



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y
FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE
CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

TESIS

EL COSTEO POR ABSORCIÓN Y LA RENTABILIDAD DURANTE
LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS EMPRESAS GASTRONÓMICAS
EN EL DISTRITO DE HUARAL

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

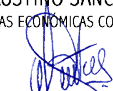
AUTORA

BCH. JENNY VANESSA MILLA VEGA

ASESOR

DR. CPCC ANGEL ONZARI LUNA SANTOS

 UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y FINANCIERAS


Dr. CPCC. Angel Onzari Luna Santos
Código N° DNU 234

HUACHO – PERÚ

2022

**EL COSTEO POR ABSORCIÓN Y LA RENTABILIDAD DURANTE
LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS EMPRESAS GASTRONÓMICAS
EN EL DISTRITO DE HUARAL**

DEDICATORIA

Con mucho afecto y estimación a mis adorados progenitores forjadores de mi educación, Vega Oliva Viviana Juliana, Milla Domínguez Florentino, a mi querida hija Gómez Milla Valentina Mirella, a mis hermanos que me ayudaron, motivaron y acompañaron siempre para hacer posible este logro

La Autora

AGRADECIMIENTO

Gracias Dios por iluminar mi camino, cuidar mi salud y ser mi fortaleza, en todos los buenos y malos momentos, a mi madre que me enseñó a siempre luchar por lo que uno quiere, forjando una actitud positiva en mí, a mi motor y motivo mi hija, a quien deseo dejar una gran enseñanza que no hay obstáculo que uno no pueda superar cuando tiene toda la voluntad del mundo, a mis queridos hermanos que siempre están ahí apoyándome cuando los necesito, a los docentes que durante toda esta etapa universitaria me han enseñado.

La Autora

ÍNDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN	ix
ABSTRAC	x
INTRODUCCIÓN	xi
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	3
1.2.1. Problema General.....	3
1.2.2. Problema Específico.....	3
1.3. Objetivos de la Investigación	3
1.3.1. Objetivo General	3
1.3.2. Objetivos Específicos.....	4
1.4. Justificación de la Investigación	4
1.5. Delimitación del Estudio.....	5
1.6. Viabilidad del Estudio.....	5
CAPITULO II.....	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Antecedentes de la Investigación	6
2.2. Investigaciones Internacionales	6
2.3. Investigaciones Nacionales	7
2.4. Bases Teóricas.....	7
2.5. Bases Filosóficas	16
2.6. Definición de términos básicos	16
2.7. Hipótesis.....	18
2.7.1. Hipótesis General	18

2.7.2. Hipótesis Específicos	18
2.8. Operacionalización de las variables	18
CAPÍTULO III.....	22
METODOLOGÍA.....	22
3.1. Diseño Metodológico	22
3.1.1. Tipo de Investigación.....	22
3.1.2. Nivel de Investigación.....	23
3.1.3. Método de Investigación	23
3.2. Población y Muestra.....	23
3.2.1. Población.....	23
3.2.2. Muestra.....	24
3.3. Técnicas de recolección de datos	26
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	27
CAPÍTULO IV.....	28
RESULTADOS.....	28
4.1. Análisis de resultados.....	28
4.2. Contrastación de la hipótesis.....	35
CAPÍTULO V	40
DISCUSION	40
5.1 Discusión de resultados.....	40
CAPÍTULO VI.....	43
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	43
6.1. Conclusiones	43
6.2. Recomendaciones.....	44
REFERENCIAS.....	46
7.1 Referencias Bibliográficas	46
ANEXOS	50
CUESTIONARIO	51
MATRIZ DE CONSISTENCIA	56

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable costeo por absorción	20
Tabla 2 Operacionalización de la variable rentabilidad	21
Tabla 3 Variable costeo por absorción	28
Tabla 4 Sub variable costos de productos	29
Tabla 5 Sub variable costos del período	30
Tabla 6 Variable Rentabilidad	31
Tabla 7 Sub variable fondo de maniobra	32
Tabla 8 Sub variable liquidez y solvencia	33
Tabla 9 Sub variable endeudamiento	34
Tabla 10 El costeo por absorción y la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral	36
Tabla 11 El costeo por absorción y el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral	37
Tabla 12 El costeo por absorción y la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral	38
Tabla 13 El costeo por absorción y el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral	39

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Variable costeo por absorción.....	29
Figura 2: Sub variable costos de productos	30
Figura 3: Sub variable costos del período	31
Figura 4: Variable Rentabilidad	32
Figura 5: Sub variable fondo de maniobra	33
Figura 6: Sub variable liquidez y solvencia.....	34
Figura 7: Sub variable endeudamiento	35

RESUMEN

Objetivo: Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral. **Métodos:** La población materia de estudio fue de 117 empresas gastronómicas que han reiniciado sus actividades durante la Pandemia COVID-19, para conseguir información se formuló un cuestionario con 51 preguntas basadas en los indicadores de las variables, el cual permitió a los encuestados responder conforme a la escala de Likert. **Resultados:** de nuestra variable costeo por absorción el 58,0% de los entrevistados indican que la determinación de su costo medido por el método de costo por absorción alcanza un nivel moderado; asimismo el 72,8% de los entrevistados indicaron que la determinación de la rentabilidad del negocio alcanzó un nivel moderado. Para la contrastación de las hipótesis se utilizó la Prueba de Spearman permitiéndonos llegar a la **Conclusión:** El método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una alta relación para con la generación de la rentabilidad, pues permitió evaluar de forma eficiente, las inversiones que se realizaban para atender a los requerimientos sanitarios que el Estado condicionaba para el reinicio de los servicios gastronómicos. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,884)

Palabras clave: costos, valuación, rentabilidad, ganancia.

ABSTRAC

Objective: To determine the way in which absorption costing influenced profitability during the COVID-19 Pandemic in gastronomic companies in the District of Huaral. **Methods:** The population under study was 117 gastronomic companies that have restarted their activities during the COVID-19 Pandemic, to obtain information a questionnaire was formulated with 51 questions based on the indicators of the variables, which allowed the respondents to respond according to the Likert scale. **Results:** of our absorption costing variable, 58.0% of the interviewees indicate that the determination of their cost measured by the absorption cost method reaches a moderate level; Likewise, 72.8% of those interviewed indicated that the determination of the profitability of the business reached a moderate level. To test the hypotheses, the Spearman Test was used, allowing us to reach the **Conclusion:** The absorption costing method used in the commercial operations of gastronomic companies during the COVID-19 Pandemic had a high relationship with the generation of profitability, since it made it possible to efficiently evaluate the investments that were made to meet the sanitary requirements that the State conditioned for the restart of gastronomic services. (bilateral sig. = 0.000 < 0.01; Rho = 0.884)

Keywords: costs, valuation, profitability, profit.

INTRODUCCIÓN

La investigación que conduce a la obtención de título profesional se desarrolló bajo los lineamientos establecidos por la “Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión”; como soporte de la investigación se ha recabado la percepción de los empresarios del sector gastronómico del Distrito de Huaral sobre las variables costo por absorción y rentabilidad, incluyendo sus sub variables e indicadores.

El trabajo se enfocó en el objetivo de determinar la manera en que el costo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

Capítulo I: Planteamiento del Problema se expone el problema y se establecen objetivos, además se expone el ámbito de la investigación.

Capítulo II: Marco Teórico incluye antecedentes del ámbito internacional y nacional, se exponen el sustento teórico de las variables y sus sub variables, bases de enfoque filosófico y los términos conceptuales; se formulan las hipótesis y terminando con la operacionalización de las variables.

Capítulo III: Metodología donde detallamos el diseño, tipo, nivel, método de la investigación; la población y su muestra, la técnica de la recolección y procesamiento de los datos.

Capítulo IV: Resultados, utilizando la estadística descriptiva e inferencial se exponen los resultados.

Capítulo V: Discusión se expone la contrastación de nuestros resultados frente a las conclusiones de investigaciones de otros autores.

Capítulo VI: Conclusiones y recomendaciones apartado en el cual se exponen conclusiones y recomendaciones.

Finalmente se presentan referencias bibliográficas de los autores que se han citado en el trabajo.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

El mundo fue sorprendido por la Pandemia del COVID-19, la cual tiene como premisa el aislamiento de las personas para evitar que se disperse entre las personas, en la medida de que se trataba de un virus capaz de llevar al individuo hasta la muerte, aunado a la precariedad de los servicios de salud. La situación indujo a que se implantara cuarentena total con excepción de los centros de abastos, el sistema de salud y el sistema financiero; eso implicaba que los negocios no considerados en los rubros anteriores veían vencerse sus existencias y con ello su capital de trabajo, el ciclo comercial se detenía sin que nadie haya podido provisionar una contingencia de esta naturaleza, entonces fue inminente un resultado económico negativo; todos estos acontecimientos pusieron en riesgo los bienes y servicios tal como lo reconoce el: (Banco Mundial, 2020, p.46). “La caída de los ingresos y la interrupción de las cadenas de suministro aumentan las posibilidades de inseguridad alimentaria”. En tal contexto los negocios deberían de mimetizarse en el nuevo modo de vida; y es así que antes de la Pandemia se venía implementando la informatización de los procesos, en los negocios, y con la necesidad de aislamiento y trabajo remoto en medio de la pandemia, la inversión en tales recursos informáticos se convirtió en una necesidad, en tanto con el avance de las investigaciones sobre el virus y la aparición de vacunas se fueron restableciendo de manera restringida algunas actividades comerciales, teniendo como condicionante la reducción de los aforos de los ambientes comerciales, el uso de protocolos de aislamiento y salubridad, de las diversas precepciones de los organismos internacionales citamos a: (OCDE, 2020, p.9). “Con una productividad menor y ante la posible aplicación de estructuras de costo rígidas, las MIPYMES tienen más probabilidades de quebrar o sufrir pérdidas”.

El panorama financiero no era favorable por cuanto era necesario una inversión para tener la aprobación de operatividad; y entre todas las actividades comerciales el sector gastronómico debería incorporar su atención con el servicio de delivery, valor agregado que no había sido muy utilizado a nivel nacional, sin embargo, por la reducción del aforo en los negocios de expendio de alimentos; el preparar alimentos y

distribuirlos representaba una nueva modalidad de venta, es por ello que para realizar el costeo de los servicios se volvió necesario incorporar nuevos conceptos como por ejemplo: operatividad en redes sociales para la publicidad, servicio de internet, equipamiento informático, suministros de envases y embalajes apropiados para mantener la salubridad, etc.; entonces la economía reiniciaba su ciclo y era el momento de poner de manifiesto la capacidad para desarrollar una buena gestión de recursos para la obtención de la rentabilidad esperada por los accionistas; ante una situación donde se tenían las existencias que habían sufrido merma y desmedros propio de los insumos perecibles relacionados a los negocios gastronómicos, es por ello que para el relanzamiento del negocio se presentaban dos alternativas el financiamiento interno y el externo y sobre ello citamos al:

BID (2020). Además de experimentar una mayor volatilidad en los inventarios, las pyme dependen más del crédito que las grandes empresas y podrían incurrir en costos de transacción (es decir, la necesidad de establecer nuevas relaciones financieras) y costos financieros más altos. (p.22)

Como vemos el planeamiento y optimización de los insumos para las actividades gastronómicas merecen una reingeniería para la determinación del costo del servicio gastronómico, que como ya lo mencionamos anteriormente es necesario incorporar suministros inherentes al requerimiento de las normativas en los tiempos COVID-19; en tal sentido son encontramos ante un gran reto, la generación de la rentabilidad en tiempos difíciles donde la demanda esta reducida en la medida que los consumidores también invierten en medidas sanitarias que antes no les representaban gastos. Es por ello que cabe recordar que la rentabilidad está referida a la productividad generada por los activos que mantiene el negocio, sin embargo no siempre el que más invierte es el que tendrá más rentabilidad, la rentabilidad busca la maximización de la explotación de los activos es decir no nos referimos necesariamente a la utilidad pues podemos contar con utilidad pero los indicadores manifiestan que la rentabilidad es desalentadora, en otras palabras no es preocupante la diferencia de ingresos menos egresos sino por el contrario la preocupación es obtener la mayor cantidad de ingresos posibles ante una inversión. Por lo expuesto consideramos pertinente investigar el

sistema de costos basado en la absorción de los mismos, frente a la rentabilidad que se generan en los tiempos del COVID-19 específicamente en los negocios que están orientados al sector gastronómico.

1.2. Formulación del problema

Expuesta la realidad problemática nos ha permitido formular un problema general así como problemas específicos.

1.2.1. Problema General

¿De qué manera el costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral?

1.2.2. Problema Específico

- ¿De qué manera el costeo por absorción influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral?
- ¿De qué manera el costeo por absorción influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral?
- ¿De qué manera el costeo por absorción influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral?

1.3. Objetivos de la Investigación

Basándonos en los problemas expuestos nos hemos planteado los siguientes objetivos:

1.3.1. Objetivo General

Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

- Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

- Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

1.4. Justificación de la Investigación

JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

El sector gastronómico tiene una amplia variedad de insumos para atender la demanda de los comensales es por ello que el manejo y administración de los costos se advierte como diverso, sin embargo, las gestiones que los negocios han practicado representan un amplio bagaje de experiencias, es por ello que nuestra investigación buscó develar las prácticas empleadas por los gestores de negocios que implementaron estrategias que les permitieron salir adelante y mantenerse vigentes ante la adversidad generada por la Pandemia COVID-19, con la información que esperamos compartir, estamos recomendando acciones que optimicen la rentabilidad basándose en el tratamiento óptimo de los costos en los negocios gastronómicos.

JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Existen diversos sistemas para la identificación y consolidación de los costos incurridos en los negocios, sin embargo, los sistemas deben aplicarse dependiendo de la actividad o actividades que desarrolla el negocio, pues no se trata de modelos de costeo de negocios pues las características podrán ser similares pero no exactamente iguales, en tal sentido nuestra investigación buscó identificar los métodos de costeo empleado por las empresas gastronómicas en tiempos de COVID-19, con la finalidad de recomendar las mejores experiencias para la optimización de los resultados en busca

de la rentabilidad proyectada por los propietarios de los negocios.

JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Con nuestra investigación basada en los costos por absorción empleados en las empresas gastronómicas en escenarios influenciados por el COVID-19 se buscó determinar la efectividad para la identificación y asignación de los costos pertinentes en las empresas gastronómicas, de la indagación realizada estamos expeditos para recomendar la ratificación de la efectividad del costo por absorción presentando alternativas que conduzcan a una determinación coherente con las inversiones que realizan las empresas gastronómicas con ello estaremos buscando que influenciar en la adopción de un sistema de costeo que identifique exactamente el costo de la inversión en los negocios gastronómicos los mismos que buscan obtener la mayor rentabilidad.

1.5. Delimitación del Estudio

DELIMITACIÓN ESPACIAL

La investigación se desarrolló dentro del Distrito de Huaral, provincia de Huaral y Departamento de Lima.

DELIMITACIÓN TEMPORAL

Las respuestas que se han recogido de parte de los entrevistados se hicieron en referencia de las experiencias financieras ocurridas durante el periodo 2021.

DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

El presente trabajo se enfoca en las variables costeo por absorción y rentabilidad.

1.6. Viabilidad del Estudio

Habiendo explicado la justificación en el ámbito de práctico, teórico y metodológico aunado a las delimitaciones establecidas en la investigación y con los resultados obtenidos, calificación que fue viable arribar a conclusiones y recomendaciones en la presente investigación.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Con la finalidad de referenciar las variables y/o sus dimensiones se ha recurrido a otros trabajos de investigación cuyas conclusiones nos permitan contrastar nuestros resultados.

2.2. Investigaciones Internacionales

En la tesis: “*Costos de producción y la rentabilidad en la empresa “LYSAGRIM CIA LTDA” de la Ciudad de Ambato*”, sustentado ante la Universidad Regional Autónoma de los Andes, tuvo como objetivo: el diseñar un proceso costos de producción para la obtención de rentabilidad; entre sus conclusiones citamos:

Villena (2019). La falta de registro de información debidamente ordenada provoca el desconocimiento de los procesos que se debe seguir para el buen funcionamiento de la empresa, por lo tanto, la implementación de los costos de producción ayuda a la obtención de rentabilidad. (p.57)

En la tesis: “*Rentabilidad del Restaurante de Bolones Altanerías del Chino en la Ciudad de Esmeraldas*” sustentada ante la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, su objetivo fue el determinar la rentabilidad del restaurante de bolones de Altanerías del Chino y de sus conclusiones citamos:

León (2020). La situación actual del restaurante de bolones Altanerías del Chino, el administrador no tiene conocimiento del costo de inversión de su negocio y por ende no tienen determinado su margen de utilidad en sus productos, por el desconocimiento del manejo de procesos de su administración financiera. (p.44)

2.3. Investigaciones Nacionales

En la tesis: “Análisis Costo Volumen Utilidad y su impacto en la toma de decisiones financieras en las empresas del sector gastronómico en las pollerías ubicadas en el Distrito de Callao, 2018”, sustentada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, tuvo como objetivo: el analizar el impacto del análisis de costo volumen utilidad sobre las decisiones financieras en pollerías y dentro de las conclusiones citamos:

Pérez y Fernández (2019). La estructura de costos fijos y variables influye en la toma de decisiones financieras, debido a que permite tener un mayor entendimiento de los recursos que se utilizan para producir los productos.
(p.178)

En la tesis: “Propuesta comparativa de un sistema de costeo para la mejora de la rentabilidad del restaurante Gastronomía Sur S.A.C., Arequipa, 2018”, sustentada en la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, entre sus objetivos estableció proponer un sistema de costeo de acuerdo a las necesidades de la empresa para la mejora de la rentabilidad, y de sus conclusiones citamos:

Escobedo, (2020). El sistema de costeo que se adecua a las necesidades de la empresa para la mejora de la rentabilidad del restaurante Gastronomía Sur, es el Sistema de Costeo Directo (utilidad neta S/ 14,888.89), ya que al realizar la comparación al analizar los tres productos con el método de costeo por absorción (utilidad neta S/ 11,489.19), la utilidad obtenida es superior en 10% (S/ 3,399.69). (p.90)

2.4. Bases Teóricas

COSTEO POR ABSORCIÓN

Conforme a los estudios para la determinación exacta de la rentabilidad del negocio se tienen diversos esquemas para la determinación de los costos que asume los

inversionistas con la intención de recibir el retorno de del capital aunado a el margen de utilidad esperado, sin embargo, para conseguir un beneficio es trascendente la identificación de los costos en que se incurren pues una deficiente determinación podría generar una utilidad menor a la esperada o en su caso si la utilidad es superior a la esperada podría reducirse la demanda en la medida de que el precio del producto podría dejar de ser competitivo en el mercado. Cuando realizamos la identificación de los costos la clasificación más común es aquella donde se consideran los costos fijos que están representados por aquellos desembolsos que el negocio debe asumir independientemente del volumen de la producción entre ellos podríamos citar como ejemplo: el importe del alquiler de ambientes, las remuneraciones que no estén vinculadas a la productividad, los servicios públicos no vinculados al volumen de producción, entre otros, asimismo el otro rubro a identificar son los costos variables quienes adoptan ese nombre porque el volumen de sus desembolsos estarán vinculados a la cantidad de productos a comercializar. Otro de los factores a tener en consideración para la identificación de un costo fijo o un costo variable, será el giro del negocio pues no existe un esquema único para la clasificación de los costos, pues un gasto en un determinado giro de negocio puede ser un costo fijo y en otro el mismo costo puede ser un costo variable; por ejemplo si se tratará de un negocio que comercializa cremolada siendo, entre otros, el agua la materia prima, y teniendo en consideración el volumen de consumo, nos encontraríamos frente a un costo variable; y en otro caso si el giro de negocio es una tienda que comercializa muebles el consumo de agua calificaría como un costo fijo. Teniendo estos antecedentes y conforme a la presente investigación nos referiremos a los costos que incurre un negocio dedicado a la gastronomía el cual, entre otros, tendrá costos fijos como alquileres, mantenimiento de los ambientes, remuneraciones, etc.; asimismo como costos variables podríamos citar el volumen de materias primas como carne de aves, porcino, res, vegetales, legumbres, aderezos, etc.; la particularidad se presenta porque las materias primas en su mayoría, son productos perecibles lo cual nos induce a tener que asumir mermas, como por ejemplo cuando se extraen las cortezas de algunos productos, cuando se extraer las partes no comestibles de algunos animales, etc.; del mismo modo se presentan los desmedros que básicamente se manifiestan cuando se deterioran los insumos por tratarse de productos perecibles como son los vegetales por ejemplo. Estas últimas contingencias también distorsionan el costeo de los productos lo cual hace necesario realizar un estudio que determine el porcentaje exacto de pérdida por estos conceptos

porque como indicamos anteriormente la mayor parte de los negocios determina la utilidad tomando como base el costo del producto es por ello que es muy importante la identificación correcta del costo de la inversión en la gastronomía.

En los negocios gastronómicos por la diversidad de los insumos que se emplean, así como por la dosificación necesaria de cada uno de ellos para que converjan en la preparación de los productos que ofrecen a los clientes, consideramos que el sistema de costos por absorción se ajusta a la particularidad del negocio, pues en el sistema convergen los desembolsos de la inversión, y es por ello que el sistema también se conoce como costo total.

Jiménez y Espinoza (2007). El enfoque por absorción considera como costo del producto el costo de material, costo de mano de obra y costos indirectos de fábrica tanto fijos como variables. Los costos fijos son costos que se mantienen constantes a cualquier nivel de producción o venta. Los costos variables se consideran aquellos costos que varían en la misma proporción que el nivel de producción o venta. (p.18)

Toro, (2007). El costeo por absorción es un método de costeo en el cual tanto los costos variables como los costos fijos de manufactura se consideran como costos del inventario, lo que equivale a decir que éste último "absorbe" todos los costos de manufactura (de ahí su nombre). (p.134)

COSTOS DE PRODUCTOS

En el sector gastronómico podemos encontrar una cadena muy diversa de productos terminados que para su obtención generan, en algunos casos, desechos susceptibles de convertirse en materia prima para la procesar un sub producto, es por ello que el costeo de los productos y sub productos en condición de terminados, resultan bastante complejos, sin embargo, la preocupación es la identificación y asignación de todos los costos de los productos e insumos que se emplean, los mismos que serían concentrados

a través del costo por absorción, en este sistema el riesgo de no tener un costeo coherente con la inversión se podría manifestar a través de una mala codificación contable de los gastos o en su caso la omisión de alguno de ellos, pues la insuficiencia o excesiva asignación de costos distorsionaría el margen de utilidad proyectado, asimismo, no permitiría al inversionista, conocer su margen de maniobra para cuando pretenda establecer promociones de sus productos, pues el rebajar la supuesta utilidad equivocadamente determinada, podría poner en riesgo el margen de ganancia determinado como punto de equilibrio del negocio. Para ello, en estos casos consideramos que se debe de estandarizar el volumen de las porciones que se expenden y con ellos se lograría llegar a un costeo más real, sin embargo, la estandarización de las porciones se debería de realizar con la debida antelación, pues a la hora punta de demanda de los comensales el factor tiempo es trascendental, porque todos piden ser atendidos lo más rápido posible. Por lo dicho, proponer un marco de costos empleando el sistema de costos por absorción, permitirá optimizar las inversiones en el sector gastronómico.

Griffin y Ebert (2005). Los administradores fijan el precio a los productos mediante el cálculo del costo de ponerlos a disposición de los compradores (renta, salarios, costos de fabricación). Cuando totalizan estos costos y agregan una cifra por concepto de utilidad, el resultado es un margen de ganancia. (p.329)

Groover (1997). El costo afecta el precio que se cobra por el producto y el beneficio que se obtiene de él. El diseño para costos de productos se refiere a los esfuerzos de una compañía por identificar el impacto de las decisiones de diseño sobre los costos generales de los productos y por controlar estos costos mediante un diseño óptimo (p.980)

COSTOS DEL PERÍODO

Cuando un negocio está en marcha, específicamente en el sector gastronómico, los

inversionistas deben ser capaz de optimizar sus costos, debido a que tienen diversos orígenes, y que en cuanto a su incidencia, puede tratarse de costos directos cuya necesidad se genera de manera impostergable para la obtención del producto; y también encontraremos a los costos indirectos los cuales contribuyen para el logro del producto final, pero que no necesariamente se incorporan al producto terminado; sin embargo, para tener un costo real, consideramos que es conveniente tener un estudio de los mismos con la finalidad de conocer que insumos se podrían adquirir al por mayor, lo que redundará directamente en la reducción de costos; asimismo determinar que insumos por su necesidad infrecuente se comprarían en cantidades menores, todo ello en la medida de que los insumos son altamente pasibles de desmedros por constituir insumos perecibles; en este sentido también es conveniente que los negocios del sector gastronómico, tengan el equipamiento necesario para atender la particularidad de conservación que requieren las materias primas e insumos, y poder garantizar de esta manera, las cualidades necesarias exigidas para la preparación de los alimentos que se expenden.

Con motivo de la pandemia los negocios gastronómicos han tenido que implementar el uso de utensilios reciclables para la atención personalizada de sus clientes en sus ambientes que contaban con aforos reducidos; asimismo se han incorporado el uso de envases y embalajes que permitan atender el servicio de delivery generado por una venta de manera virtual principalmente utilizando las redes sociales, en ese sentido también es necesario que toda esa inversión se incorpore en el costo del servicio.

Horngrén, Datar y Foster (2007). Los costos del periodo se tratan como gastos del periodo contable en el que se efectuaron porque se espera que beneficien los ingresos en ese periodo y no en periodos futuros. (p.38)

Cuevas, (2001). Son los costos que están ligados a los ingresos durante un determinado período. Por tanto, no se incluyen como parte integral de los inventarios. Todos ellos aparecen en el estado de resultados en el período de su causación. (p.14)

RENTABILIDAD

Los inversionistas cuando constituyen un negocio lo hacen porque tienen la expectativa de que es la mejor forma de hacer crecer su capital, no nos referimos a solo obtener ganancias que es la comparación de los ingresos menos los egresos resultado que no siempre es lo esperado como por ejemplo si invierte S/ 10 y sus gastos son S/ 9.90 la utilidad obtenida es solo S/ 0.10 lo cual demuestra que la retribución resulta el 1% de lo que invierte, en pocas palabras arriesga mucho para obtener poco, lo cual no es bien visto financieramente porque si bien es cierto que estaríamos frente a una utilidad, pero el producto es de mínima rentabilidad; en estos casos la medición de resultados no solo debe enfocarse desde el ámbito de la inversión, sino que también se debe incorporar el análisis de la estructura del costo, la gestión administrativa, entre otros. Referente a lo expresado se conoce que en el sector gastronómico se tiene como índice un alto grado de rentabilidad, de ello debemos advertir dos momentos antes y durante la Pandemia pues la estructura de costos ha cambiado debido a la implementación de medidas sanitarias, por ejemplo para la atención se incorporaron mayor cantidad de suministros descartables, se incursionó en el servicio por delivery si bien es cierto ya existía pero no tenía la demanda con que hoy cuenta y con ello también trajo consigo que los envases y embalajes sean los apropiados pues debería mantener la asepsia y la calidad del producto, la oferta en el mercado se ampliaba a través de las redes sociales virtuales pues el comensal ya no tiene la necesidad de asistir al restaurant más bien el restaurant llevaba sus productos hacia el consumidor, la forma de pago empleando medios virtuales alcanza altos índices reduciendo enormemente el uso del dinero en efectivo, entonces se incursionó con mayor énfasis en el uso de herramientas virtuales, entre otros requerimientos que obedecen a maximizar y garantizar la no transmisión del virus COVID-19; con nuevas características de comercialización se requiere un buen gestor de negocios que garanticen la generación de la rentabilidad en el nivel que los socios o propietarios presupuestaron antes de empezar a comercializar.

Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada y Cantero, (2011). En simples palabras rentabilidad es igual a la generación de riqueza en un período de tiempo, la valuación de esa magnitud es frecuentemente imprecisa, y en muchos casos, no determina la performance real de las empresas. (p.6)

Colom (2009). Para tratar de evaluar la rentabilidad de la inversión es comparar el valor actual de los desembolsos de la misma con el valor actual de los flujos de caja que ha generado durante su vida de "n" años. (p.89)

FONDO DE MANIOBRA

Los negocios deben estar pre dispuestos a generar un fondo de maniobra que le permita mantener un flujo de inversión a corto plazo, estrictamente vinculado con la demanda del mercado, esta articulación representa contar con lo necesario pues con un saldo en exceso nos enfrentaríamos a mantener capital ocioso lo cual no es recomendable debido a que lo que se espera es que el capital este en circulación para que al momento que retorne a la empresa producto de una venta traiga consigo la utilidad esperada en ese sentido el negocio reinicia el ciclo de comercialización y lo recomendable en estos casos es conseguir la mayor cantidad de rotación de los productos. Con los antecedentes citados consideramos que su aplicación en el sector gastronómico resulta de cuidado pues los ciclos de abastecimiento de insumos son cortos y generalmente en centros de abastos donde el pago es inmediato, sumado a que no todos los insumos tienen periodos extensos de conservación aunado al riesgo de que un mal almacenamiento podría devenir en el desmedro de los insumos perdiéndose de esa manera la inversión y consecuentemente reduciendo el margen de utilidad y rentabilidad. Por lo citado es conveniente que el gestor del negocio gastronómico deba mantener un fondo de maniobra coherente con su real necesidad pues la Pandemia del COVID-19 ha desequilibrado toda la cadena de comercialización en la medida de que se ha incrementado el número de personas desocupadas a consecuencia de la quiebra de sus centros laborales, es por ello se actualmente se manifiesta una demanda irregular por la falta de recursos económicos.

ACCID (2017). En la medida que el fondo de maniobra es más elevado, la empresa dispone de más solvencia para atender a sus deudas a corto plazo. Pero, por otro lado, un fondo de maniobra elevado supone unas necesidades de financiación de los activos corrientes superiores y no cubiertas por los proveedores. (p.14)

ACCID, (2009). Los recursos financieros a corto plazo deben destinarse a la cobertura del circulante y el fondo de maniobra fluctuante y, los recursos permanentes, a financiar el fondo de maniobra estático más la inversión en inmovilizado. (p.22)

LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

En el sector gastronómico la mayor parte de sus materias primas tienen su origen en los centros de abastos donde prima el pago inmediato aunado a que se trata de productos perecibles, ante ello es necesario que el manejo económico sea lo suficientemente articulado entre las adquisiciones y las ventas para lograr la esperada liquidez corriente que el rubro amerita; en ese sentido es conveniente tener una buena estructuración de los costos asimismo contar con la determinación del stock mínimo de insumos y no menos importante también es conveniente contar con los equipos que garanticen la conservación de los insumos que son altamente perecibles. Mantener liquidez y solvencia en un negocio representa contar con efectivo para cumplir en forma inmediata con las obligaciones, la generación de liquidez debe propiciarse para atender una necesidad no para tener efectivo o equivalentes de efectivo por periodos prolongados pues ese dinero no estaría generando utilidades. La falta de articulación entre las compras y las ventas podría generar la necesidad de recurrir a financiamiento externo para atender la necesidad de cumplir con las obligaciones, sin embargo, de esta manera se estaría incrementando los gastos financieros que obviamente reducirían el margen de rentabilidad, es por ello que se necesita generar la liquidez suficiente en el momento necesario, para lograr este escenario y ante la Pandemia COVID-19 resultan complejas las variables a manejar y deben estar a cargo de personas capacitadas para interpretar los resultados económicos del negocio.

Rubio, (2007). La relación entre las disponibilidades inmediatas y el total de las deudas a la vista determina el índice de tesorería, que no debe confundirse con el de liquidez, o sea, con el grado de posible realización de las distintas partidas que forman el activo circulante y su relación con las deudas que integran el pasivo exigible. (p.17)

Aching (2005). Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. (p.15)

ENDEUDAMIENTO

La Pandemia COVID-19 ha develado la solidez de las inversiones realizadas en algunos negocios, pues el confinamiento como medida preventiva para reducir los contagios detuvo el ciclo económico de todos los negocios, específicamente al expendio de alimentos en lugares públicos en tales circunstancias el capital de trabajo se deterioró a consecuencia del desmedro de los insumos. Con la autorización para la reapertura progresiva de los restaurants era necesario el relanzamiento del negocio siempre y cuando haya podido soportar la carga laboral, la presión tributaria, la presión de cobranza de los proveedores, entre otros, en esas circunstancias los gestores de negocios tenían que realizar su mejor esfuerzo para reorganizar sus compromisos por pagar, sin embargo, en muchos de los casos debería de recurrir a un endeudamiento externo que le permita contar con liquidez para incorporar las medidas sanitaria exigidas para operar en tiempos de Pandemia; como notamos el factor gestión en situaciones bastante comprometidas, resultan necesarias pues deben elegir el endeudamiento que le signifique un costo manejable teniendo un planeamiento claro y sostenible desarrollado en función de la demanda que permita generar la liquidez pertinente para atender el costo financiero, de la mano con la necesidad de la obtención de la rentabilidad. La oferta crediticia no solo fluye de las instituciones financieras, sino que también por efecto de la Pandemia los proveedores se han visto limitados en la concesión de créditos, los mismos que han sido orientados en aquellos clientes que han demostrado tener una capacidad de endeudamiento sostenible que les garanticen el retorno de sus inversiones.

ACCID (2017). En general, conviene evitar un endeudamiento excesivo para disponer así de una capitalización suficiente. Normalmente, una proporción adecuada es cuando los capitales propios de la empresa suponen un 40-50% del pasivo total. (p.14)

Pérez-Carballo, (2014). El ratio de endeudamiento mide la estructura de capital y estima la solvencia de la empresa, concretada en su capacidad para, en caso de necesidad, cubrir el servicio de la deuda neta mediante la venta de activos. (p.36)

2.5. Bases Filosóficas

En función a las variables perteneciente a nuestra investigación presentamos sus bases filosóficas.

INVERSIÓN

Pérez-Carballo, (2013). Una inversión empresarial comporta la adquisición individualizada de una serie de activos aislados y su integración, para que su conjunto cumpla una funcionalidad específica, capaz de generar unas rentas superiores a la suma de los desembolsos de comprar los activos individuales. (p.11)

PLAN DE UTILIDADES

Gordon (2005). Se le llama plan de utilidades (o sea el presupuesto) porque explícitamente manifiesta las metas en términos de expectativas de tiempos y resultados financieros esperados (rendimiento sobre la inversión, utilidad, costo) para cada segmento principal de la entidad. (p.20)

2.6. Definición de términos básicos

- Activo corriente

Partidas que representan la inversión susceptible a ser convertidas en efectivo a corto plazo

- Activo realizable
Partidas que denotan acreencias por cobrar
- Contabilidad de Costos
Refiere a la expresión de contabilidad financiera y la contabilidad administrativa.
- Corto plazo
Periodo comprendido en no más de 12 meses
- Costo periódico
Se refiere a los gastos incurridos y contabilizados en el mismo período.
- Costo primo
Concentra el acumulado de los elementos directos del costo
- Costo de distribución
Concentra los egresos en que se incurren desde la finalización de la transformación hasta la puesta en mano del consumidor final.
- Costo de transformación
Concentra los costos indirectos de producción y el costo de las remuneraciones directas.
- Costo indirecto
Desembolso que contribuye a la concepción del producto terminado.
- Crédito
Convenio entre partes estableciendo temporalidad para el pago de una deuda
- Financiamiento
Acceso a una línea de crédito sujeta a intereses en los plazos convenidos.
- Interés comercial
Costo del capital por el usufructo del mismo
- Largo Plazo
Periodo que supera su efectividad los 12 meses
- Leasing
Financiamiento externo en el cual en calidad de alquiler se usufructúa un bien en favor del contratante.
- Mano de obra
Inversión en personal encargado de ejecutar la cadena de elaboración y venta del producto terminado
- Pasivo corriente
Representa las obligaciones a liquidarse en periodos menores a un año.

- Patrimonio
Conjunto de derechos y obligaciones expuestas en calidad de inversión
- Producto terminado
Refiere al proceso concluido conforme a las características establecidas requeridas.
- Ratio
Cuantificación de magnitudes mostrando proporcionalidad entre ellas
- Rédito
Es generado por el usufructo de un capital

2.7. Hipótesis

La investigación ha recogido la percepción de los entrevistados con la finalidad de dar cumplimiento a los objetivos.

2.7.1. Hipótesis General

El costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

2.7.2. Hipótesis Específicos

- El costeo por absorción influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.
- El costeo por absorción influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.
- El costeo por absorción influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

2.8. Operacionalización de las variables

A continuación, presentamos el análisis operativo de las variables en estudio, citado por autores.

Variable: El costeo por absorción

Aguirre, (2007). La teoría del costeo por absorción considera los costos indirectos o fijos de producción como parte del costo del producto y como tal los asigna a cada uno de los producidos durante el período, sobre unas bases que dependen del criterio del responsable del sistema de costeo. (p.250)

Variable: La rentabilidad

Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada y Cantero, (2011). Tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos [...]. Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. (p.7)

Tabla 1

Operacionalización de la variable costeo por absorción

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
COSTOS DE PRODUCTOS	Materiales directos	01 – 04			
	Mano de obra directa	05 – 08			16 – 36
	Costos indirectos variables de manufactura	09 – 13	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Bajo costo Costo moderado Alto costo	37 – 57 58 – 80
	Costos fijos de manufactura	14 – 16			
COSTOS DEL PERÍODO	Gastos variables de venta y administración	17 – 21			10 – 22 23 – 35
	Gastos fijos de venta y administración	22 – 26			36 – 50

Fuente: elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable rentabilidad

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
FONDO DE MANIOBRA	Fondo de maniobra mínimo	27 – 30			08 – 18 19 – 29 30 – 40
	Fondo de maniobra máximo	31 – 34			
LIQUIDEZ Y SOLVENCIA	Ratios de liquidez	35 – 38	Nunca		08 – 18 19 – 29 30 – 40
	Ratios de solvencia	39 – 42	Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Baja Moderada Alta	
	Autonomía financiera	43 – 45			
ENDEUDAMIENTO	Coefficiente de endeudamiento	46 – 49			09 – 20 21 – 32 33 – 45
	Cobertura de intereses	50 – 51			

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

$$\begin{array}{c}
 \text{Pe}_1 \Rightarrow \text{Oe}_1 \Rightarrow \text{He}_1 \\
 \text{Pe}_2 \Rightarrow \text{Oe}_2 \Rightarrow \text{He}_2 \\
 \text{Pe}_3 \Rightarrow \text{Oe}_3 \Rightarrow \text{He}_3
 \end{array}
 \left. \vphantom{\begin{array}{c} \text{Pe}_1 \\ \text{Pe}_2 \\ \text{Pe}_3 \end{array}} \right\}
 \text{He} \Rightarrow \text{Hc} \Rightarrow \text{CH}
 \left\{ \begin{array}{l} \text{Cp}_1 \\ \text{Cp}_2 \\ \text{Cp}_3 \end{array} \right.
 \Rightarrow \text{CF}$$

Dónde:

- O = Observación
- x = Variable independiente (Costeo por absorción)
- r = Conector de relación
- y = Variable dependiente (Rentabilidad)
- Pe = Problema específico
- Oe = Observación específica
- He = Hipótesis específica
- Hc = Conclusión de Hipótesis
- CP = Conclusión del Problema
- CF = Conclusión Final

3.1.1. Tipo de Investigación

En función a los problemas planteados; en nuestra investigación, consideramos que su tipo básico conforme el siguiente concepto:

Garza, (2007). La investigación se califica como teórica, fundamental, pura, básica o desinteresada cuando el investigador se propone enriquecer el conocimiento sin preocuparse por la aplicación directa o inmediata de los resultados. (p.14)

3.1.2. Nivel de Investigación

Con la intención de sostener el nivel de investigación incorporada en el presente trabajo, estamos citando a:

Díaz, (2006). Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga. (p.127)

Tomando en consideración la cita anterior la presente investigación tuvo un nivel descriptivo, debido a que buscó contextualizar la incidencia de los costos absorbentes buscando vincularlo con la rentabilidad generada en las empresas gastronómicas.

3.1.3. Método de Investigación

Para el desarrollo se emplearon métodos de investigación como el deductivo, inductivo y análisis lo cual permitió develar las hipótesis planteadas.

3.2. Población y Muestra

En la búsqueda del cumplimiento de los objetivos de la investigación y basándonos en la unidad de análisis y contexto considerado para el estudio, hemos identificado que la población que es materia de estudio resulta amplia es por ello que en busca de inferir las conclusiones sobre el universo de la investigación consideramos pertinente determinar una muestra viabilizando el recojo de información sobre las variables para su análisis.

3.2.1. Población

En lo referente a la definición sobre que es una población coincidimos con lo expresado por el autor: (Vivanco, 2005, p.23) “Corresponde al agregado de elementos respecto del cual se recaba información. Los elementos son unidades elementales sometidas a medición”.

De lo expresado por el autor la unidad de análisis identificada fue de 117 empresas gastronómicas ubicadas en el Distrito de Huaral que desde el año 2020 se han ido incorporando a las actividades comerciales en ambientes COVID-19.

3.2.2. Muestra

Con relación a la muestra que fue necesario determinar tomamos como referencia el concepto: “Parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio.” (Bernal, 2006, p.165)

El tamaño de la muestra se cuantifica aplicando la formula según Bernal (2006),

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96) : Valor de la distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5) : Proporción de éxito.

Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

ε (0,05) : Tolerancia al error

N (117) : Tamaño de la población.

n : Tamaño de la muestra. (p.171)

Reemplazando valores:

$$n = \frac{117(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(117 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{112.3668}{1.2504} = 89.8647$$

$$n = 90$$

Buscando optimizar el volumen de la muestra consideramos prudente evaluar si valor obtenido es consistente y estadísticamente aceptado, motivo por el cual lo sometemos a la fórmula:

$$\frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{90}{117} \times 100 = 76.92\%$$

Como se había planteado, se busca que el número de la muestra sea suficientemente aceptable para inferir sobre el contexto en estudio y comparándolo con el 10% recomendado, notamos que es necesario realizar el ajuste de la determinación del volumen de la muestra, lo cual conseguiremos con la siguiente formula:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{90}{1 + \frac{90}{117}} = 50.87$$

$$n = 81$$

Habiendo sido necesario el ajuste del tamaño de la muestra determinada inicialmente concluimos que la óptima muestra es de 81 empresas gastronómicas que han logrado reiniciar sus actividades comerciales con la implementación de las medidas sanitarias exigidas por efecto de la Pandemia COVID-19, las mismas que están instaladas en el Distrito de Huaral.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica de muestreo

Para la ejecución del muestreo en la investigación se identificó la magnitud de los negocios gastronómicos conforme a la unidad de análisis identificándose una población de 117, con la intención de ser más viable la investigación se consideró pertinente extraer una muestra para la ejecución del análisis necesario en la presente investigación, cabe señalar que la muestra obtenida inicialmente bajo el procedimiento estadístico se tuvo que ajustar al superar el 10% de proporción, que es recomendable para el volumen de una muestra; con todo lo ejecutado finalmente se estableció que fue necesario consultar a 81 empresas gastronómicas; las mismas a las que se accedieron de manera aleatoria, pues fueron visitadas en diferentes horarios ajustándonos a la disponibilidad de tiempo con que contaban para atendernos.

Técnica de recolección de información

Para la aplicación del cuestionario que se construyó y teniendo definida la muestra como soporte de la investigación se solicitaron citas para la entrevistar a un representante de las empresas gastronómicas pertenecientes a la población; ante ello el sistema aleatorio se evidenció a través de la aplicación del cuestionario formulado a las 81 primeras empresas que cedieron voluntariamente a atender nuestro requerimiento de información.

Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

Con la recodificación de las variables a valores ordinales se empleó la estadística descriptiva para conocer las frecuencias valorándolas porcentualmente con el total, y estableciéndose para la variable costeo por absorción, los niveles: bajo costo, costo moderado y alto costo; a su vez, para la variable rentabilidad se asignaron los niveles baja, moderada y alta; con todo ello fue posible conocer las magnitudes de las percepciones de los empresarios gastronómicos. A continuación, a través de la estadística inferencial se contrastó las hipótesis empleando la prueba no paramétrica denominada coeficiente de Spearman, para lo cual, desde las hipótesis de la investigación, fue necesario construir las hipótesis estadísticas alterna y nula.

Instrumentos

La actividad de recolección de datos utilizó como instrumento un cuestionario de 51

preguntas, las cuales para su formulación se basaron cada uno de los indicadores de las dimensiones los cuales fueron: material directo, mano de obra directa, costos indirectos, variables de manufactura, costos fijos de manufactura, gastos variables de venta y administración, gastos fijos de venta y administración, fondo de maniobra mínimo, fondo de maniobra máximo, ratios de liquidez, ratios de solvencia, autonomía financiera, coeficiente de endeudamiento y cobertura de intereses; los ítems presentaron la posibilidad de que la percepción de los entrevistados valoren la intensidad de la incidencia de las preguntas en sus empresas, para ello sus respuestas tuvieron 5 niveles bajo el esquema de Likert, iniciando la valoración de su percepción en un nivel de nunca con un peso de 1; casi nunca con un peso de 2; a veces con un peso de 3; casi siempre con un peso de 4 y siempre con un peso de 5; como notamos a mayor valor mayor presencia o aseveración del cuestionamiento del indicador.

Como parte de la optimización del instrumento, se aplicaron a manera de prueba piloto, sobre la población aleatoriamente 16 empresas gastronómicas que nos permitieron conocer que tan entendibles, claros y pertinentes resultaban los ítems del cuestionario y con el ajuste pertinente se procedió a aplicarlos a la muestra determinada en la investigación.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Necesitando hacer uso de la estadística descriptiva, así como de la estadística inferencia los datos de las encuestas fueron procesados a través del software estadístico de SPSS quien nos permitió extraer tablas y gráficos de frecuencias y porcentajes de las variables y sus dimensiones. Del mismo modo se extrajeron cuadros que mostraban la contrastación de las hipótesis; todo lo anterior citado ha sido incluido en el capítulo resultados.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

El cuestionario elaborado fue aplicado a 81 representantes de las empresas gastronómicas ubicadas en el Distrito de Huaral, los cuales han reiniciado sus actividades comerciales pese a los efectos económicos generados por la Pandemia COVID-19, las preguntas se generaron de los indicadores de cada una de las dimensiones presentadas en la investigación; y las respuestas que se enmarcaron en la escala de Likert, nos han permitido conocer la percepción que tienen los empresarios, sobre el sistema de costeo por absorción, así como sobre la rentabilidad.

Con los resultados hemos hecho uso del software SPSS, el cual nos a permitido procesar las respuestas de los entrevistados en primera instancia empleando la estadística descriptiva expondremos y analizaremos la variable: costeo por absorción con sus dimensiones costos de productos y costos del período para las cuales estamos considerando los niveles: bajo costo, costo moderado y alto costo; también del mismo modo la segunda variable: rentabilidad con sus dimensiones fondo de maniobra, liquidez y solvencia y endeudamiento, las cuales se medirán en función a los niveles: baja, moderada y alta. Con la intención de contrastar las hipótesis nos apoyamos en la estadística inferencial que nos permitió el uso del coeficiente de correlación de Spearman, para lo cual se formularon las hipótesis estadísticas nulas.

Tabla 3

Variable costeo por absorción

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo costo	15	18,5
Costo moderado	47	58,0
Alto costo	19	23,5
Total	81	100,0

Fuente: elaboración propia

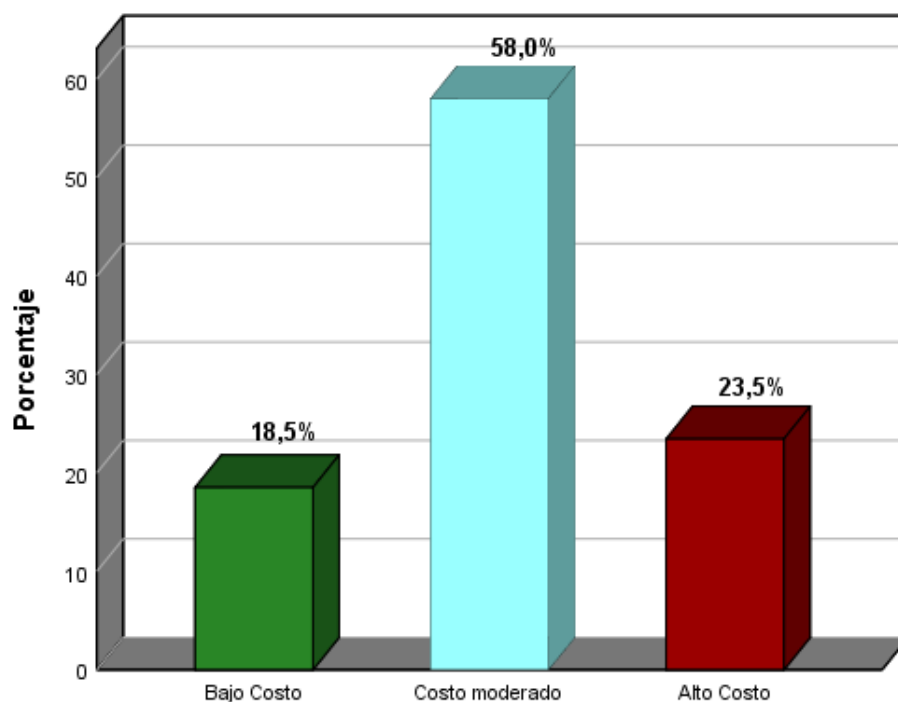


Figura 1: Variable costeo por absorción

En nuestra tabla 3 y figura 1 se representa la percepción de los entrevistados en relación a la variable costeo por absorción en las empresas gastronómicas del Distrito de Huaral; y notamos que el 58,0% de los entrevistados indican que la determinación de su costo medido por el método de costo por absorción alcanza un nivel moderado, el 23,5% consideran que la determinación de su costo medido por el método de costo por absorción alcanza un nivel alto y un 18,5% indican que la determinación de su costo medido por el método de costo por absorción es bajo, en sus empresas del rubro gastronómico.

Tabla 4

Sub variable costos de productos

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo costo	8	9,9
Costo moderado	50	61,7
Alto costo	23	28,4
Total	81	100,0

Fuente: elaboración propia

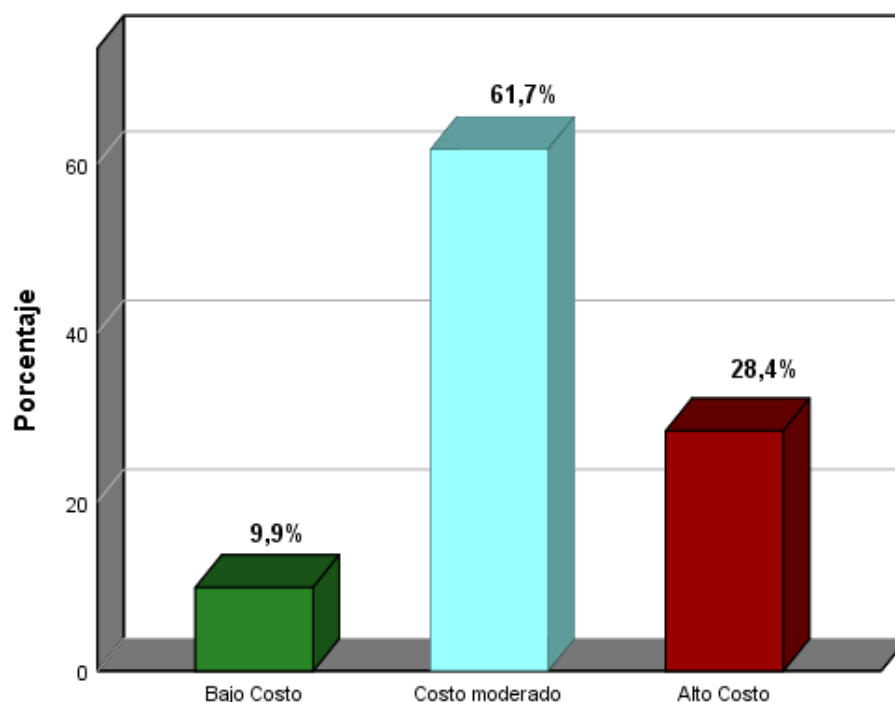


Figura 2: Sub variable costos de productos

En nuestra tabla 4 y figura 2 se representa la percepción de los entrevistados en relación a la sub variable costos de productos en las empresas gastronómicas del Distrito de Huaral; y notamos que el 61,7% de los entrevistados indican que la determinación de su costo de productos medido por el método de costo por absorción alcanza un nivel moderado, el 28,4% consideran que la determinación de su costo de productos medido por el método de costo por absorción alcanza un nivel alto y un 9,9% indican que la determinación de su costo de productos medido por el método de costo por absorción es bajo, en sus empresas del rubro gastronómico.

Tabla 5

Sub variable costos del período

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo costo	12	14,8
Costo moderado	44	54,3
Alto costo	25	30,9
Total	81	100,0

Fuente: elaboración propia

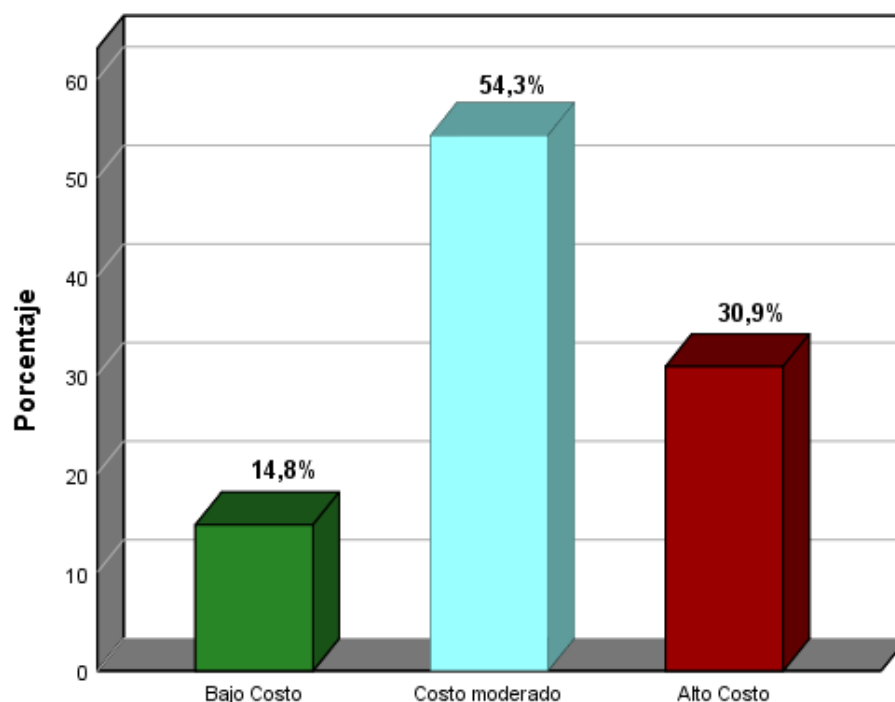


Figura 3: Sub variable costos del período

En nuestra tabla 5 y figura 3 se representa la percepción de los entrevistados en relación a la sub variable costos del período en las empresas gastronómicas del Distrito de Huaral; y notamos que el 54,3% de los entrevistados indican que la determinación de su costo del período medido por el método de costo por absorción alcanza un nivel moderado, el 30,9% consideran que la determinación de su costo del período medido por el método de costo por absorción alcanza un nivel alto y un 14,8% indican que la determinación de su costo del período medido por el método de costo por absorción es bajo, en sus empresas del rubro gastronómico.

Tabla 6

Variable Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	15	18,5
Moderada	59	72,8
Alta	7	8,6
Total	81	100,0

Fuente: elaboración propia

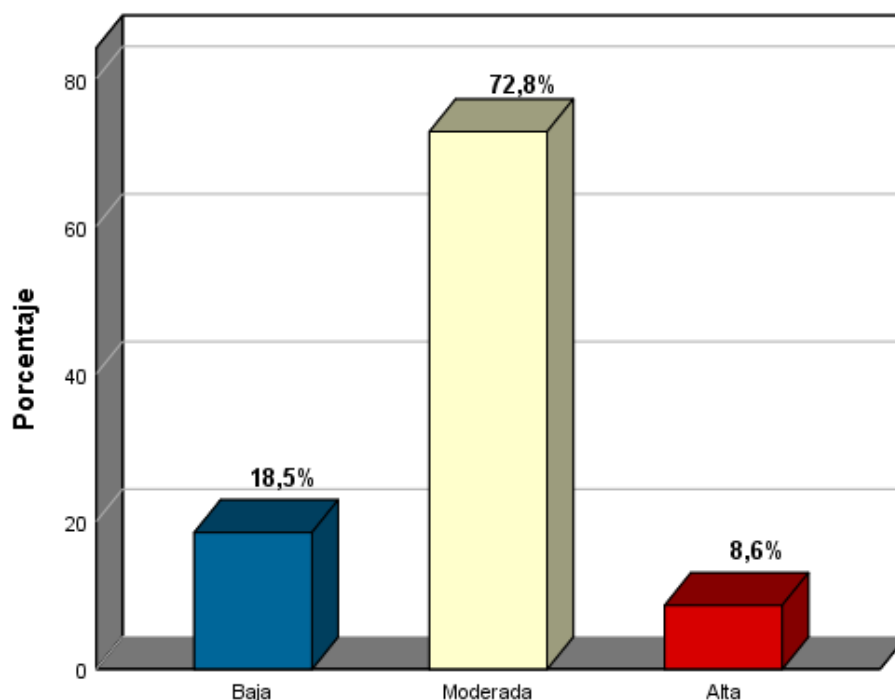


Figura 4: Variable Rentabilidad

En nuestra tabla 6 y figura 4 se representa la percepción de los entrevistados en relación a la variable rentabilidad en las empresas gastronómicas del Distrito de Huaral; y notamos que el 72,8% de los entrevistados indican que la determinación de la rentabilidad del negocio alcanzaron un nivel moderado, el 8,6% consideran que la determinación de la rentabilidad del negocio alcanzaron un nivel alto y un 18,5% indican que la determinación de la rentabilidad alcanzaron un bajo nivel, en sus empresas del rubro gastronómico.

Tabla 7

Sub variable fondo de maniobra

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	16	19,8
Moderada	57	70,4
Alta	8	9,9
Total	81	100,0

Fuente: elaboración propia

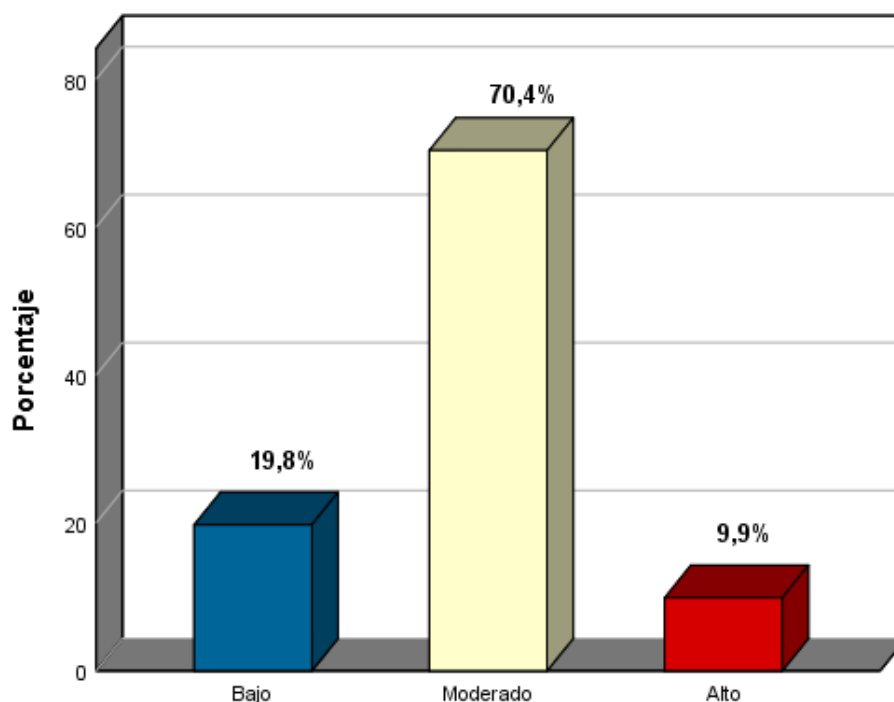


Figura 5: Sub variable fondo de maniobra

En nuestra tabla 7 y figura 5 se representa la percepción de los entrevistados en relación a la sub variable fondo de maniobra en las empresas gastronómicas del Distrito de Huaral; y notamos que el 70,4% de los entrevistados indican que mantuvieron un fondo de maniobra de nivel moderado, el 9,9% consideran que mantuvieron un fondo de maniobra con un nivel alto y un 19,8% indican que mantuvieron un fondo de maniobra con un nivel bajo, en sus empresas del rubro gastronómico.

Tabla 8

Sub variable liquidez y solvencia

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	19	23,5
Moderada	50	61,7
Alta	12	14,8
Total	81	100,0

Fuente: elaboración propia

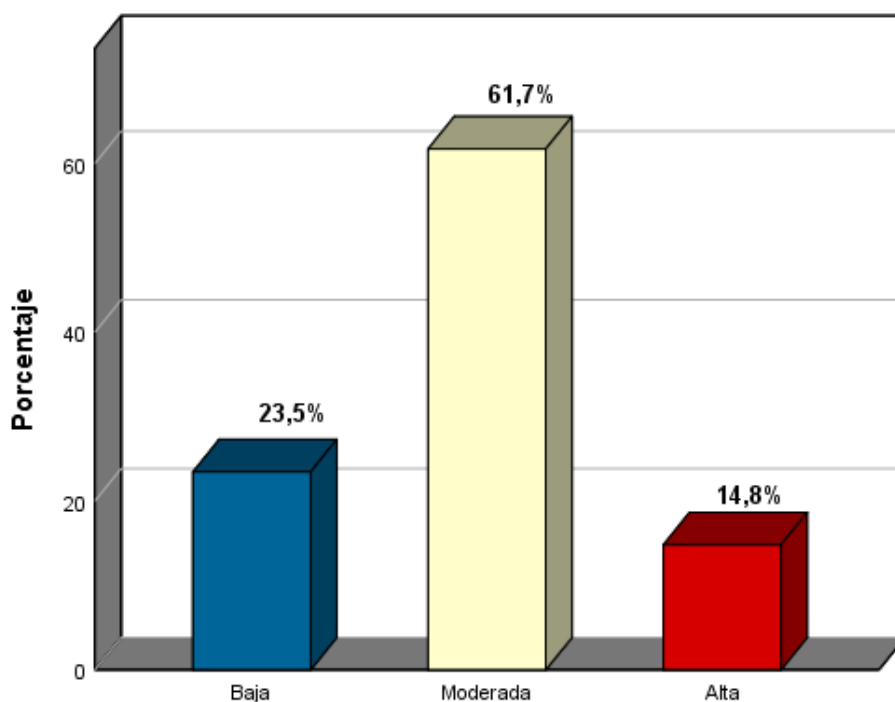


Figura 6: Sub variable liquidez y solvencia

En nuestra tabla 8 y figura 6 se representa la percepción de los entrevistados en relación a la sub variable liquidez y solvencia en las empresas gastronómicas del Distrito de Huaral; y notamos que el 61,7% de los entrevistados indican que mantuvieron una liquidez y solvencia de nivel moderado, el 14,8% consideran que mantuvieron una liquidez y solvencia con un nivel alto y un 23,5% indican que mantuvieron una liquidez y solvencia con un nivel bajo, en sus empresas del rubro gastronómico.

Tabla 9

Sub variable endeudamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	11	13,6
Moderada	56	69,1
Alta	14	17,3
Total	81	100,0

Fuente: elaboración propia

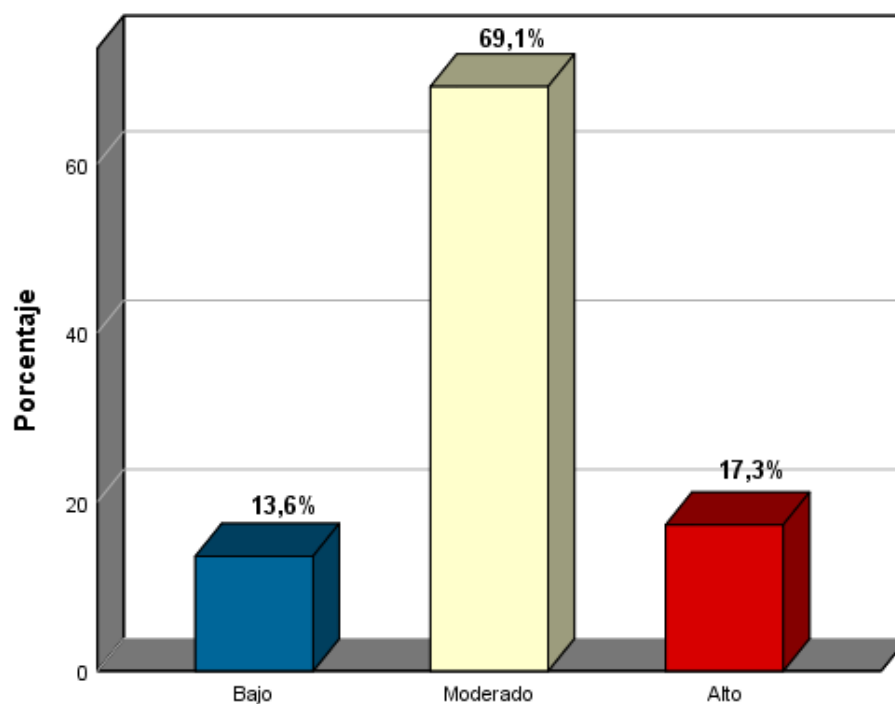


Figura 7: Sub variable endeudamiento

En nuestra tabla 9 y figura 7 se representa la percepción de los entrevistados en relación a la sub variable endeudamiento en las empresas gastronómicas del Distrito de Huaral; y notamos que el 69,1% de los entrevistados indican que mantuvieron un endeudamiento de nivel moderado, el 17,3% consideran que mantuvieron un endeudamiento con un nivel alto y un 13,6% indican que mantuvieron un endeudamiento con un nivel bajo, en sus empresas del rubro gastronómico.

4.2. Contrastación de la hipótesis

A través de la estadística inferencia procederemos a contrastar las hipótesis de la investigación para lo cual debemos formular las hipótesis estadísticas, donde incluye la hipótesis nula (H_0) para cada caso.

Hipótesis general de la investigación

H_0 : El costeo por absorción no influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

H_G : El costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

Tabla 10

El costeo por absorción y la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral

			Costeo por absorción	Rentabilidad
Rho de Spearman	Costeo por absorción	Coeficiente de correlación	1,000	,884**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	81	81
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,884**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	81	81

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 10, permite observar que existió una alta relación entre el costeo por absorción y la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,884). Con el resultado obtenido nos permitimos rechazar la hipótesis estadística nula consecuentemente se acepta la hipótesis estadística alterna; con ello indicamos que el método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una alta relación para con la generación de la rentabilidad, pues permitió evaluar de forma eficiente, las inversiones que se realizaban para atender a los requerimientos sanitarios que el Estado condicionaba para la puesta en marcha de los servicios gastronómicos.

Hipótesis específica de la investigación

A continuación, corresponde contrastar las correlaciones de las variables específicas para lo cual formularemos las respectivas hipótesis estadísticas.

Primera hipótesis específica:

H₀: El costeo por absorción no influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

H_{E1}: El costeo por absorción influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

Tabla 11

El costeo por absorción y el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral

			Costeo por absorción	Fondo de maniobra
Rho de Spearman	Costeo por absorción	Coefficiente de correlación	1,000	,759**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	81	81
	Fondo de maniobra	Coefficiente de correlación	,759**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	81	81

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 11, permite observar que existió una alta relación entre el costeo por absorción y el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,759). Con el resultado obtenido nos permitimos rechazar la hipótesis estadística nula consecuentemente se acepta la hipótesis estadística alterna; con ello indicamos que el método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una alta relación para con la generación del fondo de maniobra, debido a que una identificación exacta de los costos viabilizó la toma de decisiones ante la necesidad de inversión que se requería para atender las obligaciones sanitarias impuestas por el Estado, para que el sector gastronómico pueda realizar la reapertura de su oferta de servicios.

Segunda hipótesis específica:

H₀: El costeo por absorción no influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

H_{E2}: El costeo por absorción influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

Tabla 12

El costeo por absorción y la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral

			Costeo por absorción	Liquidez y solvencia
Rho de Spearman	Costeo por absorción	Coefficiente de correlación	1,000	,628**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	81	81
	Liquidez y solvencia	Coefficiente de correlación	,628**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	81	81

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 12, permite observar que existió una moderada relación entre el costeo por absorción y la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,628). Con el resultado obtenido nos permitimos rechazar la hipótesis estadística nula consecuentemente se acepta la hipótesis estadística alterna; con ello indicamos que el método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una moderada relación para con la generación de la liquidez y solvencia, debido a que una determinación correcta de los costos a través del método de costo por absorción viabilizó la generación de liquidez y solvencia garantizando una oportuna rotación de inventarios en la búsqueda de la optimización de la rentabilidad en los servicios gastronómicos.

Tercera hipótesis específica:

H₀: El costeo por absorción no influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

H_{E3}: El costeo por absorción influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.

Tabla 13

El costeo por absorción y el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral

		Costeo por absorción	Endeudamiento
Rho de Spearman	Costeo por absorción	1,000	,838**
			,000
		81	81
	Endeudamiento	,838**	1,000
		,000	.
		81	81

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 13, permite observar que existió una alta relación entre el costeo por absorción y el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,838). Con el resultado obtenido nos permitimos rechazar la hipótesis estadística nula consecuentemente se acepta la hipótesis estadística alterna; con ello indicamos que el método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una alta relación para con el endeudamiento, entendemos que la vinculación se presenta en la medida de que la valoración de la inversión en el sector gastronómico permitió implementar una reingeniería de sus procesos, debido a que la Pandemia presentaba una nueva estructura de costos donde el aspecto sanitario tenía una alta incidencia.

CAPÍTULO V

DISCUSION

5.1 Discusión de resultados

Las empresas a nivel mundial tuvieron que afrontar las condiciones excepcionales que adoptaron los países a nivel mundial porque no existían antecedentes médicos para contrarrestar a la Pandemia del COVID-19, la medida más drástica fue el confinamiento de las personas, ello trajo como consecuencia, la suspensión de las actividades comerciales que puso a prueba la solidez económica financiera con que se encontraban las empresas gastronómicas, sumado a ello de que algunos egresos pese a la paralización de actividades se seguían generando como fue el caso de los costos fijos, en ese contexto nuestra investigación buscó el determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral y se concluyó que existió una alta relación, pues conocemos que las inversiones deben partir de un proceso de costeo y este a su vez debe ser lo más exacto y pertinente permitiendo la reestructuración de las operaciones con la finalidad de la generación de la rentabilidad esperada por los propietarios de las empresas gastronómicas; sobre el particular podemos citar la conclusión del trabajo de:

Escobedo, (2020). El sistema de costeo que se adecua a las necesidades de la empresa para la mejora de la rentabilidad del restaurante Gastronomía Sur, es el Sistema de Costeo Directo (p.90).

En el presente trabajo se incluyó el primer objetivo específico el cual el determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral; nuestro trabajo concluyó que existe una alta relación en la medida de que los costos deben de consolidar el íntegro de los egresos, con la finalidad de poder determinar con exactitud el valor de las inversiones, permitiendo cuantificar las utilidades y rentabilidad que se generó en el período de Pandemia, en ese sentido, el uso de un equivocado sistema de costeo o la omisión de gastos distorsionarían la

percepción del fondo de maniobra que maneja una empresa, ello podría desestabilizar las inversiones en existencias que son necesarias para mantener la actividad comercial de las empresas gastronómicas; sobre el particular citamos la conclusión de la investigación de Villena (2019). La implementación de los costos de producción ayuda a la obtención de rentabilidad. (p.57)

Como segundo objetivo específico se buscó el determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral y nuestra investigación determinó una influencia moderada, sobre ello consideramos que el uso del método de costeo correcto permite un planeamiento más asertivo de las inversiones pues se conocerá cual es la liquidez necesaria para el sostenimiento de la rotación de las existencias, sin dejar de lado que el sostenimiento de una solvencia en tiempos de Pandemia fue un reto para la gerencia en las empresas gastronómicas, pues el confinamiento fue prolongado del mismo modo que el deterioro económico – financiero de las empresas, por lo expresado es conveniente que el costeo de los productos que comercializan las empresas se deben de determinar de forma exacta y de manera permanente, lo cual servirá de insumo a las personas que tienen a su cargo la conducción de las empresas gastronómicas; y en relación a lo expresado citamos la conclusión pertinente, extraída del trabajo del autor:

León (2020). La situación actual del restaurante de bolones Altanerías del Chino, el administrador no tiene conocimiento del costo de inversión de su negocio y por ende no tienen determinado su margen de utilidad en sus productos. (p.44)

Nuestra investigación tuvo un tercer objetivo específico el cual fue el determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral, sobre el particular nuestro trabajo concluyó que existió una alta relación, lo que nos conduce a expresar que las inversiones no serán prósperas mientras no se empleen buenos métodos de costeo lo que servirá de punto de referencia para establecer la necesidad

de realizar una reingeniería de procesos con la intención de optimizar servicios pero a bajo costo; el método de costeo por absorción para el sector gastronómico a resultado de mucha utilidad lo cual a permitido a las empresas controlar el nivel de endeudamiento pese a los requerimientos de gastos que demandaba poner en marcha nuevamente el servicio gastronómico; sobre el particular nos permitimos citar a los autores: Pérez y Fernández (2019). La estructura de costos fijos y variables influye en la toma de decisiones financieras (p.178).

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Presentamos las conclusiones de la investigación basadas en la contrastación de las hipótesis.

Primera conclusión

El método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una alta relación para con la generación de la rentabilidad, pues permitió evaluar de forma eficiente, las inversiones que se realizaban para atender a los requerimientos sanitarios que el Estado condicionaba para la puesta en marcha de los servicios gastronómicos. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,884)

Segunda conclusión

El método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una alta relación para con la generación del fondo de maniobra, debido a que una identificación exacta de los costos viabilizó la toma de decisiones ante la necesidad de inversión que se requería para atender las obligaciones sanitarias impuestas por el Estado, para que el sector gastronómico pueda realizar la reapertura de su oferta de servicios. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,759)

Tercera conclusión

El método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una moderada relación para con la generación de la liquidez y solvencia, debido a que una determinación formulada de manera correcta de los costos a través del método de costo por absorción viabiliza la generación de liquidez y solvencia garantizando una oportuna y suficiente rotación de los inventarios en la búsqueda de la optimización de la rentabilidad en los servicios gastronómicos (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,628).

Cuarta conclusión

El método de costeo por absorción empleado en las operaciones comerciales de las empresas gastronómicas durante la Pandemia COVID-19 tuvieron una alta relación para con el endeudamiento, entendemos que la vinculación se presenta en la medida de que la valoración de la inversión en el sector gastronómico permitió implementar una reingeniería de sus procesos, debido a que la Pandemia presentaba una nueva estructura de costos donde el aspecto sanitario tenía una alta incidencia (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,838).

6.2. Recomendaciones

Con las conclusiones determinadas procedemos a presentar las recomendaciones.

Primera recomendación

Teniendo en consideración la alta influencia del costeo por absorción para la generación de la rentabilidad, recomendamos promover un planeamiento para sus adquisiciones de materia prima e insumos que son necesarios en la producción gastronómica, pues muchos de ellos son productos perecibles, cuya pérdida por desmedro, podrían encarecer innecesariamente los costos, reduciendo consecuentemente la rentabilidad esperada.

Segunda recomendación

Conociendo la alta influencia del fondo de maniobra para con la generación de la rentabilidad en las empresas gastronómicas, recomendamos que se determinen costos por absorción en forma permanente para así conocer la necesidad del volumen del fondo de maniobra, con la finalidad de gestionar el nivel necesario para garantizar la marcha del negocio de manera normal lo que a su vez redundará en la obtención de rentabilidad para los socios.

Tercera recomendación

Teniendo en consideración que el costeo por absorción tiene una moderada influencia con la liquidez y solvencia; motivo por el cual recomendamos que se encargue a una persona con conocimientos en costos para que de manera permanente actualice la información financiera para que los administradores cuenten con información

financiera actualizada que le permita tomar decisiones para generar la liquidez y la solvencia que necesitan las empresas gastronómicas.

Cuarta recomendación

Conociendo que el costeo por absorción tuvo una alta relación para con la generación del endeudamiento que generan las empresas gastronómicas, por ello recomendamos que tomando como referencia el costeo por absorción se formule un planeamiento de las inversiones en la medida de que este sector la mayor parte de materias primas e insumos son perecibles en tiempos cortos, es por ello que es necesario invertir de forma estructurada para reducir la probabilidad de generar pérdidas que conduzcan al aumento del endeudamiento.

REFERENCIAS

7.1 Referencias Bibliográficas

ACCID, (2009). *Gestión del circulante, bases conceptuales y aplicaciones prácticas*.

España: Profit Editorial

ACCID, (2017). *Ratios sectoriales 2015*. España: Profit Editorial

Aching, C. (2005). *Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Perú:

Prociencia y Cultura SA.

Aguirre, J. (2007). *Sistema de costeo, la asignación del costo total a productos y*

servicios. Colombia: Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

Banco Mundial, (2020). *La economía en los tiempos del COVID-19*. Estados Unidos

de Norte América: Autor.

Bernal, A. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.

BID (2020). *Instrumentos de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas*

empresas en América Latina y el Caribe durante el Covid-19. Estados Unidos

de Norte América: Autor.

Colom, A., (2009). *Evaluación de la rentabilidad de proyectos de inversión*. España:

Ediciones de la Universidad de Lleida.

- Cuevas, C. (2001). *Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión*. (Segunda edición). México: Pearson Prentice Hall.
- Díaz, V. (2006). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Chile: RIL Editores.
- Escobedo, L. (2020). *Propuesta comparativa de un sistema de costeo para la mejora de la rentabilidad del restaurante Gastronomía Sur S.A.C., Arequipa, 2018*. (Tesis para optar el Título Profesional). Perú: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.
- Garza, A. (2007). *Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanidades*. (7ª Ed.). México: El colegio de México.
- Gordon, W. (2005). *Presupuestos, planificación y control*. (Sexta edición). México: Pearson Educación de México SA de CV.
- Griffin, R. & Ebert, R. (2005). *Negocios*. (Séptima edición). México: Pearson Educación.
- Groover, M. (1997). *Fundamentos de manufactura moderna, materiales procesos y sistema*. México: Prentice Hall Hispanoamericana SA.
- Horngren, C., Datar, S. & Foster, G. (2007). *Contabilidad de costos, un enfoque gerencial*. (Décimo segunda edición). México: Pearson Prentice Hall.

Jiménez, F. & Espinoza, C. (2007). *Costos Industriales*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de costa Rica.

León, K. (2020). *Rentabilidad del Restaurante de Bolones Altanerías del Chino en la Ciudad de Esmeraldas*. (Tesis para obtener título profesional). Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

OCDE (2020). *COVID-19 en América Latina y el Caribe: consecuencias socioeconómicas y prioridades de política*. Francia: Autor.

Pérez-Carballo, J. (2013). *El análisis de inversiones en la empresa*. España: ESIC Editorial.

Pérez-Carballo, J. (2014). *La estructura de capital: cómo financiar la empresa*. España: ESIC Editorial.

Pérez, J. & Fernández, A. (2019). *Análisis Costo Volumen Utilidad y su impacto en la toma de decisiones financieras en las empresas del sector gastronómico en las pollerías ubicadas en el Distrito de Callao, 2018*. (Tesis para optar el Título profesional). Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Rubio (2007). *Manual de análisis financiero*. España: Instituto Europeo de Gestión Empresarial

Santiesteban, E., Fuentes, V., Leyva, E., Lozada, D. & Cantero, H. (2011). *Análisis de*

la rentabilidad económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial. Cuba: Editorial Universitaria Cubana.

Vivanco, M. (2005). *Muestreo estadístico, diseño y aplicaciones.* Chile: Editorial Universitaria SA.

ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
CUESTIONARIO

Estimado señor:

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre **“EL COSTEO POR ABSORCIÓN Y LA RENTABILIDAD DURANTE LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS EMPRESAS GASTRONÓMICAS EN EL DISTRITO DE HUARAL”**; y teniendo en consideración que usted ha reiniciado la comercialización de productos gastronómicos en pleno desarrollo del COVID-19; solicito su colaboración a través del desarrollo del presente cuestionario y sobre lo cual agradezco anticipadamente su atención.

Marca con una **X** el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

MATERIALES DIRECTOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Para realizar sus compras de materiales directos que intervienen en la producción lo realiza teniendo en cuenta su stock.					
02	Semanalmente determina los potajes a producir y compra los materiales directos en función a la proyección					
03	La mayor demanda de sus potajes está en función a platos a la carta por lo que tiene insuficiencia de stock de materiales directos					
04	Dejan de atender a la demanda porque tiene insuficiencia de materiales directos					
MANO DE OBRA DIRECTA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
05	A causa de las medidas sanitarias las personas que elaboran los potajes son remuneradas conforme a la demanda					

06	En periodos menores a una semana verifica que su personal que elabora productos no esté infectado con el COVID-19					
07	El costo de mano de obra se incorpora en el costo unitario dependiendo del producto					
08	Por los costos de los insumos de seguridad sanitaria por el COVID-19 para el personal se elevan los precios de los productos					
COSTOS INDIRECTOS VARIABLES DE MANUFACTURA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
09	Para realizar sus compras de materiales indirectos variables que intervienen en la producción lo realiza teniendo en cuenta su stock.					
10	Semanalmente determina los potajes a producir y compra los materiales indirectos variables en función a la proyección					
11	Diariamente verifica el stock mínimo de materiales indirectos variables					
12	El costo indirecto variable se incorpora en el costo unitario dependiendo del producto					
13	Por los costos indirectos de los insumos de seguridad sanitaria por el COVID-19 se elevan los precios de los productos					
COSTOS FIJOS DE MANUFACTURA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
14	En los potajes que ofrecen sus costos fijos superan el 50% de la composición del costo del producto					
15	Actualizan el importe de los costos fijos en el costeo de los productos					
16	El costo fijo se incorpora en el costo unitario dependiendo del producto					
GASTOS VARIABLES DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
17	Para determinar el precio de los productos toman en consideración los gastos variables de venta					
18	Para determinar el precio de los productos toman en consideración los gastos variables de administración					
19	El importe de los gastos variables de ventas es superior al importe de los gastos variables de administración					

20	El gasto variable de ventas se incorpora en el costo unitario dependiendo del producto					
21	El gasto variable de administración se incorpora en el costo unitario dependiendo del producto					
GASTOS FIJOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
22	Para determinar el precio de los productos toman en consideración los gastos fijos de venta					
23	Para determinar el precio de los productos toman en consideración los gastos fijos de administración					
24	El importe de los gastos fijos de ventas es superior al importe de los gastos fijos de administración					
25	El gasto fijo de ventas se incorpora en el costo unitario dependiendo del producto					
26	El gasto fijo de administración se incorpora en el costo unitario dependiendo del producto					
FONDO DE MANIOBRA MÍNIMO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
27	Cada vez que evolucionan los precios de los insumos determinan su fondo de maniobra mínimo					
28	Por la insuficiencia del fondo mínimo de maniobra sufren desabastecimiento de insumos					
29	El fondo mínimo de maniobra se ajusta conforme a la demanda de productos					
30	Por los costos de los insumos de seguridad sanitaria por el COVID-19 no se logra el fondo de maniobra mínimo					
FONDO DE MANIOBRA MÁXIMO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
31	Cada vez que evolucionan los precios de los insumos determinan su fondo de maniobra máximo					
32	Por la insuficiencia del fondo máximo de maniobra sufren desabastecimiento de insumos					
33	El fondo máximo de maniobra se ajusta conforme a la demanda de productos					
34	Por los costos de los insumos de seguridad sanitaria por el COVID-19 no se alcanza el fondo de maniobra máximo					

RATIOS DE LIQUIDEZ		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
35	La demanda de insumos es atendida con normalidad por contar con liquidez					
36	Por falta de liquidez han tenido que reducir la oferta de potajes					
37	Para mantener la liquidez del negocio recurren a financiamiento externo					
38	Por los costos de los insumos de seguridad sanitaria por el COVID-19 el ratio de liquidez es desfavorable					
RATIOS DE SOLVENCIA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
39	La demanda de insumos es atendida con normalidad por contar con solvencia					
40	Por falta de solvencia han tenido que reducir la oferta de potajes					
41	Para mantener la solvencia del negocio recurren a financiamiento externo					
42	Por los costos de los insumos de seguridad sanitaria por el COVID-19 el ratio de solvencia es desfavorable					
AUTONOMÍA FINANCIERA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
43	Para mantener la autonomía financiera realizan la reducción de sus costos					
44	Para mantener la autonomía financiera vienen utilizando insumos sustitutos					
45	Por los costos de los insumos de seguridad sanitaria por el COVID-19 se no se alcanza la autonomía financiera					
COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
46	Por motivo de pandemia recurren a refinanciamiento de sus deudas					
47	A consecuencia del endeudamiento del negocio el costo de los productos se ha elevado					
48	Sus proveedores de insumos gastronómicos le otorgan crédito para el pago					

49	Por los efectos del COVID-19 se cumple con el pago reprogramado de sus deudas					
COBERTURA DE INTERESES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
50	Con la intención de pagar intereses el precio de los productos se incrementa					
51	Cuando recurren a créditos buscan que dentro de las condiciones se les otorgue periodos diferidos para el inicio del pago de intereses					

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: EL COSTEO POR ABSORCIÓN Y LA RENTABILIDAD DURANTE LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS EMPRESAS GASTRONÓMICAS EN EL DISTRITO DE HUARAL
AUTORA: BCH. JENNY VANESSA MILLA VEGA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES			
¿De qué manera el costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral?	Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.	El costeo por absorción influyó en la rentabilidad durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral	Variable 1: COSTEO POR ABSORCIÓN			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVO ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	COSTOS DE PRODUCTOS	Materiales directos	01 – 04	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
				Mano de obra directa	05 – 08	
a) ¿De qué manera el costeo por absorción influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral?	a) Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral	a) El costeo por absorción influyó en el fondo de maniobra durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.	COSTOS DEL PERÍODO	Costos indirectos variables de manufactura	09 – 13	Siempre
				Costos fijos de manufactura	14 – 16	
b) ¿De qué manera el costeo por absorción influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral?	b) Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral	b) El costeo por absorción influyó en la liquidez y solvencia durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.	Variable 2: RENTABILIDAD	Gastos variables de venta y administración	17 – 21	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
				Gastos fijos de venta y administración	22 – 26	
c) ¿De qué manera el costeo por absorción influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral?	c) Determinar la manera en que el costeo por absorción influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral	c) El costeo por absorción influyó en el endeudamiento durante la Pandemia COVID-19 en las empresas gastronómicas en el Distrito de Huaral.	FONDO DE MANIOBRA	Fondo de maniobra mínimo	27 – 30	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
				Fondo de maniobra máximo	31 – 34	
			LIQUIDEZ Y SOLVENCIA	Ratios de liquidez	35 – 38	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
				Ratios de solvencia	39 – 42	
			ENDEUDAMIENTO	Autonomía financiera	43 – 45	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
				Cobertura de intereses	50 – 51	