Impuesto a la Renta. Los contribuyentes deberán presentar las declaraciones y pagar el impuesto de manera semestral, junto con el impuesto al valor agregado (SRI, 2020).

Según el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (SRI, 2020), las microempresas que inicien sus actividades a partir de la vigencia de la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía pueden exonerarse del pago del Impuesto a la Renta siempre que cumplan con las condiciones de:

-Generar empleo neto a partir del primer período en el que se tenga ingresos operacionales, esta condición se cumplirá si es que al menos se mantiene el número de plazas de trabajo que existían al iniciar dicho período.

-Otra condición para acceder a la exoneración del impuesto es que las microempresas deben incorporar dentro de los componentes de sus procesos productivos, al menos el 25% de valor agregado nacional; ya sea en su materia prima, insumos, mano de obra, servicios locales o en el equipo y maquinaria usada por la entidad. Este porcentaje puede variar en cada sector productivo.

En cuanto a las personas naturales que cumplan con los requisitos de nuevas microempresas, podrán beneficiarse de la exoneración siempre y cuando la actividad

económica que vayan a realizar sea nueva y el beneficio solo podrá ser aplicable para esa actividad en particular (SRI, 2020).

3.6.2 Declaración del IVA e ICE

La declaración del Impuesto al valor agregado (IVA) y del Impuesto a los consumos especiales (ICE) para los contribuyentes a partir del período fiscal febrero 2020, deberá ser presentada de manera semestral en los meses de julio y enero conforme a la Ley de Régimen Tributario Interno, según el noveno dígito de su número de RUC (SRI, 2020).

3.6.3 Retenciones en la Fuente

Los contribuyentes bajo este Régimen no serán agentes de retención del Impuesto a la Renta ni del Impuesto al Valor Agregado, a excepción en los casos de pagos de dividendos, relación de dependencia y reembolsos. Sin embargo, si podrán ser sujetos de retención en la fuente del Impuesto a la Renta, y este porcentaje de retención corresponde al 1,75% (SRI, 2020).

La declaración de retenciones en la fuente se presentará de la siguiente manera: Para el Impuesto al Valor Agregado, de forma semestral y para el Impuesto a la Renta, de forma mensual (SRI, 2020).

4 METODOLOGÍA Y APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Enfoque de la Investigación

El enfoque de la presente investigación es de tipo cuantitativo, ya que, a partir de un proceso deductivo y análisis estadístico, se probarán las hipótesis previamente formuladas. Y en base a los datos numéricos recopilados a través de una muestra, se obtendrán resultados que permitan sacar conclusiones generalizadas sobre la población que proviene de dicha muestra. El estudio se enfoca en los aspectos descriptivos y explicativos, para poder obtener conclusiones concretas sobre el hecho o situación a investigar.

En el proceso de investigación, primero se planteó un problema principal el cuál es conocer si las microempresas ecuatorianas hacen uso de la información de costos para tomar decisiones, después se procedió a realizar la revisión de la literatura y desarrollar el marco teórico acerca de la materia.

Posteriormente se procederá a elaborar las hipótesis y se las analizará para ver si son ciertas o si se cumplen dentro del ámbito microempresarial del país. A estas hipótesis se las someterá a prueba mediante el uso de entrevistas y encuestas realizadas a diferentes microempresas de la Sierra Ecuatoriana.

Finalmente, con los resultados obtenidos mediante el uso de estos instrumentos de investigación, se podrá corroborar si las hipótesis planteadas son congruentes o no con los resultados, y con esto se logrará aportar evidencia sólida de cómo se encuentra la situación actual de las microempresas en el país en relación con el uso de costos y toma de decisiones.

4.2 Alcance del Estudio

En la presente investigación cuantitativa, el alcance del estudio será de tipo descriptivo y correlacional. El objetivo principal de los estudios descriptivos es describir, detallar y especificar las características o propiedades de un grupo de personas, una comunidad, un objeto, proceso, fenómeno o suceso en particular; para posteriormente poder medir la información recogida y analizar las variables o conceptos que surgieron gracias a la investigación realizada (Hernández et al. 2014).

En este trabajo, se busca investigar las características y propiedades de las diferentes microempresas ecuatorianas que manejan o no información de costos para toma de decisiones (alcance descriptivo); y a partir de esta definición de características individuales, se pueden medir los factores o variables que distinguen a cada microempresa en su uso de costos para toma de decisiones y analizar las razones de porque se dan estas diferencias o similitudes entre ellas (alcance correlacional).

4.3 Contexto de la Investigación

La presente investigación fue realizada en Ecuador, específicamente en la Sierra Ecuatoriana a Microempresas de diversos sectores productivos durante un período de cinco meses. Se obtuvo el permiso de cada gerente o administrador de las microempresas estudiadas para poder tener acceso a la información y poder usar todos los datos recolectados con el fin de resolver el problema de investigación y relacionar los resultados obtenidos con las hipótesis planteadas.

4.4 Diseño de la Investigación

El diseño utilizado en la presente investigación es de tipo transversal descriptivo no experimental. Estos tipos de investigaciones "tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población" (Hernández et al. 2014, p. 155).

4.5 Recolección de Datos

4.5.1 Fuentes Primarias

Para la recolección de datos se utilizaron fuentes primarias como son las entrevistas y encuestas realizadas a los microempresarios, toda la información que se pudo obtener de forma oral por parte de los entrevistados, así como los datos particulares de las microempresas estudiadas.

Las entrevistas fueron realizadas entre el período de mayo y junio de 2021. A partir de la revisión de lectura y de toda la materia consultada, se empezaron a plantear las preguntas que formarían parte de las entrevistas. Se analizaron los diferentes aspectos que podrían influir en el uso de información de costos dentro de las microempresas. Para las entrevistas preliminares se optó por realizarlas a personas conocidas dueñas de microempresas y quienes estaban familiarizados con el tema de investigación.

El propósito de las entrevistas era que los dueños y administradores de los negocios evalúen si todas las preguntas eran entendibles y fáciles de captar para cualquier persona independientemente de la formación o experiencia que tenga. Posteriormente, en consulta con el tutor del presente trabajo, se validó que las preguntas no tengan errores comunes y que no sean confusas o ambiguas.

Dentro de las entrevistas preliminares (véase Anexo 1), se incluyeron preguntas de tipo exploratorias con el fin de obtener información base para poder plantear posteriormente las hipótesis y preguntas de las encuestas.

Algunas de las preguntas realizadas a los microempresarios en la entrevista fueron sobre el tipo de contribuyente de la empresa, si están obligados a llevar contabilidad, los años de operación, experiencia y formación académica del dueño de la microempresa, la forma en la que es manejada la contabilidad, si lleva registros contables o si contrata a un contador externo, así como la descripción de sus funciones, si la empresa maneja costos y que tipo de costos tiene, y se preguntó sobre algunos términos como la utilidad operativa, la rentabilidad de los productos y el punto de equilibrio.

Gracias a toda la retroalimentación recibida por parte de los entrevistados (véase Anexo 3), se consiguió una gran cantidad de información y datos importantes sobre las características de cada negocio y de qué manera es percibido el uso de costos en este tipo de empresas; a su vez las personas entrevistadas aportaron con ideas para la formulación de las preguntas que posteriormente se incluirían en las encuestas.

Las encuestas fueron realizadas entre los meses de julio y septiembre de 2021. A partir de las preguntas que ya se habían planteado anteriormente en las entrevistas preliminares, se formularon las preguntas para las encuestas a ser realizadas a los microempresarios según una muestra obtenida (véase Anexo 4). Se optó por realizar encuestas en la plataforma de Formularios de Google por la facilidad de la herramienta para aumentar o quitar preguntas, la variedad que tiene para formular diferentes tipos de preguntas y respuestas, así como por la organización que permite tener para cada pregunta e ítem.

Para el desarrollo de las encuestas se ejecutó una prueba piloto con los mismos dueños de microempresas que fueron entrevistados anteriormente. Los entrevistados validaron

que todas las preguntas estén correctas, que sean entendibles y de fácil comprensión, tomando cómo recomendación de ellos mismos que las preguntas no debían contener términos muy técnicos (véase Anexo 4).

Con la ayuda del tutor del presente trabajo, se eliminaron ciertas preguntas que resultaban irrelevantes para la investigación, si tal vez existía alguna pregunta que genere un rechazo a ser respondida por parte de los encuestados, se verificó que los enunciados de cada pregunta estuvieran correctos y fueran comprensibles, que cada pregunta tuviera el orden y extensión adecuados, y si la duración de las encuestas era aceptable. También junto al tutor, se adecuaron las respuestas de cada ítem con el fin de controlar posibles sesgos de cumplimentación, cómo la tendencia a elegir entre las opciones centrales, y mejorar de esta manera la validez y fiabilidad de las encuestas. Con la validación de todas las preguntas, se procedió a realizar las encuestas a las empresas obtenidas en la muestra.

4.5.2 Fuentes Secundarias

Dentro de las fuentes secundarias que se utilizó en el presente trabajo, fue toda la información que se pudo encontrar en libros de texto acerca de la materia y artículos científicos relacionados con los temas de contabilidad administrativa, herramientas, técnicas de costeo y toma de decisiones mediante el uso de información de costos de las empresas.

4.5.3 Procesamiento de los Datos

El procesamiento de datos se realizó mediante el análisis estadístico de toda la información recopilada y a través de la tabulación de los datos obtenidos en las encuestas; con esto se podrán obtener resultados para analizar las hipótesis planteadas, y sacar conclusiones concretas acerca del tema de investigación.

4.6 Selección de la Muestra

Para seleccionar la muestra de la presente investigación se optó por escoger una muestra probabilística y representativa del total de Microempresas existentes en la Sierra Ecuatoriana. Se decidió delimitar aún más la población y utilizar una muestra de microempresas ubicadas en la provincia de Pichincha, esto debido a la facilidad de movilización para acudir de manera presencial a realizar las encuestas y para poder mantener un mayor contacto con los microempresarios.

Para seleccionar la muestra se utilizó el programa estadístico Stata, con el cual se depuraron los datos de la base proveniente del Catastro de Contribuyentes bajo el Régimen Impositivo para Microempresas y la base de datos de las empresas existentes en la provincia de Pichincha; ambas bases se las puede encontrar en la página web del SRI. En el Catastro se puede observar que actualmente existen 983.330 contribuyentes bajo la denominación de microempresas en todo el país.

Gracias al programa Stata, se lograron filtrar los datos en base al tipo y estado del contribuyente, se quitaron los datos correspondientes a los tipos de contribuyentes especiales y todas las empresas cuyo estado aparecía como pasivo o suspendido. También se filtraron a los contribuyentes cuyos negocios no tenían un nombre comercial específico, esto debido a la dificultad que se presenta al momento de contactar con los mismos, ya que en las bases de datos no aparece algún número o email de contacto; mientras que con el nombre comercial se puede buscar a la empresa por diversos medios (buscadores web, redes sociales, directorios de empresas, anuncios publicitarios).

Después de realizar toda la depuración de los datos, se obtuvo como resultado una nueva base con 38.602 contribuyentes.

Al conocerse el número específico de contribuyentes, la selección de la muestra se realizó con la siguiente fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N \times Z_\alpha^2 \times p \times q}{d^2 \times (N-1) + Z_\alpha^2 \times p \times q}$$

$$n = \frac{38.602 \times (1{,}960)^2 \times 0{,}50 \times 0{,}50}{(0{,}05)^2 \times (38.602 - 1) + (1{,}960)^2 \times 0{,}50 \times 0{,}50}$$

$$n = 380{,}38$$

En donde:

n: Tamaño de muestra a calcular

N: Tamaño de la población

Z: Coeficiente de confianza para un nivel de confianza determinado

p: Probabilidad de éxito

q: Probabilidad de fracaso

d: Error máximo admisible

El error máximo admisible (d) que se utilizó para la muestra es del 5%

El nivel de confianza es del 95% que resulta en un coeficiente Z de 1.960

La muestra obtenida fue de 380 contribuyentes. Debido a la complejidad en la obtención de datos y a la dificultad de desplazamiento, a partir de un muestreo aleatorio se identificaron 55 empresas pertenecientes a las 380 empresas de la muestra inicial. Con esta muestra representativa, se van a realizar las encuestas necesarias para continuar con la investigación y probar las hipótesis planteadas.

5 ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 Características de la Muestra

A partir de las encuestas realizadas a 55 microempresarios de la provincia de Pichincha se obtuvieron los siguientes resultados sobre las características generales de las empresas.

En la Figura 7 se presenta el tipo de contribuyente de las microempresas. El 72.7% son personas naturales que no están obligadas a llevar contabilidad, mientras que el 27.3% de los contribuyentes si son obligados a llevar contabilidad.

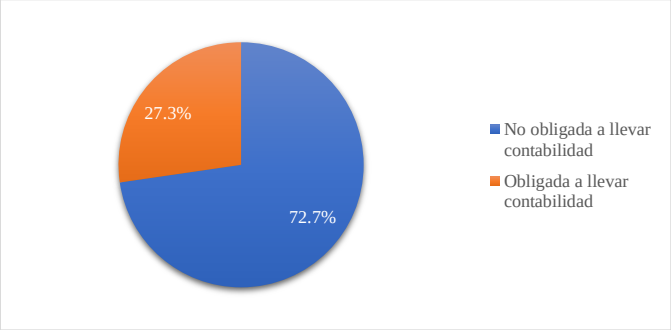


Figura 7. Tipo de Contribuyente de las Microempresas
Elaborada por: Ana Lucía Boada

Con respecto a los años en los que han estado operativas las microempresas, en la Figura 8 se observa que el 45.5% llevan más de 10 años en operación. Mientras que el 54.5% de microempresas llevan menos de 10 años de estar operativas.

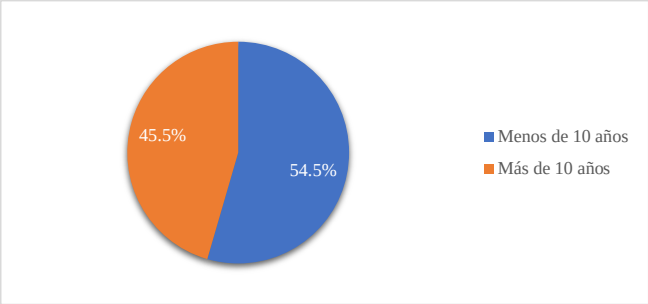


Figura 8. Años de Operación de las Microempresas

Elaborada por: Ana Lucía Boada

En cuanto a los productos y servicios ofrecidos por las microempresas se presenta una gran diversificación. Hay 26 microempresas comercializadoras, 22 microempresas de servicios (véase Tabla 4) y hay 7 microempresas que venden productos y a su vez ofrecen distintos servicios (véase Tabla 5).

Tabla 4. Productos o Servicios ofrecidos por las Microempresas

Productos	Servicios
Accesorios para teléfonos y computadores	Alquiler de inmuebles
Alimentos y accesorios para mascotas	Capacitación y asesoría empresarial
Artículos en madera	Catering Cafetería
Chocolatería	Confección a la medida, en alta costura y arreglo de ropa
Frutos secos y especias	Consulta optométrica
Lencería de cama, productos para el dormitorio	Estilismo, psicología y adiestramiento canino
Licores	Fabricación de muebles
Panadería y pastelería	Impresión, copias, anillados, planos
Pernil de cerdo	Procesamiento de alimentos y bebidas
Piso flotante, césped artificial	Recarga de botellones
Plásticos	Reparación de autos
Productos de consumo masivo	Reparación de celulares, equipo de cómputo
Productos de ferretería en general, tubos y accesorios	Servicio de bordado, confección de camisetas

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Tabla 4. (Continuación)

Productos	Servicios
Productos de limpieza	Servicios de Imprenta
Productos ortopédicos	Servicios de salud, laboratorio
Repuestos automotrices y partes para autos	Servicio técnico de computadores
Suministros de manualidades costura y papelería	Servicios de peluquería y spa
Telas y mercería	Servicios varios
Venta de material eléctrico	Servicios de veterinaria y cuidado animal
Víveres, variedad de productos alimenticios	Soporte técnico informático, especializado en reparación de laptops

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Tabla 5. Productos y Servicios ofrecidos por las Microempresas

Productos y Servicios
Instalación y venta de vidrios y espejos
Joyería y relojería, venta de artesanías en oro y plata
Servicios de jardinería y venta de plantas
Servicio técnico y venta de repuestos de línea blanca
Servicio técnico y reparación de computadoras, venta e instalación de programas informáticos
Servicios y venta de productos varios
Venta y confección de ropa infantil

Elaborada por: Ana Lucía Boada

La mayoría de los dueños de microempresas tienen una formación académica de tercer nivel, representando el 65.5% del total de encuestados, mientras que el 9.1% cuentan con un nivel de estudios de cuarto nivel. El 20% de los microempresarios culminaron sus estudios secundarios y el 5.5% culminaron sus estudios de primaria (véase Figura 9).

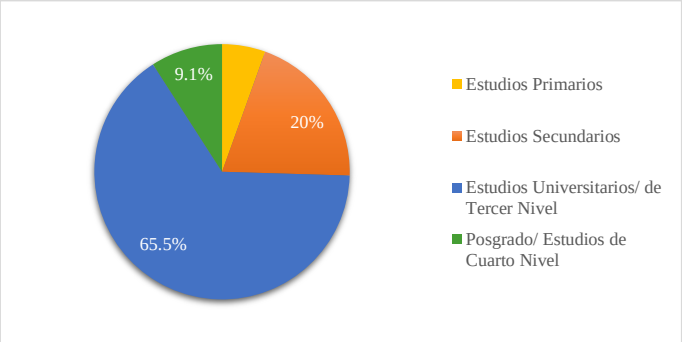


Figura 9. Formación Académica de los Microempresarios

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Con estos resultados se puede evidenciar que la mayoría de los microempresarios encuestados tienen una buena preparación académica.

Los microempresarios hacen la declaración de los impuestos IVA e ICE: de manera mensual, un 61.8% del total de encuestados; y de manera semestral, un 38.2% (véase Figura 10).

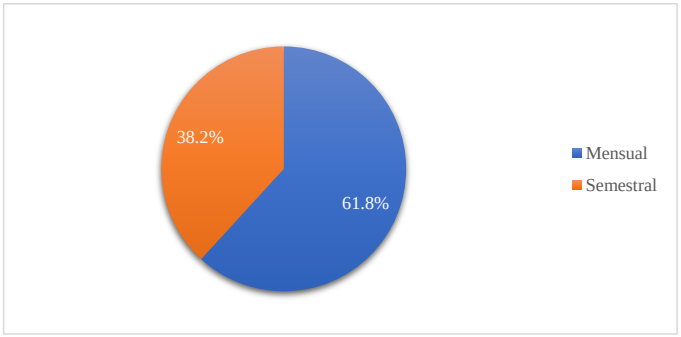


Figura 10. Forma de Declaración de IVA e ICE

Elaborada por: Ana Lucía Boada

El 54.5% de las microempresas no contratan a un contador externo, mientras que el 45.5% sí lo hacen (véase Figura 11).

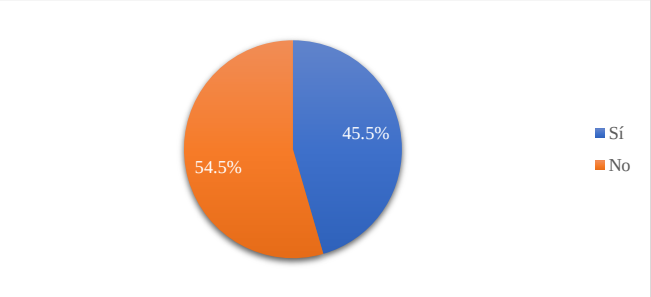


Figura 11. Contratación de Contador Externo en las Microempresas

Elaborada por: Ana Lucía Boada

La principal función que realizan los contadores es la elaboración y presentación de declaraciones y anexos tributarios, ya que 24 de los 25 encuestados que sí contratan a un contador externo escogieron esa opción. Por otro lado, 5 contadores se dedican a la elaboración de estados financieros; 4 contadores hacen los registros de las diferentes transacciones del negocio; 4 contadores son encargados de manejar los salarios y los beneficios de los empleados; y únicamente 2 contadores, tienen como función realizar el proceso de costeo de los productos o servicios que ofrecen las microempresas (véase Figura 12).

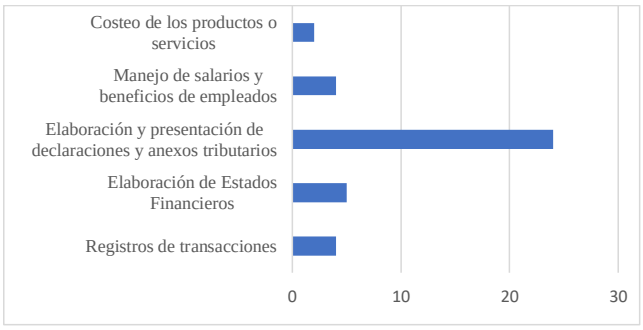


Figura 12. Funciones Principales realizadas por Contadores Externos

Elaborada por: Ana Lucía Boada

5.2 Conocimiento y Aplicación de Conceptos de Ingresos y Costos para la Toma de Decisiones

El 80% de microempresarios llevan de manera separada los gastos y costos del negocio, de sus gastos personales, mientras que el 20% del total de encuestados no hacen distinción entre sus gastos personales y los costos y gastos relacionados con el negocio (véase Figura 13).

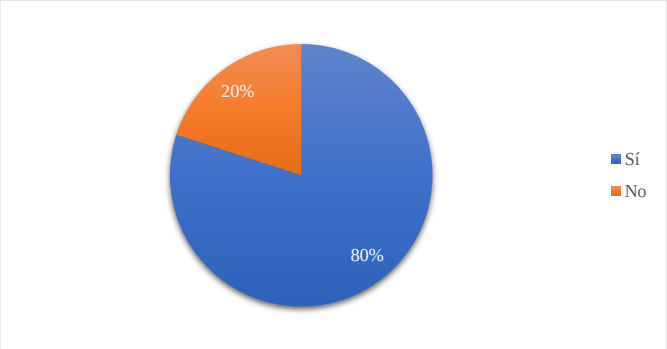


Figura 13. Costos y Gastos del Negocio se llevan de manera separada de los Gastos Personales

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Cómo se puede observar en la Figura 14, el 87.3% de los microempresarios encuestados sí conocen cuáles son sus costos y gastos mensuales; mientras que el 12.7% no saben cuáles son los gastos y costos mensuales de su empresa.

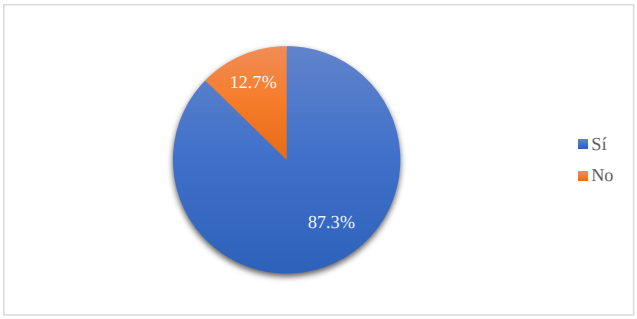


Figura 14. Conocimiento de los Costos y Gastos Mensuales del Negocio

Elaborada por: Ana Lucía Boada

El 85.5%, es decir 47 de los 55 microempresarios encuestados, sí sabe cuál es el monto de ventas mensuales que tienen sus empresas. Mientras que el 14.5% de los encuestados, desconocen cuánto venden mensualmente (véase Figura 15).

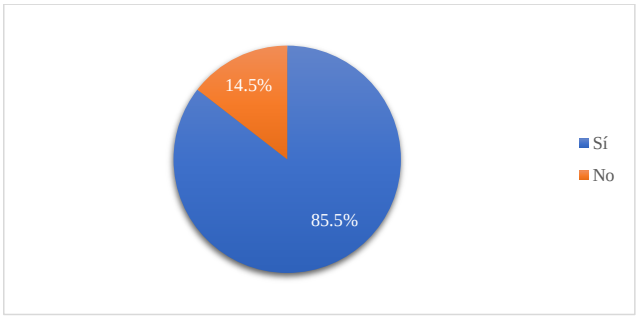


Figura 15. Conocimiento de las Ventas Mensuales del Negocio

Elaborada por: Ana Lucía Boada

De los 47 microempresarios que sí conocen cuáles son sus ventas mensuales, el 36.2% respondieron que el rango de sus ventas se encuentra entre $1.001 a $2.000 mensuales; el 21.3% tiene ventas entre $501 a $1.000 mensuales; el 17% tiene ventas de $2.001 a $4.000; el 12.8% tiene ventas mensuales superiores a los $8.000; mientras que 3 personas encuestadas tienen montos de ventas entre $4.001 a $8.000, y otros 3 encuestados presentan ventas de hasta $500 mensuales (véase Figura 16).

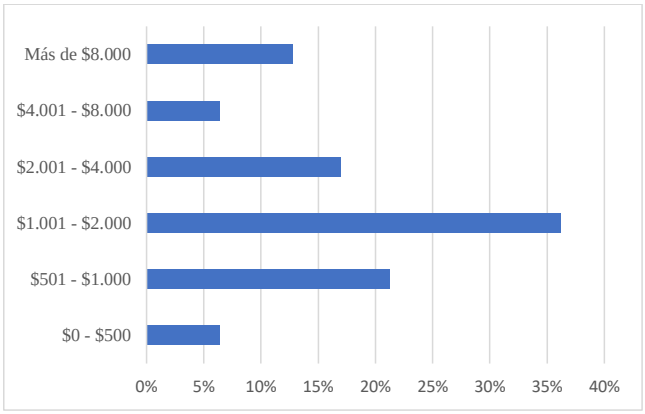


Figura 16. Rango de Ventas Mensuales de las Microempresas

Elaborada por: Ana Lucía Boada

El 90.9% de los encuestados respondió que la diferencia entre el monto de ventas y el monto de gastos es el significado que mejor describe lo que es Utilidad. Sólo 3 encuestados de 55 respondieron que la Utilidad es el monto de ventas y 2 encuestados respondieron que es el monto de gastos (véase Figura 17).

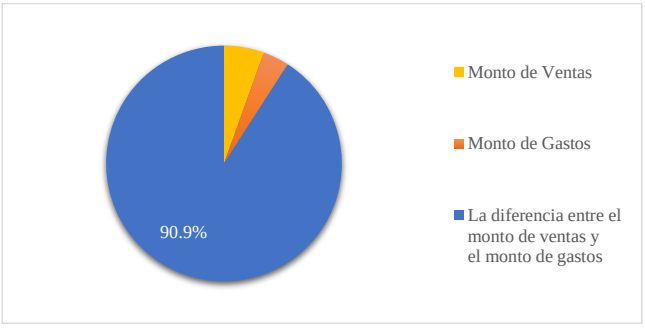


Figura 17. Significado que mejor describe a la Utilidad

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Cómo se puede observar en la Figura 18, el 63.6% de microempresarios si conocen cuál fue la utilidad de sus negocios en el año 2020, mientras que el 36.4% de encuestados no saben cuál fue su utilidad en ese año.

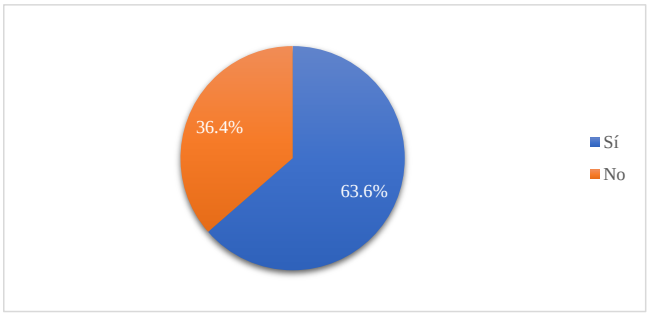


Figura 18. Conocimiento de la Utilidad del Negocio en 2020

Elaborada por: Ana Lucía Boada

En la pregunta acerca de cuál es el producto que tiene una mejor ganancia durante un año, se obtuvo el mismo porcentaje para dos alternativas planteadas. La opción en la que el producto que tiene una mejor ganancia es aquel que tiene las ventas más altas durante un año y la opción en que es aquel producto que tiene la mayor diferencia entre sus ventas y sus costos. Sólo 3 personas encuestadas respondieron que el producto con mejor ganancia es aquel que tiene un mayor precio (véase Figura 19).

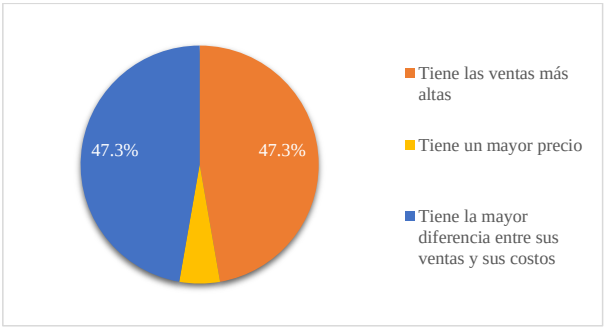


Figura 19. Producto con mejor ganancia en un año

Elaborada por: Ana Lucía Boada

En la Tabla 6 se presentan los resultados sobre el conocimiento y aplicación de los términos de costos variables, costos fijos, punto de equilibrio y margen de contribución. El término de costos variables es conocido por 43 de los 55 encuestados, pero entre ellos sólo 29 encuestados han calculado costos variables en su negocio durante los últimos 12 meses. Con respecto a los costos fijos, 50 encuestados sí habían escuchado este término y 38 aplican los costos fijos en sus empresas.

El punto de equilibrio no es un término muy conocido, 35 personas si habían escuchado sobre este término y 21 encuestados lo calcularon dentro de los últimos 12 meses en su negocio. El margen de contribución tampoco es un término conocido, ya que 40 microempresarios no lo han aplicado en su empresa y 30 de 55 encuestados desconocían este término.

Tabla 6. Número total de encuestados que conocen y aplican los términos de costos

Conocen				***Aplican***			
Costos Variables	**Costos Fijos**	**Punto de Equilibrio**	**Margen de Contribución**	**Costos Variables**	**Costos Fijos**	**Punto de Equilibrio**	**Margen de Contribución**
43	50	35	25	29	38	21	15
78%	91%	64%	45%	53%	69%	38%	27%

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Con respecto a la forma en la que los microempresarios determinan los precios a sus productos o servicios, el 52.7% respondió que determina sus precios aumentando un porcentaje al precio de compra o fabricación. El 47,3% de las personas encuestadas por otra parte, lo que hacen es una comparación de precios con otros negocios similares al suyo; esto lo realizan mediante tablas con valores o precios referenciales de acuerdo con los diferentes tipos de industria, mientras que otros microempresarios realizan estudios de mercado para evaluar a la competencia (véase Figura 20).

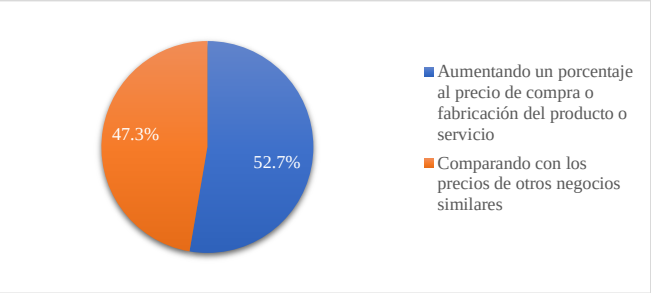


Figura 20. Forma de determinar los precios a los productos o servicios

Elaborada por: Ana Lucía Boada

En la pregunta acerca de elegir uno de los dos productos para continuar con su venta, el 80% de los microempresarios saben de manera conceptual, que las decisiones de productos se deben tomar analizando las utilidades que generan los mismos (Producto B). Y el 20% de las personas encuestadas saben conceptualmente que las decisiones de productos se deben tomar analizando sus ingresos (Producto A).

La respuesta correcta si se toma el criterio de utilidades es el Producto B, ya que los ingresos mensuales por las ventas de este producto son de $500 y sus costos mensuales son de $200, por lo que obtendría una utilidad de $300. En cambio, el Producto A, a pesar de generar más ingresos por sus ventas mensuales ($1.000), tiene costos de $900 lo que representa sólo $100 de utilidad (véase Figura 21).

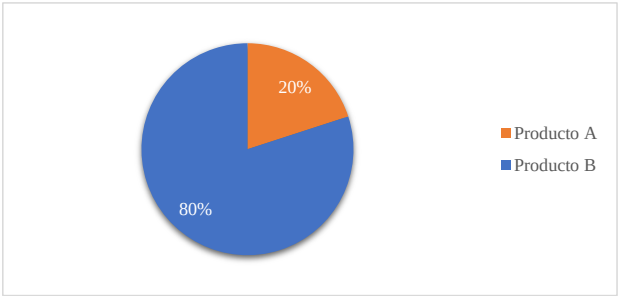


Figura 21. Producto para continuar con su venta

Elaborada por: Ana Lucía Boada

5.3 Análisis de las Hipótesis Planteadas

Hipótesis 1

Los resultados de la comprobación de la *Hipótesis 1* sobre la relación entre el nivel de educación, y el conocimiento y aplicación de conceptos de costos que tienen los microempresarios, se muestran en la Tabla 7.

Tabla 7. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según el nivel de educación de los Microempresarios

Pregunta	Estudios Primarios y Secundarios	Estudios de Tercer y Cuarto Nivel
Sabe los costos y gastos mensuales de la empresa	86%	88%
Costos y gastos del negocio se llevan de manera separada de gastos personales	64%	85%
Sabe las ventas mensuales de la empresa	79%	88%
Mejor significado de Utilidad	93%	90%
Sabe la utilidad del negocio en 2020	43%	71%
Producto que tiene mejor ganancia durante un año	29%	54%
Conocimiento de Términos de Costos	43%	79%
Aplicación de Términos de Costos	32%	52%
Decisión de Productos en base a Utilidad o Ingresos	64%	85%
PROMEDIO	**59%**	**77%**

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Cómo se puede observar en la Tabla 7, existe una relación entre el nivel de estudios de los microempresarios y su grado de conocimiento de los términos de costos. Según los resultados obtenidos, a un mayor nivel de estudios, existe un mayor grado de conocimiento de los conceptos presentados en la encuesta.

Los microempresarios que tienen un mayor conocimiento y aplican más términos de costos en sus empresas, son los que cuentan con estudios superiores. En promedio los encuestados con estudios de tercer y cuarto nivel, tuvieron un porcentaje de 77% respuestas positivas. De manera general, las personas con estudios superiores tienen un buen conocimiento del significado de cada término de costos, aunque sólo aplican un 52% de los términos. Por otro lado, las personas encuestadas con estudios primarios y secundarios tuvieron un promedio de respuestas positivas de 59%, presentan un nivel bajo de conocimiento de los términos de costos y en cuanto a su aplicación sólo es del 32% del total de términos presentados.

Las preguntas con una mayor diferencia en cuánto a los porcentajes de respuestas positivas entre los encuestados, son las preguntas sobre el conocimiento de la utilidad del negocio, la rentabilidad de los productos, y la pregunta donde existe la diferencia más notoria es en el conocimiento de los términos de costos. Los empresarios con estudios primarios y secundarios conocen un 36% menos de los términos en comparación con los encuestados que tienen estudios universitarios y de posgrado.

Después de comparar el porcentaje de respuestas positivas de todos los encuestados según su nivel de estudios, se puede concluir que la hipótesis planteada con respecto a si el nivel de educación de los dueños o administradores de microempresas se relaciona con un mayor uso de información de costos, es verdadera. Ya que las personas con un grado de estudios superior cuentan con más conocimientos que posiblemente fueron adquiridos durante su carrera o durante sus estudios de especialización; a diferencia de los encuestados que no cuentan con estudios de tercer o cuarto nivel. Conocer más a fondo los diferentes términos y aplicarlos de manera correcta, puede ayudar a que estos microempresarios administren de mejor manera sus negocios.

Hipótesis 2

Los resultados de la comprobación de la *Hipótesis 2* sobre la relación entre el tamaño de las microempresas medido por su nivel de ingresos, y el conocimiento y aplicación de conceptos de costos que tienen los microempresarios, se muestran en la Tabla 8.

Tabla 8. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según el tamaño de las Microempresas medido por su nivel de ingresos

Pregunta	De $0 a $2.000	De $2.001 a más de $8.000
Sabe los costos y gastos mensuales de la empresa	93%	94%
Costos y gastos del negocio se llevan de manera separada de gastos personales	80%	94%
Mejor significado de Utilidad	93%	88%
Sabe la utilidad del negocio en 2020	70%	82%
Producto que tiene mejor ganancia durante un año	47%	59%
Conocimiento de Términos de Costos	66%	81%
Aplicación de Términos de Costos	44%	57%
Decisión de Productos en base a Utilidad o Ingresos	77%	100%
PROMEDIO	**71%**	**82%**

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Según los resultados obtenidos y cómo se observa en la Tabla 8, se puede concluir que la hipótesis planteada con respecto a si el tamaño de las microempresas medido por su nivel de ingresos se relaciona con un mayor uso de la información de costos, es verdadera.

La diferencia en respuestas positivas entre los encuestados que tienen ventas de $0 a $2.000 (71% de respuestas positivas) y quienes generan ingresos mensuales de $2.001 a más de $8.000 (82% de respuestas positivas) es del 11%.

No existe una diferencia muy marcada en el porcentaje de respuestas positivas de cada pregunta; sin embargo, si existe una diferencia mayor en la pregunta sobre el conocimiento de los términos de costos, ya que los encuestados con ingresos de $2.001 a más de $8.000 conocen 15% más de los términos presentados.

Y en la pregunta sobre decisión de productos en base a su utilidad o ingresos, también se puede notar una clara diferencia en cuánto a las respuestas de los microempresarios, quienes generan ingresos de $2.001 a más de $8.000 mensuales tuvieron un 100% de respuestas positivas en dicha pregunta, a diferencia de los encuestados con $0 a $2.000 de ingresos que presentaron 77% de respuestas correctas.

De manera general, se puede observar que independientemente del nivel de ingresos de las empresas, la mayoría de los microempresarios tienen un buen grado de conocimiento de los términos de costos presentados en la encuesta.

Hipótesis 3

Los resultados de la comprobación de la *Hipótesis 3* sobre la relación entre los años de operación de las microempresas, y el conocimiento y aplicación de conceptos de costos que tienen los microempresarios, se muestran en la Tabla 9.

Tabla 9. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según la antigüedad de las Microempresas

Pregunta	Menos de 10 Años en Operación	Más de 10 Años en Operación
Sabe los costos y gastos mensuales de la empresa	87%	88%
Costos y gastos del negocio se llevan de manera separada de gastos personales	73%	88%
Sabe las ventas mensuales de la empresa	83%	88%
Mejor significado de Utilidad	90%	92%
Sabe la utilidad del negocio en 2020	60%	68%
Producto que tiene mejor ganancia durante un año	47%	48%
Conocimiento de Términos de Costos	73%	65%
Aplicación de Términos de Costos	45%	49%
Decisión de Productos en base a Utilidad o Ingresos	73%	88%
PROMEDIO	**70%**	**75%**

Elaborada por: Ana Lucía Boada

En base a los resultados obtenidos y cómo se puede ver en la Tabla 9, los dueños o administradores de microempresas que llevan más de 10 años en operación tienen un mayor conocimiento de los términos de costos (75% de respuestas positivas), en comparación con los microempresarios cuyas empresas tienen menos de 10 años en operación (70% de respuestas positivas).

En cuanto al conocimiento de los términos de costos, los encuestados cuyas empresas tienen menos de 10 años en operación conocen en mayor porcentaje dichos términos, pero los aplican menos en comparación con los dueños de empresas que llevan más de 10 años en operación. Las diferencias más marcadas que se pueden observar con respecto al porcentaje de respuestas correctas son en las preguntas sobre la separación de los costos

y gastos del negocio de los gastos personales, y en la pregunta sobre decisión de productos en base a su utilidad o ingresos; presentando una diferencia del 15% de respuestas positivas entre cada grupo comparado.

Por ende, se puede concluir que la hipótesis planteada con respecto a si los años de operación de las microempresas, es decir la antigüedad que estas tienen se relaciona con un mayor uso de la información de costos, es verdadera; sin embargo, la diferencia en respuestas positivas de ambas categorías es mínima.

Hipótesis 4

Los resultados de la comprobación de la *Hipótesis 4* sobre la relación en la contratación de un contador externo dentro de las microempresas, y el conocimiento y aplicación de conceptos de costos que tienen los microempresarios, se muestran en la Tabla 10.

Tabla 10. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según la contratación de un contador externo en las Microempresas

Pregunta	Contrata a Contador Externo	No Contrata a Contador Externo
Sabe los costos y gastos mensuales de la empresa	92%	83%
Costos y gastos del negocio se llevan de manera separada de gastos personales	84%	77%
Sabe las ventas mensuales de la empresa	88%	83%
Mejor significado de Utilidad	84%	97%
Sabe la utilidad del negocio en 2020	68%	60%

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Tabla 10. (Continuación)

Pregunta	Contrata a Contador Externo	No Contrata a Contador Externo
Producto que tiene mejor ganancia durante un año	52%	43%
Conocimiento de Términos de Costos	78%	63%
Aplicación de Términos de Costos	55%	40%
Decisión de Productos en base a Utilidad o Ingresos	80%	80%
PROMEDIO	**76%**	**70%**

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Cómo se puede observar en la Tabla 10, el porcentaje de respuestas positivas de los microempresarios que contratan a contadores externos dentro de sus empresas es mayor en comparación con los microempresarios que no contratan a contadores externos.

Las diferencias más marcadas en cuanto al porcentaje de respuestas positivas son en el conocimiento y aplicación de los términos de costos, ya que los encuestados que contratan a contadores externos conocen y hacen uso de dichos términos en un 15% más de quienes no contratan a contadores externos.

Por otro lado, en la pregunta sobre escoger el mejor significado de utilidad, quienes contratan a contadores externos tuvieron un menor porcentaje de respuestas positivas en comparación con los encuestados que no contratan a contadores en sus empresas.

A pesar de que la diferencia en respuestas positivas entre un grupo comparado y otro no es muy grande, se puede concluir que la hipótesis planteada con respecto a si la

contratación de un contador externo deriva en un mayor uso de información de costos, es verdadera. Sin embargo, la mayoría de encuestados que, si contratan a contadores externos en sus negocios, no les asignaron la función de costear sus productos o servicios, sólo 2 contadores tienen como función realizar el proceso de costeo.

En la Tabla 11, se presenta la información de las 2 microempresas cuyos contadores manejan los costos del negocio.

Tabla 11. Información de Microempresas cuyos dueños o administradores contratan a contadores externos para realizar el costeo a sus productos o servicios

# Encuesta	Tipo de Contribuyente	Años de Operación	Formación Académica	Monto de Ventas Mensuales	Principales Funciones del Contador
7	Persona Natural no obligada a llevar contabilidad	2 a 5 años	Estudios Universitarios / de Tercer Nivel	$2.001 - $4.000	-Registro de transacciones, elaboración y presentación de declaraciones y anexos tributarios, manejo de salarios y beneficios a los empleados, costeo de los productos y servicios
18	Persona Natural no obligada a llevar contabilidad	Más de 10 años	Estudios Universitarios / de Tercer Nivel	$1.001 - $2.000	-Elaboración y presentación de declaraciones y anexos tributarios, costeo de los productos y servicios

Elaborada por: Ana Lucía Boada

En cuanto al tipo de contribuyente, nivel de ingresos mensuales y formación académica se puede ver que ambos encuestados presentan características similares; a excepción de los años de operación, ya que la microempresa de la encuesta 7 lleva menos tiempo en operación que la microempresa de la encuesta 18.

En la Tabla 12, se presenta el porcentaje de respuestas positivas de los dos microempresarios.

Tabla 12. Porcentaje de respuestas positivas de Microempresarios que contratan a contadores externos para desempeñar la función de costeo de sus productos o servicios

Pregunta	Encuesta #7	Encuesta #18
Sabe los costos y gastos mensuales de la empresa	Sí	Sí
Costos y gastos del negocio se llevan de manera separada de gastos personales	Sí	Sí
Sabe las ventas mensuales de la empresa	Sí	Sí
Mejor significado de Utilidad	Sí	Sí
Sabe la utilidad del negocio en 2020	Sí	No
Producto que tiene mejor ganancia durante un año	Sí	No
Conocimiento de Términos de Costos	75%	25%
Aplicación de Términos de Costos	0%	0%
Decisión de Productos en base a Utilidad o Ingresos	Sí	No
PROMEDIO	86%	47%

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Comparando las respuestas obtenidas, se observa que el microempresario que realizó la encuesta #7 fue quien tuvo un mayor porcentaje de respuestas positivas. Los dos encuestados contrataron a contadores externos para que les ayuden con el costeo de sus productos o servicios; sin embargo, en ninguna de las dos microempresas se aplican los términos presentados, y en la encuesta #18 particularmente, la mayoría de los términos de costos no eran conocidos por el microempresario.

De manera general se puede concluir que, independientemente de si los contadores son contratados para realizar específicamente funciones de costeo, tener a una persona que se encargue de la contabilidad del negocio, ayuda a que los microempresarios tengan un mayor conocimiento de la información de costos y también ayuda a que las empresas sean administradas de mejor manera.

Hipótesis 5

Los resultados de la comprobación de la *Hipótesis 5* sobre la relación entre el tipo de contribuyente de las microempresas, y el conocimiento y aplicación de conceptos de costos que tienen los microempresarios, se muestran en la Tabla 13.

Tabla 13. Porcentaje de respuestas positivas sobre la información para la toma de decisiones en base a costos según el tipo de contribuyente de las Microempresas

Pregunta	No Obligada a llevar Contabilidad	Obligada a llevar Contabilidad
Sabe los costos y gastos mensuales de la empresa	88%	87%
Costos y gastos del negocio se llevan de manera separada de gastos personales	80%	80%
Sabe las ventas mensuales de la empresa	85%	87%
Mejor significado de Utilidad	93%	87%
Sabe la utilidad del negocio en 2020	60%	73%
Producto que tiene mejor ganancia durante un año	50%	40%

Elaborada por: Ana Lucía Boada

Tabla 13. (Continuación)

Pregunta	No Obligada a llevar Contabilidad	Obligada a llevar Contabilidad
Conocimiento de Términos de Costos	69%	72%
Aplicación de Términos de Costos	43%	58%
Decisión de Productos en base a Utilidad o Ingresos	75%	93%
PROMEDIO	**71%**	**75%**

Elaborada por: Ana Lucía Boada

En base a los resultados obtenidos y cómo se puede ver en la Tabla 13, los dueños o administradores de microempresas que están obligadas a llevar contabilidad tienen un mayor conocimiento de los términos de costos (75% de respuestas positivas), en comparación con los microempresarios cuyas empresas no están obligadas a llevar contabilidad (71% de respuestas positivas).

Por ello, se puede concluir que la hipótesis planteada con respecto a si el tipo de contribuyente de las empresas se relaciona con un mayor uso de la información de costos, es verdadera; sin embargo, la diferencia en respuestas positivas es mínima.

Cómo se ha podido ver en las anteriores hipótesis analizadas, la aplicación de términos de costos es una de las preguntas que tiene más porcentaje de diferencia en respuestas positivas. En este caso, los encuestados cuyas empresas están obligadas a llevar contabilidad aplican un 15% más de los términos presentados en comparación con quienes no están obligados a llevar contabilidad. La pregunta que tiene un porcentaje de diferencia mayor es la decisión de productos en base a utilidad o ingresos, ya que los encuestados que tienen obligación de llevar contabilidad tuvieron un 18% de respuestas positivas.

Esta hipótesis se relaciona con la *Hipótesis 4* sobre la contratación de contadores externos en las microempresas, ya que como se pudo concluir en dicha hipótesis, el tener a alguien que maneje la contabilidad del negocio ayuda a que también se tenga un mayor conocimiento de los términos de costos.

Por ende, las empresas que están obligadas a llevar contabilidad van a contratar a contadores externos en caso de que lo requieran, o los mismos microempresarios gracias a su formación académica o conocimientos adquiridos a lo largo de sus años de experiencia, van a llevar la contabilidad y varios de ellos harán uso de la información de costos para tomar mejores decisiones dentro de sus negocios.

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos y al análisis de las hipótesis planteadas, se llegaron a las siguientes conclusiones:

-El nivel de educación de los microempresarios influye en el uso y conocimiento de información de costos. A un nivel mayor de estudios o grado de especialización, los empresarios van a conocer más términos y van a hacer uso de ellos dentro de sus empresas, ya que conocen sobre los beneficios de su implementación y para qué fin usarlos; ya sea para costear sus productos, calcular la rentabilidad de sus negocios o en general para saber exactamente cuáles son los costos y gastos en lo que incurren cada mes y así poder llevar de mejor manera su contabilidad.

-El tamaño de las microempresas influye en el uso y conocimiento de información de costos. A pesar de que la diferencia cuantitativa en los resultados obtenidos no es muy grande, se puede concluir que las empresas de un mayor tamaño y que tienen un nivel de ventas superior, van a necesitar procesar mucha más información ya que cuentan con varios procesos y van a tener que manejar más datos en su contabilidad, por lo que hacer un mayor uso de costos les puede ayudar a llevar de mejor manera su negocio.

-Los años de operación de las microempresas influyen en el uso y conocimiento de información de costos. Aunque los resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas no tienen una diferencia cuantitativa muy marcada, se puede concluir que entre más años lleve en operación una empresa, de igual manera el dueño del negocio va a tener una mayor experiencia y por ende va a usar las técnicas de costos en mayor medida; ya que durante el tiempo en que la empresa ha funcionado, el microempresario aprendió a

manejar bien su contabilidad y sabe que información del negocio debe usar para tomar las mejores decisiones y hacer que su empresa sea más rentable a lo largo de los años.

-La contratación de un contador externo dentro de las microempresas influye en el uso y conocimiento de información de costos. A pesar de que los resultados obtenidos no tienen una diferencia cuantitativa muy grande, se puede concluir que tener a una persona encargada de manejar la contabilidad; y que a su vez desempeñe distintas funciones relacionadas a su cargo, hace que la aplicación y conocimiento de costos sea mayor. Sin embargo, resulta necesario un mayor nivel de especialización por parte de los contadores o de las personas que manejan la parte contable dentro de las empresas, con el fin de que la aplicación de costos se extienda aún más y que los empresarios puedan hacer uso de la información que disponen para tomar decisiones que ayuden a sus negocios a crecer.

-El tipo de contribuyente de las microempresas influye en el uso y conocimiento de información de costos. Los resultados no presentan una diferencia muy notoria entre quienes están obligados y no obligados a llevar contabilidad; sin embargo, se puede concluir que las empresas que están obligadas a llevar contabilidad administran de mejor manera la información contable en comparación con aquellos contribuyentes que no están obligados a llevar contabilidad. Debido a la obligatoriedad que se presenta para algunos negocios, lo que pueden hacer las empresas es contratar a contadores externos que les ayuden, o ellos mismos manejar la contabilidad para que también puedan aprender sobre los diferentes términos y herramientas de costos, y que posteriormente puedan usarlos dentro de sus empresas para llegar a tomar mejores decisiones.

De manera general, se recomienda:

-La implementación de programas de bajo costo patrocinados por instituciones gubernamentales o de otros sectores, que brinden ayuda contable a las microempresas que no tienen el personal calificado o que no cuentan con los recursos necesarios para manejar

su información contable y de costos; y que a su vez puedan ayudar a las empresas a mejorar sus procesos mediante una mejor planificación y diferentes estrategias.

-Fortalecer la educación básica en negocios e implementar más materias dentro del pénsum, para los jóvenes o adultos que aún no cuenten con estudios primarios o secundarios. La implementación de materias relacionadas con el emprendimiento, contabilidad y buenas prácticas en los negocios puede generar un impacto positivo en personas jóvenes quienes serán las próximas generaciones de emprendedores en el país.

-De igual manera, se recomienda fortalecer y mejorar la educación en contabilidad de costos y administrativa en las instituciones de educación superior, con el fin de que las personas graduadas salgan con un mayor conocimiento en costos y puedan desempeñarse mejor en sus respectivas áreas de trabajo o dentro de sus propias empresas. Esto puede ayudar en gran medida a que los pequeños y medianos negocios no tengan un ciclo de vida corto y que puedan en un futuro llegar a ser empresas más grandes con buenas estructuras organizacionales.

Después de haber realizado la presente investigación, de manera general se recomienda para una futura investigación:

-Delimitar de mejor manera cuál será la población para ser utilizada en la muestra, ya que esto ayudará a obtener la mejor muestra posible y a poder realizar un trabajo de investigación con datos más confiables y exactos.

-El tener una muestra pequeña limita el alcance de los resultados, por lo que para futuras investigaciones se recomienda obtener una muestra más grande de empresas y basarse en las preguntas, hipótesis planteadas y artículos científicos revisados en el presente trabajo.

-Para futuros trabajos de investigación relacionados con microempresas, se recomienda ahondar más en las fuentes bibliográficas y profundizar en lecturas o artículos de diferentes países, ya que no existen tantos estudios relacionados con este tipo de empresas en el país.

-Para la realización de las entrevistas o encuestas, se recomienda visitar de manera presencial a los dueños de las empresas ya que de esta manera se pueden obtener más datos e información importante que respalde la investigación y resultados obtenidos. De igual manera, las personas encuestadas o entrevistadas tienen una mayor confianza al poder ver al entrevistador, e incluso hay un mayor porcentaje de aceptación para realizar las encuestas o entrevistas.

-Abarcar microempresas de otras regiones o provincias del país, con el fin de analizar si los resultados varían con respecto a la localización geográfica de cada empresa. Esto también puede aportar con nuevos resultados y aumentar el interés en el estudio y análisis de costos dentro de negocios pequeños o medianos.

ANEXOS

Anexo 1. Preguntas Entrevista Preliminar

1. Nombre de la microempresa, nombre del dueño de la microempresa

2. ¿Qué tipo de contribuyente es? (Persona Natural obligada o no obligada a llevar contabilidad, una Sociedad)

3. ¿Qué actividad principal realiza la microempresa?

4. ¿Cuánto tiempo ha estado operativa la empresa?

5. ¿Cuántos años de experiencia tiene el administrador/dueño en el sector productivo de la empresa? ¿Cuál es su nivel de formación académica?

6. ¿Con cuántos empleados cuenta la microempresa?

7. ¿De qué manera es llevada la contabilidad de la microempresa? ¿Lleva un registro de ingresos y gastos? ¿La microempresa contrata a un contador externo? Si es así, ¿Cuáles son sus funciones?

8. ¿La contabilidad del dueño y de la microempresa son manejadas de forma separada? ¿Las cuentas de ingresos y egresos/costos de la microempresa son manejadas por separado de las cuentas del dueño?

9. ¿La microempresa maneja costos? ¿Qué tipo de costos tiene? ¿Se mide la depreciación?

10. ¿Se conoce la Utilidad Operativa de la microempresa cómo resultado de la medición de los ingresos, gastos/costos?

11. ¿Se conoce la rentabilidad de los productos/servicios individuales? Si es así, ¿Cómo se asignan los costos a diferentes productos? ¿Se distingue entre costos variables y costos fijos?

12. ¿Se conoce el punto de equilibrio de la microempresa? ¿De qué manera se calcula?

Anexo 2. Respuestas a Entrevistas Preliminares realizadas

Entrevista 1. Realizada a la señora Mercedes Gladys Andagoya, copropietaria de IdeaMarket, microempresa dedicada a la fabricación de pan artesanal y venta de diversos productos al por menor.

1. Nombre de la microempresa, nombre del dueño de la microempresa

IdeaMarket. Carlos Fabián Herrera Castillo

2. ¿Qué tipo de contribuyente es? (Persona Natural obligada o no obligada a llevar contabilidad, una Sociedad)

Persona Natural no obligada a llevar contabilidad.

3. ¿Qué actividad principal realiza la microempresa?

La empresa funciona como panadería y micro mercado.

4. ¿Cuánto tiempo ha estado operativa la empresa?

La empresa ha estado operativa por 16 años.

5. ¿Cuántos años de experiencia tiene el administrador/dueño en el sector productivo de la empresa? ¿Cuál es su nivel de formación académica?

Los años de experiencia que tiene el señor Carlos Herrera, dueño de la microempresa son 16, tiempo que coincide con los años que ha permanecido operativa la empresa. La formación académica del dueño es de estudios secundarios y la copropietaria es bachiller en contabilidad. Ambos microempresarios son jubilados.

6. ¿Con cuántos empleados cuenta la microempresa?

Cuenta con 3 empleados: 1 Maestro Panificador y 2 personas que se encargan de la atención al cliente y ventas en el local.

7. ¿De qué manera se maneja la contabilidad de la microempresa? ¿Se lleva un registro de ingresos y gastos? ¿La microempresa contrata a un contador externo? Si es así, ¿Cuáles son sus funciones?

La copropietaria es quién se encarga de llevar un Registro de Ingresos y Gastos, y al ser ella misma contadora, no necesita contratar a un contador externo para que le ayude con estos registros contables.

8. ¿La contabilidad del dueño y de la microempresa son manejadas de forma separada? ¿Las cuentas de ingresos y egresos/costos de la microempresa son manejadas por separado de las cuentas del dueño?

La contabilidad de los dueños sí se maneja de forma separada de las cuentas de la empresa. Todo el proceso contable es manejado por la entrevistada.

9. ¿La microempresa maneja costos? ¿Qué tipo de costos tiene? ¿Se mide la depreciación?

Se calculan los costos de fabricación del pan mediante la identificación de los costos directos e indirectos relacionados con el producto y también se considera la depreciación de los equipos que son utilizados en su producción.

10. ¿Se conoce la Utilidad Operativa de la microempresa cómo resultado de la medición de los ingresos, gastos/costos?

Sí se conoce cuál es la Utilidad de la microempresa al final del período contable, ya que se llevan los registros de ingresos y gastos.

11. ¿Se conoce la rentabilidad de los productos/servicios individuales? Si es así, ¿Cómo se asignan los costos a diferentes productos? ¿Se distingue entre costos variables y costos fijos?

Sí conoce cuál es la rentabilidad del pan que fabrica, y si distingue los costos directos o variables y los costos indirectos o fijos, que están involucrados en la producción del pan.

12. ¿Se conoce el punto de equilibrio de la microempresa? ¿De qué manera se calcula?

Sí conoce cuál es el punto de equilibrio de la empresa, la entrevistada lo calcula mediante la comparación de ingresos y gastos. Ella analiza si es que los ingresos que ha obtenido a lo largo del período contable mediante las ventas de sus productos son suficientes para cubrir sus gastos.

Entrevista 2. Realizada a la señora Cecilia España dueña de la microempresa Risitos, la cual ofrece servicios de peluquería y spa.

1. Nombre de la microempresa

Sala de Belleza y Peluquería Risitos

2. ¿Qué tipo de contribuyente es? (Persona Natural obligada o no obligada a llevar contabilidad, una Sociedad)

Persona Natural no obligada a llevar contabilidad.

3. ¿Qué actividad principal realiza la microempresa?

La microempresa se dedica a brindar servicios de asesoramiento y cambio de imagen personal, así como cortes de cabello para damas y caballeros, peinados, tinturados, y servicios de manicura, pedicura y masajes.

4. ¿Cuánto tiempo ha estado operativa la empresa?

La microempresa ha estado operativa por 20 años, y su local ha estado ubicado en el mismo sector durante algunos años.

5. ¿Cuántos años de experiencia tiene el administrador/dueño en el sector productivo de la empresa? ¿Cuál es su nivel de formación académica?

La dueña tiene 20 años de experiencia, tiempo que coincide con los años que ha permanecido operativa la empresa. El nivel de formación académica de la microempresaria es de tercer nivel, tiene un título de abogada.

6. ¿Con cuántos empleados cuenta la microempresa?

La microempresa cuenta actualmente con 2 empleados, uno de ellos se encarga de los cortes y peinados de los clientes masculinos, y su otra empleada se dedica a realizar manicura, pedicura y masajes.

7. ¿De qué manera se maneja la contabilidad de la microempresa? ¿Se lleva un registro de ingresos y gastos? ¿La microempresa contrata a un contador externo? Si es así, ¿Cuáles son sus funciones?

La microempresa no contrata a un contador externo, sin embargo, la misma dueña es quien hace el registro de ingresos y egresos de su negocio, y para ello si maneja un libro de contabilidad.

8. ¿La contabilidad del dueño y de la microempresa son manejadas de forma separada? ¿Las cuentas de ingresos y egresos/costos de la microempresa son manejadas por separado de las cuentas del dueño?

La dueña no maneja de forma separada su contabilidad, debido a que lleva en un solo registro tanto las cuentas de la empresa como sus cuentas personales. La entrevistada dice

que se le hace más fácil llevar de esa manera sus libros contables y que puede estar pendiente de cuánto gana o pierde cada mes,

9. ¿La microempresa maneja costos? ¿Qué tipo de costos tiene? ¿Se mide la depreciación?

La microempresa no maneja costos. La dueña del negocio menciona que no utiliza costos debido a que desconoce cómo usarlos, y también piensa que el proceso para obtener los costos de sus servicios puede llegar a valer mucho dinero, porque tendría que contratar a alguien externo que le ayude a calcularlos.

10. ¿Se conoce la Utilidad Operativa de la microempresa cómo resultado de la medición de los ingresos, gastos/costos?

Si se conoce la Utilidad del negocio, se la calcula restando los ingresos y gastos que lleva registrados en sus libros contables.

11. ¿Se conoce la rentabilidad de los productos/servicios individuales? Si es así, ¿Cómo se asignan los costos a diferentes productos? ¿Se distingue entre costos variables y costos fijos?

La entrevistada no conoce la rentabilidad de los servicios que ofrece y no sabe la diferencia entre costos variables y fijos; sin embargo, menciona que desearía tener un mejor entendimiento de los diferentes costos que posee su negocio con el fin de que ella mismo pueda calcular si sus servicios son rentables o no, y ver que podría hacer para mejorar la situación económica en la que se encuentra actualmente.

12. ¿Se conoce el punto de equilibrio de la microempresa? ¿De qué manera se calcula?

No conoce el punto de equilibrio de la empresa.

Entrevista 3. Realizada a la señora Nancy Vásquez copropietaria de la microempresa Tropicalfish, dedicada a la venta al por mayor de pescados.

1. Nombre de la microempresa

Tropicalfish

2. ¿Qué tipo de contribuyente es? (Persona Natural obligada o no obligada a llevar contabilidad, una Sociedad)

Persona Natural no obligada a llevar contabilidad.

3. ¿Qué actividad principal realiza la microempresa?

La microempresa se dedica a la venta al por mayor de pescado, crustáceos, moluscos y otros productos derivados de la pesca.

4. ¿Cuánto tiempo ha estado operativa la empresa?

La microempresa ha estado operativa por 14 años, anteriormente la empresa contaba con otro RUC.

5. ¿Cuántos años de experiencia tiene el administrador/dueño en el sector productivo de la empresa? ¿Cuál es su nivel de formación académica?

La dueña tiene 2 años de experiencia, en el sector. La formación académica de la microempresaria es de estudios secundarios.

6. ¿Con cuántos empleados cuenta la microempresa?

La microempresa cuenta con 3 empleados encargados de la venta de sus productos.

7. ¿De qué manera se maneja la contabilidad de la microempresa? ¿Se lleva un registro de ingresos y gastos? ¿La microempresa contrata a un contador externo? Si es así, ¿Cuáles son sus funciones?

La microempresa si contrata a un contador externo. La contabilidad es manejada mediante un registro de todos los ingresos y los egresos o gastos, se recopila toda la información contable disponible y se comprueban periódicamente que los cobros y pagos estén al día, de igual forma la parte tributaria es manejada por el contador.

8. ¿La contabilidad del dueño y de la microempresa son manejadas de forma separada? ¿Las cuentas de ingresos y egresos/costos de la microempresa son manejadas por separado de las cuentas del dueño?

La microempresa si maneja ambas cuentas por separado ya que el contador es quien se encarga de realizar la contabilidad exclusivamente para el negocio, y por otro lado las cuentas de la microempresaria son manejadas por ella mismo solo registrando sus ingresos y gastos personales.

9. ¿La microempresa maneja costos? ¿Qué tipo de costos tiene? ¿Se mide la depreciación?

La microempresa no maneja costos. Tampoco se mide la depreciación de los activos.

10. ¿Se conoce la Utilidad Operativa de la microempresa cómo resultado de la medición de los ingresos, gastos/costos?

Si se conoce la Utilidad de la empresa como resultado de la medición de los ingresos y gastos.

11. ¿Se conoce la rentabilidad de los productos/servicios individuales?

La entrevistada si conoce la rentabilidad, la calcula mediante el retorno de las inversiones más el porcentaje de ganancia.

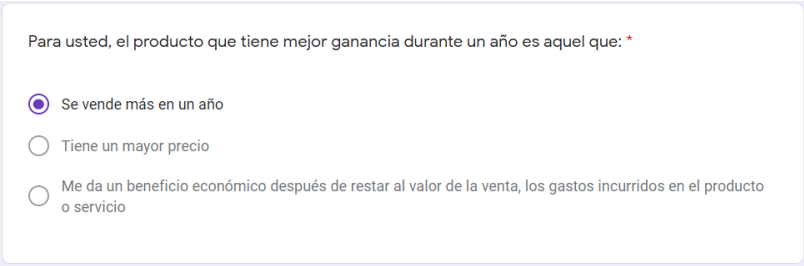
12. ¿Se conoce el punto de equilibrio de la microempresa? ¿De qué manera se calcula?

Si conoce cuál es el punto de equilibrio de la microempresa, lo calcula comparando el capital invertido anualmente y las utilidades que generó en ese período contable con los gastos totales.

Anexo 3. Retroalimentación de Empresarios a Encuestas Preliminares realizadas

Encuesta 1: Realizada a Mercedes Andagoya dueña de un Mini Market que se dedica a la venta de diferentes productos, y a la elaboración y venta de pan artesanal.

Retroalimentación: La empresaria es bachiller contable, por lo que no contrata a un contador externo, y lleva de manera correcta todos los registros contables, sabe cuáles son sus gastos, ingresos, y utilidad del negocio; y sabe identificar bien estos términos. Para ella el producto que tiene mejor ganancia en un año es aquel que se vende más, esta pregunta ella sugiere que se podría modificar un poco o redactar las respuestas de manera más clara, porque piensa que la mayoría de los microempresarios va a seleccionar la primera respuesta.



El término de punto de equilibrio dice que no lo ha escuchado en mucho tiempo, por lo que no recuerda exactamente su significado y por ende tampoco lo aplica en su negocio. Los demás conceptos si los aplica.

Encuesta 2: Realizada a Cecilia España dueña de una peluquería que brinda diferentes servicios además de funcionar como un spa.

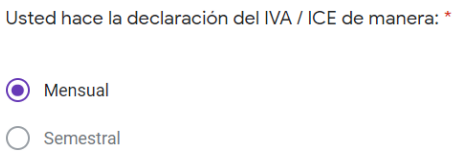
Retroalimentación: La empresaria piensa que toda la encuesta está bien hecha. Ella no lleva sus cuentas personales separadas de las del negocio, por lo que no conoce exactamente cuáles son los gastos e ingresos específicos de la empresa. Con respecto a los términos de costos variables, costos fijos, punto de equilibrio y margen de contribución, dice que no ha escuchado acerca de estos; pero que si le gustaría saber cómo se calculan para ver si está costeando de manera adecuada los servicios que ofrece.

Encuesta 3: Realizada a Nancy Vásquez dueña de una tienda dedicada a la venta de pescados y mariscos.

Retroalimentación: A criterio de la empresaria la encuesta está bien, dice que todas las preguntas son claras y entendibles. Ella comenta que el contador que contrata se encarga de llevar todas las cuentas del negocio de manera ordenada y que también le ayuda con la presentación de las declaraciones tributarias. Gracias al contador conoce cuáles son los gastos, ingresos, ventas mensuales y utilidad del negocio, y tiene un buen entendimiento de los términos que aparecen en la encuesta. La empresaria dice que el contador si ha calculado los diferentes costos asociados a los productos que vende. Por su parte, ella lleva un registro detallado de sus cuentas personales.

Encuesta 4: Realizada a la señora Yaucán dueña de una tienda que vende diferentes productos de primera necesidad.

Retroalimentación: En general la empresaria dice que la encuesta es entendible, pero piensa que sería necesario aumentar en la pregunta "Usted hace la declaración del IVA / ICE de manera" una opción de "No declara" o "No aplica", y tampoco entendió cuál era la finalidad de hacer esta pregunta dentro de la encuesta.



Ella no conoce ni ha escuchado acerca de los diferentes términos de costos. La empresaria también opina que se debería cambiar la opción de que todas las preguntas de la encuesta sean obligatorias de responder.

Encuesta 5: Realizada a Henry Guallichico dueño de una tienda que vende diferentes productos, repuestos y accesorios automotrices.

Retroalimentación: Al empresario toda la encuesta le pareció que estaba bien, dijo haber escuchado todos los términos relacionados con costos, pero que no los aplicaba para su negocio. Por otra parte, él respondió que sí calculaba los costos variables, pero al preguntarle no estaba muy seguro de cuáles eran o cómo se calculaban. Dijo que para los negocios pequeños no sería tan importante calcular los costos, porque se necesitaría contratar a un contador experto en ese tema. En su microempresa, por ejemplo, él tiene una persona que sólo le ayuda a llevar en orden las diferentes operaciones de compra y venta de repuestos.

Encuesta 6: Realizada al señor Alejandro Ordóñez empresario independiente que ofrece servicios de diseño y programación web.

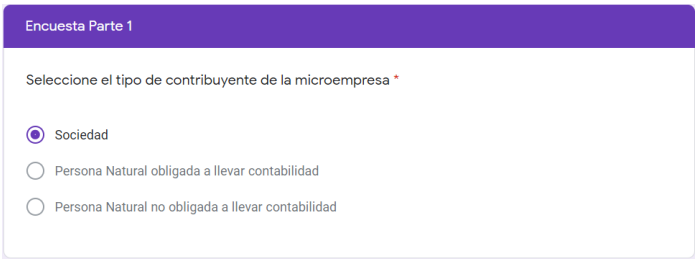
Retroalimentación: Para el empresario la encuesta se encuentra bien estructurada, le pareció adecuado que se dividiera en varias páginas porque de esa manera la encuesta no se ve tan larga y las personas pueden responder de una manera más fácil y ordenada. En la pregunta de "Usted hace la declaración del IVA / ICE de manera" considera necesario poner una tercera opción para quienes no deben declarar. El empresario opina que si en la pregunta de "Usted sabe cuáles son los costos y gastos mensuales de su empresa" la persona encuestada responde "No", debería obviarse la siguiente pregunta relacionada con los costos y gastos personales y del negocio. También dice que la pregunta acerca de la Utilidad podría modificarse.

Encuesta 7: Realizada a Francisco Salguero dueño de una tienda especializada en la venta de productos agrícolas.

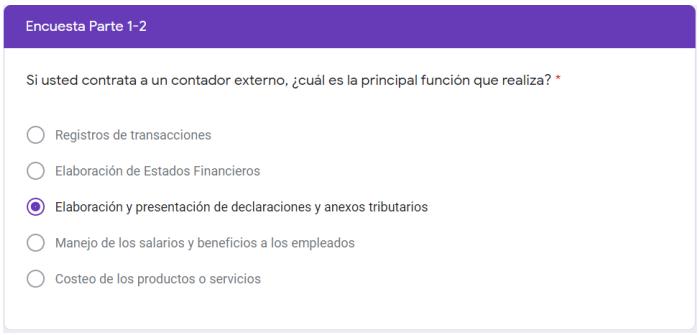
Retroalimentación: El empresario no tuvo mayores comentarios con respecto a la encuesta, dijo que en general le parecía que estaba bien y que todas las preguntas se entendían. Él encuestado tiene un Máster en Administración Agropecuaria por lo que, si había estudiado un poco acerca de los términos contables que están en la encuesta, y tenía una idea de cómo se aplicaban; sin embargo, dice que el contador del negocio es quien se encarga de llevar todo lo relacionado a transacciones y los cálculos de costos de sus diferentes productos.

Encuesta 8: Realizada a Henry Coral empresario que brinda servicios de instalación, reparación y mantenimiento de Hardware y Software de equipo de computación.

Retroalimentación: El empresario opina que la encuesta está bien, que si está todo claro; sin embargo, menciona que en la primera pregunta no sólo debería estar la opción de sociedad en general si no poner en detalle los diferentes tipos de personerías jurídicas que existen.



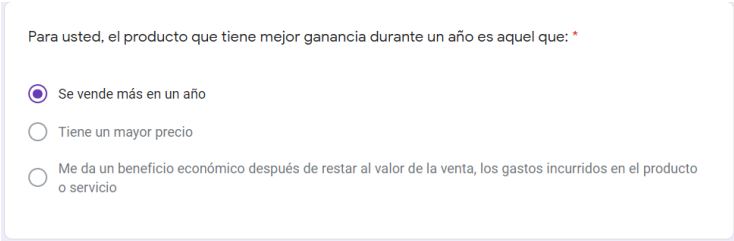
También dice que en la pregunta acerca de las funciones que realiza el contador, debería ser posible escoger más opciones, ya que en su caso la contadora realiza varias funciones que aparecen en el listado, pero él sólo pudo escoger una.



Encuesta 9: Realizada a María Caiza dueña de una peluquería que brinda distintos servicios de peinado, tinte, cortes y tratamientos capilares.

Retroalimentación: La empresaria dice que la encuesta si está entendible, aunque menciona que en ciertas preguntas tuvo que volver a leer para contestar; estas preguntas en particular son las largas y en las que se pide seleccionar el significado de un cierto término. La empresaria comenta que a los Artesanos Calificados les suelen dar cursos de cómo manejar las cuentas del negocio, cómo aumentar sus ingresos y otras capacitaciones, por lo que ella ha aprendido a llevar un registro de todas sus ventas y sus

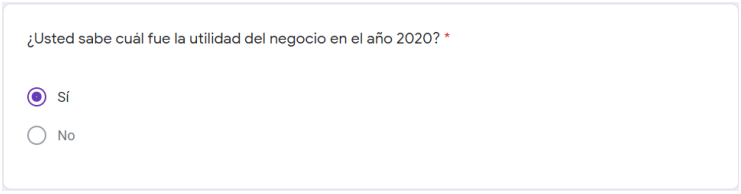
gastos; sin embargo, ella no separa sus cuentas personales de las de su negocio. Para ella el producto que tiene mejor ganancia durante un año es aquel que se vende más, por ejemplo, en el caso de su negocio los cortes de cabello son lo que más ganancia le dan, porque es lo que más factura.



Encuesta 10: Realizada a Mónica Narváez dueña de una tienda que se dedica a la compra y venta de diversos productos como ropa y equipos electrónicos.

Retroalimentación: De acuerdo con el punto de vista de la empresaria las preguntas en general están bien redactadas y son entendibles. Menciona que en la pregunta sobre la declaración del IVA / ICE se podría poner una opción de “No declaro”, o también se podría quitarla ya que no la considera tan relevante.

La empresaria también dice que en la encuesta se podrían agregar otras preguntas para poder tener mejores conclusiones de la investigación; un ejemplo podría ser que si la persona encuestada contesta que “Sí” en la pregunta de “Usted sabe cuál fue la utilidad del negocio en el año 2020”, después se le pregunte cuál fue la Utilidad que obtuvo el negocio en cifras. Si esa pregunta se relaciona con las otras preguntas acerca de la aplicación de los diferentes términos de costos, se podrían obtener conclusiones sobre que un mejor conocimiento y entendimiento de costos ayuda a que la empresa tenga una mayor Utilidad.



Encuesta 11: Realizada a Diego Jávita dueño de un negocio que brinda servicios de fabricación e instalación de vidrios.

Retroalimentación: Para el empresario la encuesta se encuentra bien hecha, sin embargo, él opina que se deberían simplificar mucho más las preguntas o realizar una encuesta más corta. Él dice que, por su experiencia en el ámbito microempresarial, conoce que la mayoría de los dueños de estos negocios tienen únicamente estudios primarios o secundarios, y por ende no van a entender todos los términos que se presentan en la encuesta. El empresario menciona que esto podría afectar en la obtención de datos por parte de las personas encuestas.

Anexo 4. Encuesta Final realizada a Microempresarios

La encuesta que se elaboró con la herramienta Google Formularios se puede encontrar en el siguiente enlace: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfZ-PYVnSOw0pKA-HMJ8iGI4MbRMXbm6SanC35vHCYyF7MUpw/viewform?usp=sf_link

A continuación, se presentan las preguntas que conforman la encuesta.

ENCUESTA COSTOS EN LAS MICROEMPRESAS

La siguiente encuesta tiene como finalidad la recolección de datos para la elaboración de una tesis profesional acerca del uso de la información de costos en microempresas ecuatorianas.

Sus respuestas serán de gran ayuda para la investigación y toda la información recolectada será de carácter confidencial. Muchas gracias por su gentil colaboración.

Tiempo Estimado de la Encuesta: 5 min

Encuesta Parte 1

1. Seleccione el tipo de contribuyente de la microempresa

Seleccionar una respuesta.

-Sociedad (Anónima, Responsabilidad Limitada, En Nombre Colectivo, En Comandita, De Acciones Simplificadas)

-Persona Natural obligada a llevar contabilidad

-Persona Natural no obligada a llevar contabilidad

2. ¿Cuántos años ha estado operativa la empresa?

Seleccionar una respuesta.

-0 a 1 año

-2 a 5 años

-6 a 10 años

-Más de 10 años

3. ¿Cuáles son los principales productos y/o servicios que ofrece la empresa?

Escribir una respuesta.

4. ¿Cuál es su formación académica?

Seleccionar una respuesta.

-Estudios Primarios

-Estudios Secundarios

-Estudios Universitarios/ de Tercer Nivel

-Posgrado/ Estudios de Cuarto Nivel

5. Usted hace la declaración del IVA / ICE de manera:

Seleccionar una respuesta.

-Mensual

-Semestral

-Otro:

6. ¿La empresa contrata a un contador externo?

Seleccionar una respuesta.

-Sí

-No

7. Si usted contrata a un contador externo, ¿cuáles son las funciones que realiza?

Seleccionar todas las que correspondan.

-Registros de transacciones

-Elaboración de Estados Financieros

-Elaboración y presentación de declaraciones y anexos tributarios

-Manejo de los salarios y beneficios a los empleados

-Costeo de los productos o servicios

-Otros:

Encuesta Parte 2

8. ¿Usted sabe cuáles son los costos y gastos mensuales de su empresa?

Seleccionar una respuesta.

-Sí

-No

9. ¿Los costos y gastos relacionados con el negocio (ej. gastos por compra de insumos para fabricación del producto), se llevan de manera separada de los gastos personales (ej. gastos de alimentación de su familia)?

Seleccionar una respuesta.

-Sí

-No

10. Para usted, ¿cuál de las siguientes alternativas describe mejor el significado de Utilidad?

Seleccionar una respuesta.

-Monto de ventas

-Monto de gastos

-La diferencia entre el monto de ventas y el monto de gastos

11. ¿Usted sabe cuál fue la utilidad del negocio en el año 2020?

Seleccionar una respuesta.

-Sí

-No

12. Para usted, el producto que tiene mejor ganancia durante un año es aquel que:

Seleccionar una respuesta.

-Tiene las ventas más altas

-Tiene un mayor precio

-Tiene la mayor diferencia entre sus ventas y sus costos

13. ¿De qué manera usted determina los precios a sus productos o servicios?

Seleccionar una respuesta.

-Comparando con los precios de otros negocios similares al mío

-Aumentando un porcentaje al precio de compra o fabricación del producto o servicio

-Otro:

14. ¿Usted ha escuchado acerca de los siguientes términos?

Seleccionar Sí o No.

-Costos Variables

-Costos Fijos

-Punto de Equilibrio

-Margen de Contribución

15. ¿Usted ha calculado los siguientes conceptos en los últimos 12 meses dentro de su negocio?

Seleccionar Sí o No.

-Costos Variables

-Costos Fijos

-Punto de Equilibrio

-Margen de Contribución

16. Las ventas mensuales del producto A son de $1.000 y del producto B son de $500. Los costos mensuales del producto A son de $900 y del producto B son de $200. Si usted tuviera que elegir uno de los dos productos para continuar con su venta, ¿cuál sería?

Seleccionar una respuesta.

-Producto A

-Producto B

17. ¿Usted sabe las ventas mensuales que tiene su empresa?

Seleccionar una respuesta.

-Sí

-No

Encuesta Parte 2.2

18. ¿En cuál de los siguientes rangos, se encuentra el monto de ventas mensuales de su empresa?

Seleccionar una respuesta.

-$0 - $500

-$501 - $1.000

-$1.001 - $2.000

-$2.001 - $4.000

-$4.001 - $8.000

-Más de $8.000

REFERENCIAS

Comentado [NP5]: Cambiaar el título por REFERENCIAS.

Vea el archivo separado por comentarios sobre algunas entradas.

Comentado [A6R5]: Listo, Profe

Abdel-Kader, M., & Luther, R. (2008). The Impact of Firm Characteristics on Management Accounting Practices: A UK-based empirical Analysis. *The British Accounting Review, 54*(3), 1-24.

Amaya, J. (2010). *Toma de Decisiones Gerenciales.* Bogotá: Ecoe Ediciones.

Arévalo, J., Navarro , G., & Quintero, W. (2019). Herramientas de Contabilidad Gerencial en la Toma de Decisiones: Un Análisis en el Sector Comercial. *Revista Espacios, 40*(10), 27.

Armitage, H., Webb, A., & Glynn, J. (2016). The Use of Management Accounting Techniques by Small and Medium-Sized Enterprises: A Field Study of Canadian and. *Accounting Perspectives, 15*(1), 31-67.

Cano, A. (2013). *Contabilidad General y Presupuestaria.* Bogotá: Ediciones de la U.

García, J. (2008). *Contabilidad de Costos.* México D.F.: McGraw-Hill.

Global Entrepreneurship Monitor. (2019). *Global Report 2019/2020.* London: Global Entrepreneurship Research Association.

Gobierno del Ecuador. (21 de 08 de 2018). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.* Obtenido de https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf

Hansen, D., & Mowen, M. (2007). *Administración de Costo. Contabilidad y Control.* México D.F.: Cengage Learning Editores S.A.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación.* México D.F.: McGraw-Hill.

Horngren, C., Datar, S., & Rajan, M. (2012). *Contabilidad de Costos. Un Enfoque Gerencial.* México: Pearson Educación.

Horngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2006). *Contabilidad Administrativa.* México D.F.: Pearson Educación.

Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing.* México D.F.: Pearson Educación.

Lavia, O., & Hiebl, M. (2015). Management Accounting in Small and Medium-Sized Enterprises: Current Knowledge and Avenues for Further Research. *Journal of Management Accounting Research, 27*(1), 81-119.

Ministerio de Producción. (20 de 12 de 2018). *Reglamento del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.* Obtenido de https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Literal-3.-Reglamento-del-Codigo-Orgaanico-de-la-Produccioon-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf

Polo, B. (2013). *Contabilidad de Costos en la Alta Gerencia.* Bogotá: Grupo Editorial Nueva Legislación SAS.

Ramírez, D. N. (2008). *Contabilidad Administrativa.* México D.F.: McGraw-Hill.

RFD. (09 de 2017). *Estudio de Inclusión Financiera en el Ecuador*. Obtenido de https://rfd.org.ec/biblioteca/pdfs/LG-256.pdf

Robles, C. L. (2012). *Costos Históricos.* México: Red Tercer Milenio.

Ron, R., & Sacoto, V. (2017). Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total. *Revista Espacios*, *38*(53), 15.

Sinisterra, G., & Polanco, L. (2011). *Contabilidad Administrativa.* Bogotá: Ecoe Ediciones.

SRI. (04 de 08 de 2020). *Reglamento para la aplicacion de la Ley de Régimen Tributario Interno.* Obtenido de http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/873e4a65-f813-46f9-bd5d-81051f3e78c8/Reglamento%20para%20la%20aplicacion%20%20de%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno%20-%20%C3%BAltima%20modificacion%2004%20de%20%20agosto%20de%202020.pdf

SRI. (13 de 02 de 2020). *Resolución Régimen Impositivo para Microempesas.* Obtenido de https://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/aa4c3647-235b-4c2d-8508-e530c4e052d6/NAC-DGERCGC20-00000011.pdf

The World Bank Group. (2017). *Enterprise Surveys. Ecuador 2017 Country Profile.* Washington: World Bank Group Publications.

Torres, A. (2002). *Contabilidad de Costos. Análisis para la Toma de Decisiones.* México D.F.: McGraw-Hill.