Research Club Scientia Vol. 4, No 4
Frecuencia: Octubre – Diciembre, pp. 811-821
ISSN: 3103 - 1315
DOI: https://doi.org/10.65415/vb7mpr60

Las decisiones administrativas y su relación con los costos operativos de BROCALY S.A.S, Guayaquil, durante 2025.

Administrative decisions and their relationship with the operating costs of BROCALY S.A.S., Guayaquil, during 2025.

Decisioni amministrative e loro relazione con i costi operativi di BROCALY S.A.S., Guayaquil, nel corso del 2025.

Michelle Dayanna Benavides Cóndor [I]
mbenavidesc6@unemi.edu.ec
https://orcid.org/0009-0007-2918-4439

Evelyn Jassu Suárez Zúñiga [II]
esuarezz2@unemi.edu.ec
https://orcid.org/0009-0002-4436-8096

Villegas-Yagual, Felix Enrique [III]
fvillegasy@unemi.edu.ec
https://orcid.org/0000-0002-7403-1366

Correspondencia: mbenavidesc6@unemi.edu.ec

Artículo de Investigación

07-09-2026 * Aceptado: 10-10-2026 * Publicado: 09-11-2026

I. Universidad Estatal de Milagro (UNEMI), Milagro, Ecuador.
II. Universidad Estatal de Milagro (UNEMI), Milagro, Ecuador.
III. Universidad Estatal de Milagro (UNEMI), Milagro, Ecuador

Resumen

La administración de los costos constituye una actividad para las empresas comerciales, especialmente cuando deben responder a cambios en los precios de adquisición de los clientes y presión competitiva. El objetivo de este artículo fue analizar la relación entre las decisiones administrativas y el comportamiento de los costos operativos de BROCALY S.A.S., empresa dedicada a la comercialización de repuestos y accesorios para vehículos, ubicada en Guayaquil, durante el ejercicio económico 2025.

Se desarrolló una investigación de enfoque mixto, con diseño no experimental y retrospectivo, de alcance descriptivo y basada en un estudio de caso. La información cuantitativa procedió de los doces estados mensuales de resultados, del estado anual y del estado de situación financiera; el componente cualitativo incorporó entrevistas semiestructuradas a cuatro informantes clave, equivalentes al 50% de la población laboral identificada. El análisis consideró compras, selección de proveedores, asignación de recursos, logística, descuentos comerciales y control de gastos.

Los registros reportaron ingresos netos por 428.009,04; costo de ventas de 256.189,26; gastos por 146.402,03, y utilidad anual de 25.416,96. Los descuentos comerciales alcanzaron 36.995,26; equivalentes al 7,96% de las ventas brutas. Diciembre presentó un resultado mensual negativo de 156.464,62, junto con una concentración atípica de costos y gastos. Las entrevistas describieron prácticas de compra según demanda, evaluación de proveedores, consolidación de pedidos y ajustes logísticos.

Se concluye que las decisiones administrativas se vinculan operativamente con los componentes de costos; sin embargo la información agregada no permite atribuir causalidad monetaria a una decisión aislada. Se recomienda reforzar el análisis de márgenes por producto, la autorización de descuentos, la comparación de proveedores y la conciliación de los registros de cierre.

Palabras claves: toma decisiones, costos, gestión financiera.

Abstract

Cost management is a key activity for commercial enterprises, especially when they must respond to fluctuations in procurement costs and competitive pressures. This article analyzes the relationship between management decisions and the behavior of operating costs at BROCALY S.A.S.—a company based in Guayaquil that sells vehicle spare parts and accessories—during the 2025 fiscal year.

The study employed a mixed-methods approach with a non-experimental, retrospective, and descriptive design, structured as a case study. Quantitative data were derived from twelve monthly income statements, the annual income statement, and the statement of financial position. The qualitative component involved semi-structured interviews with four key informants,

representing 50% of the identified workforce. The analysis examined procurement, supplier selection, resource allocation, logistics, trade discounts, and expense control.

Records show net revenue of 428,009.04, a cost of sales of 256,189.26, expenses totaling 146,402.03, and an annual profit of 25,416.96. Trade discounts amounted to 36,995.26, equivalent to 7.96% of gross sales. December showed a negative monthly result of 156,464.62, accompanied by an atypical concentration of costs and expenses. The interviews highlighted practices such as demand-based purchasing, supplier evaluation, order consolidation, and logistical adjustments.

It is concluded that management decisions are operationally linked to cost components; however, the aggregated data do not allow for the attribution of a specific financial outcome to any single, isolated decision. Recommendations include strengthening the analysis of product margins, refining the authorization process for discounts, conducting comparative supplier evaluations, and ensuring the reconciliation of year-end records.

Keywords: decision – making, costs, financial management.

Riassunto

La gestione dei costi rappresenta un'attività fondamentale per le imprese commerciali, specialmente quando queste devono far fronte alle fluttuazioni dei costi di approvvigionamento e alle pressioni competitive. Il presente articolo analizza la relazione tra le decisioni gestionali e l'andamento dei costi operativi presso BROCALY S.A.S. — azienda con sede a Guayaquil attiva nella vendita di ricambi e accessori per veicoli — durante l'esercizio fiscale 2025.

Lo studio ha adottato un approccio a metodi misti, con un disegno di ricerca non sperimentale, retrospettivo e descrittivo, strutturato come caso di studio. I dati quantitativi sono stati estratti dai conti economici mensili, dal conto economico annuale e dallo stato patrimoniale. La componente qualitativa ha previsto interviste semistrutturate a quattro informatori chiave, che rappresentano il 50% dell'organico aziendale individuato. L'analisi ha preso in esame le attività di acquisto, la selezione dei fornitori, l'allocazione delle risorse, la logistica, gli sconti commerciali e il controllo delle spese.

Dai documenti contabili emergono ricavi netti pari a 428.009,04, un costo del venduto di 256.189,26, spese complessive per 146.402,03 e un utile annuale di 25.416,96. Gli sconti commerciali sono ammontati a 36.995,26, pari al 7,96% delle vendite lorde. Il mese di dicembre ha registrato un risultato negativo di 156.464,62, associato a una concentrazione atipica di costi e spese. Le interviste hanno evidenziato pratiche quali l'effettuazione di acquisti basati sulla domanda, la valutazione dei fornitori, il consolidamento degli ordini e l'adeguamento delle dinamiche logistiche.

Lo studio conclude che le decisioni gestionali sono operativamente connesse alle componenti di costo; tuttavia, i dati aggregati non consentono di attribuire uno specifico risultato economico a

una singola decisione isolata. Si raccomanda all'azienda di rafforzare l'analisi dei margini sui prodotti, il processo di autorizzazione degli sconti, il benchmarking dei fornitori e la riconciliazione delle scritture contabili di fine esercizio.

Parole chiave: processo decisionale, costi, gestione finanziaria.

Introducción

Las empresas comerciales necesitan coordinar sus decisiones de abastecimiento, venta y distribución para sostener sus operaciones y conservar márgenes adecuados. En este tipo de organizaciones, vender más no siempre significa obtener mejores resultados: condiciones de compras, los costos asociados al traslado de mercancías, los descuentos concedidos y la oportunidad con que se registran las operaciones también intervienen en el desempeño financiero.

La gestión de costos no debe limitarse a observar cuánto se gastó al finalizar el período. Su utilidad aumenta cuando la información contable se relaciona con las decisiones que dieron origen a los desembolsos. Desde esta perspectiva, el control de costos permite reconocer qué recursos se utilizan, comparar alternativas y advertir desviaciones que requieren revisión. , destacan la importancia de examinar los costos a lo largo de los procesos de aprovisionamiento y comercialización, mientras que , abordan la relación entre la gestión de costos y la administración del capital de trabajo.

BROCALY S.A.S. desarrolla actividades comerciales en guayaquil y se dedica a la venta mayorista de repuestos, suministros y accesorios para vehículos. Su operación comprende la adquisición de productos, la atención de pedidos, la administración de existencias y la distribución. En un mercado donde los clientes comparan precios y alternativas, las decisiones sobre proveedores, cantidades de compra, condiciones de pago y descuentos pueden influir en la estructura económica de la empresa.

La investigación se concentra en el ejercicio 2025 y parte de una situación concreta: la necesidad de administrar costos y gastos sin perder capacidad de competir comercialmente. El interés no consiste en afirmar de antemano que una decisión ocasionó una pérdida o un ahorro determinado, sino en contrastar las prácticas descritas por los responsables con los importes registrados en los estados financieros.

El objetivo general fue analizar las decisiones administrativas y su impacto en los costos operativos de BROCALY S.A.S. durante 2025. Para ello se identificaron decisiones de compras y asignación de recursos, se examinó la estructura de costos y gastos, y se valoró la correspondencia entre las prácticas administrativas y los resultados financieros.

Fundamentación conceptual

Decisiones administrativas y asignación de recursos

Las decisiones administrativas comprenden los criterios que utiliza la dirección para planificar actividades, seleccionar alternativas y distribuir recursos. En una empresa comercial, estas decisiones pueden observarse en la programación de compras, la selección de proveedores, la contratación de servicios, la organización del personal y la supervisión de gastos. , explican la administración como un proceso que integra planificación, organización, dirección y control; estas funciones permiten analizar las decisiones como parte de un sistema y no como acciones aisladas.

Costos operativos en una empresa comercial

En una comercializadora, el costo de ventas representa el valor contable de los bienes vendidos, mientras que los gastos operacionales reúnen desembolsos necesarios para el funcionamiento de la organización. Distinguir ambos conceptos es importante para interpretar correctamente los márgenes y evitar que partidas de naturaleza diferente se agrupen sin justificación. , señalan la utilidad de la información de costos para apoyar decisiones gerenciales, evaluar productos y analizar el desempeño.

Control de compras, descuentos y márgenes

El proceso de compra debe considerar más de un criterio. Un proveedor con menor precio puede no representar la alternativa más conveniente si existen diferencias de calidad, garantía, disponibilidad o plazo de entrega. De esta forma similar un descuento comercial puede favorecer el cierre de una venta, pero también reducir el margen unitario. Por ello la autorización de descuentos debería apoyarse en el costo actualizado y en un margen mínimo previamente definido.

El comportamiento de los costos también advierte que los recursos no siempre se ajustan de manera inmediata ante los cambios en la actividad., estudian como las expectativas de los clientes pueden relacionarse con el comportamiento de los costos de los proveedores; , por su parte examinan la relación entre transformación digital y rigidez de costos. Estos aportes respaldan la conveniencia de analizar las decisiones internas junto con las condiciones operativas y la información disponible.

Metodología

El trabajo se desarrolló mediante un enfoque mixto. La dimensión cuantitativa permitió examinar los importes contables y calcular indicadores sobre los ingresos, costos, gastos y márgenes. La dimensión cualitativa aportó información sobre los criterios utilizados por los responsables en las decisiones administrativas. El diseño fue no experimental porque no se modificaron las variables, es retrospectivo debido a que se revisó un ejercicio económico concluido y descriptivo porque se caracterizaron las cifras y prácticas identificadas.

La unidad de análisis fue BROCALY S.A.S, su documentación examinada incluyó los doces estados mensuales de resultados del ejercicio 2025, el estado anual, el estado de situación financiera al cierre y documentación institucional de la empresa. El componente de campo

consideró entrevistas semiestructuradas a cuatros informantes clave, correspondiente a funciones de dirección, finanzas, contabilidad y logística. Esta muestra represento el 50% de la población laboral identificada en el estudio.

La técnica documental permitió clasificar ventas brutas, descuentos, ingresos netos, costo de ventas, gastos y resultado mensual. Para el análisis financiero se calcularon participaciones sobre ingresos netos y márgenes. El porcentaje de descuentos se obtuvo al dividir el importe descontado para las ventas brutas. El margen bruto se determinó restando el costo de ventas a los ingresos netos y relacionados el resultado con dichos ingresos. El margen neto se calculó con el resultado del ejercicio sobre ingresos netos.

Las entrevistas se establecieron alrededor de cuatro dimensiones: planificación, compras y contrataciones; asignación de recursos; control y seguimiento. Posteriormente los testimonios se contrastaron con las partidas contables pertinentes. La triangulación se utilizó como procedimiento de interpretación, no como prueba de causalidad.

Se respeto una limitación fundamental: las cifras agregadas permiten describir tendencias y correspondencia, pero no se cuantifican por sí solas el ahorro o costo atribuible a una decisión individual. En particular los importes de diciembre se presentan como un comportamiento atípico que requiere de auxiliares y soportes, sin presumir irregularidades.

Resultados

Estructura financiera del ejercicio 2025

La revisión de los doces estados mensuales permitió conciliar los principales rubros con los importes anuales informados por la empresa. Los ingresos netos sumaron 428.009,04; el costo de ventas alcanzó 256.189,25; los gastos totalizaron 146.402,83 y la utilidad anual fue de 25.416,96. Los descuentos comerciales registrados durante el período ascendieron a 36.995,26.

Indicador	Valor 2025	Resultado
Ingresos netos	428.009,04	Base de comparación
Costo de ventas	256.189,25	59.86%
Gastos	146.402,23	34,21%
Utilidad	25.416,96	5,94%
Descuentos comerciales	36.995,26	7,86%

Fuente: elaboración propia con base a los estados de resultados mensuales de BROCALY S.A.S.

En términos generales el ejercicio cerrón con utilidad positiva. No obstante la participación del costo de ventas y de los gastos respecto de los ingresos netos muestra que una parte importante de los recursos generados por las ventas se destinó a cubrir la adquisición de mercancías y el funcionamiento de la organización. El margen neto de 5,94% indica que la utilidad final representó una proporción reducida de los ingresos netos.

Descuentos comerciales

Los descuentos acumulados equivalieron al 7,96% de las ventas brutas. Al comparar el comportamiento de los descuentos comerciales durante 2025, se observa que entre enero y julio estos representaron el 10,60 % de las ventas brutas, mientras que de agosto a diciembre disminuyeron al 4,28 %. Esta variación refleja una menor proporción de descuentos concedidos en el segundo período del año. Desde el enfoque contable, este comportamiento permite analizar la evolución de las decisiones comerciales y su relación con los ingresos de la empresa, aunque por sí solo no demuestra un aumento de la rentabilidad.

Cálculos de los descuentos por período

Se utilizó la fórmula: (descuentos del período ÷ ventas brutas del período) × 100.

Enero–julio: (USD 28.661,98 ÷ USD 270.348,41) × 100 = 10,60 %.

Agosto–diciembre: (USD 8.333,28 ÷ USD 194.655,89) × 100 = 4,28 %.

Fuente: elaboración propia con base en la Tabla 12, estado de resultados mensual comparativo de BROCALY S.A.S. (2025), incluida en la tesis.

Comportamiento mensual y situación de diciembre

Al analizar los resultados mensuales de BROCALY S.A.S., se identificó que entre enero y noviembre de 2025 el costo de ventas presentó variaciones en relación con los ingresos netos. Los porcentajes se ubicaron entre el 22,48 % y el 40,36 %; el valor más bajo se registró en marzo, mientras que el más alto correspondió a julio.

Esto significa que durante marzo por cada USD 100 de ingresos netos, aproximadamente USD 22,48 se destinaron al costo de los productos vendidos. En cambio en julio por cada USD 100 de ingresos netos, USD 40,36 correspondieron al costo de ventas.

En diciembre se presentó un comportamiento diferente debido a que el costo de ventas representó el 266,49 % de los ingresos netos, mientras que los gastos alcanzaron el 193,63 %. Como resultado el margen neto mensual fue de -360,11 %; estos resultados evidencian la importancia de revisar detalladamente la información contable y los registros correspondientes al cierre de ese mes.

Mes	Costo/ingresos	Gastos/ingresos	Margen neto
Enero	32,81 %	20,42 %	46,77 %
Marzo	22,48 %	27,79 %	49,73 %
Julio	40,36 %	8,39 %	51,25 %
Septiembre	40,22 %	5,70 %	54,08 %
Noviembre	35,15 %	26,56 %	38,29 %

Diciembre	266,49 %	193,63 %	-360,11 %

Nota: *Selección de meses para evidenciar el contraste; porcentajes calculados sobre ingresos netos de cada mes.*

En diciembre se registraron costos de ventas por USD 115.785,84 y gastos por USD 84.127,30, junto con un resultado mensual negativo de USD 156.464,62. La magnitud de estas partidas convierte al cierre del ejercicio en el principal foco de revisión. Sin embargo, el comportamiento atípico no demuestra por sí mismo un error contable ni permite concluir que las operaciones habituales de diciembre generaron todos esos importes.

Desde una perspectiva de control interno, corresponde revisar auxiliares, comprobantes, facturas, movimientos de inventario, ajustes, provisiones y asientos de cierre. El propósito es establecer si los importes pertenecen a operaciones del mes, regularizaciones de períodos anteriores o reconocimientos propios del cierre contable. La comprobación documental debe anteceder a cualquier explicación definitiva.

Hallazgos sobre las decisiones

Las entrevistas describieron compras determinadas por la demanda y la rotación de repuestos, selección de proveedores considerando precio, calidad y disponibilidad, consolidación de pedidos, organización de rutas y revisión de gastos. También se reportó la incorporación de un segundo vehículo propio y cambios en la distribución logística. Estas prácticas guardan relación con costos de adquisición y distribución, aunque no existen datos desagregados suficientes para calcular el ahorro individual de cada medida.

Discusión

Los resultados permiten observar que la rentabilidad de BROCALY S.A.S. no dependió exclusivamente del volumen de ventas. La estructura del costo de ventas, los gastos operativos y los descuentos comerciales también condicionaron el resultado del ejercicio. Esta lectura coincide con la perspectiva de , quienes plantean que la gestión de costos debe considerar los distintos eslabones de la cadena de aprovisionamiento y comercialización.

Las decisiones sobre selección de proveedores, cantidades adquiridas y frecuencia de pedidos son especialmente relevantes para una empresa distribuidora. La comparación entre alternativas puede contribuir a obtener mejores condiciones pero debe considerar calidad, garantía y disponibilidad. La jefatura financiera señaló que determinados repuestos adquiridos a un proveedor principal presentaban según su apreciación, precios entre 15 % y 50 % superiores a otras alternativas del mercado. Este dato procede de una entrevista y no debe confundirse con una diferencia de costo verificada mediante cotizaciones comparables.

La consolidación de pedidos y la utilización de un vehículo propio aparecen como medidas que modificaron las condiciones logísticas. No obstante para evaluar su conveniencia económica se requiere comparar el costo total de cada alternativa: combustible, mantenimiento, personal,

depreciación, tiempo de entrega y costo de transporte contratado. Sin esta desagregación el beneficio se mantiene como una apreciación cualitativa y no como un ahorro cuantificado.

En materia comercial, los descuentos deben revisarse junto con el margen de contribución de cada producto. Un descuento puede facilitar una venta y contribuir a sostener relaciones comerciales pero si no se conoce el costo actualizado existe el riesgo de vender por debajo del margen esperado. La investigación recomienda, por tanto, establecer niveles de autorización y utilizar información por línea o producto.

El resultado extraordinario de diciembre merece una interpretación prudente, los porcentajes de costos y gastos superaron ampliamente los ingresos netos mensuales. Este hallazgo justifica una conciliación específica y un examen de los soportes pero no autoriza a atribuir la pérdida a una decisión concreta. La cautela es coherente con , quienes proponen examinar conjuntamente la gestión de costos y el capital de trabajo, y con la necesidad de interpretar los estados financieros según su composición y contexto.

Entre las limitaciones se encuentra el carácter de estudio de caso el número de informantes y la falta de desagregación suficiente para asignar efectos monetarios a cada decisión. Los resultados describen a BROCALY S.A.S. en 2025 y no deben generalizarse automáticamente a otras empresas.

Conclusiones

El estudio permitió analizar las decisiones administrativas y su relación con los costos operativos de BROCALY S.A.S. durante 2025, integrando información contable y testimonios de responsables de procesos. La evidencia muestra que las decisiones de compra, selección de proveedores, planificación de pedidos, organización logística y revisión de gastos forman parte de los procesos que estructuran los costos de la empresa.

En relación con el primer objetivo se identificaron prácticas de adquisición según la demanda, priorización de repuestos de mayor rotación, evaluación de proveedores por precio, calidad y disponibilidad; consolidación de pedidos y ajustes en la distribución. También se reconoció la participación de las áreas administrativa, financiera, contable y logística en el seguimiento de recursos estas prácticas muestran que la gestión de costos se encuentra conectada con decisiones operativas y comerciales.

Respecto del segundo objetivo los estados financieros registraron ingresos netos por USD 428.009,04, costo de ventas por USD 256.189,25, gastos por USD 146.402,83 y utilidad anual por USD 25.416,96. Los costos de ventas representaron el 59,86 % de los ingresos netos; los gastos, el 34,21 %; y el margen neto fue de 5,94 %. Los descuentos comerciales sumaron USD 36.995,26, equivalentes al 7,96 % de las ventas brutas.

En cuanto al tercer objetivo se encontraron correspondencias entre las decisiones administrativas descritas y los componentes financieros relacionados con compras, logística, descuentos y

gastos. Sin embargo la información disponible no demuestra el efecto monetario causal de una decisión individual para obtener esa medición se necesitarían registros por producto, proveedor, operación y período.

El principal hallazgo que requiere atención es el comportamiento de diciembre mes en el que los costos de ventas alcanzaron USD 115.785,84 y los gastos USD 84.127,30, con una pérdida mensual de USD 156.464,62. La empresa debe verificar la naturaleza de estos importes antes de extraer conclusiones sobre su origen.

En síntesis fortalecer el control administrativo y financiero supone convertir la información contable en una herramienta periódica de análisis. La comparación de proveedores, la medición de márgenes, la autorización de descuentos y la conciliación oportuna pueden mejorar la calidad de las decisiones futuras.

Recomendaciones y propuesta de mejora

Se recomienda establecer un procedimiento mensual de comparación de proveedores para los repuestos de mayor relevancia comercial. La evaluación debería documentar cotizaciones, precio, calidad, garantía, disponibilidad, condiciones de pago y plazo de entrega. La jefatura financiera y logística podrían coordinar este control y conservar evidencia de la alternativa seleccionada.

También se propone calcular el margen bruto por producto o línea prioritaria. Contabilidad y Finanzas deberían integrar el costo de adquisición, los costos de transporte asociados, el precio de venta y los descuentos autorizados. Con esta información la gerencia podrá establecer márgenes mínimos y definir niveles de autorización para descuentos evitando que la decisión de igualar precios se adopte sin conocer su efecto sobre la rentabilidad.

En cuanto a la logística se recomienda comparar trimestralmente el costo de movilidad y distribución con las ventas y el número de entregas. La evaluación debe incorporar los costos de operar vehículos propios y las alternativas de transporte contratado sin considerar únicamente el desembolso inmediato.

La revisión de diciembre de 2025 debe constituir una actividad prioritaria, contabilidad debe conciliar auxiliares, facturas, comprobantes, movimientos de inventario, provisiones y asientos de cierre para determinar el origen de los costos y gastos registrados. Toda diferencia deberá quedar explicada y respaldada.

Acción	Responsable sugerido	Indicador	Frecuencia
Comparar proveedores	Finanzas / Logística	Cotizaciones y diferencia de costo	Mensual

Medir margen por producto	Contabilidad / Finanzas	Margen bruto por línea	Mensual
Controlar descuentos	Gerencia / Finanzas	Descuento sobre ventas brutas	Mensual
Conciliar cierre contable	Contabilidad	Diferencias conciliadas	Mensual / anual
Evaluar costos logísticos	Coordinación logística	Gasto de movilidad / ventas	Trimestral

Nota: *propuesta adaptada del plan de mejora.*

Agradecimientos

Expresamos nuestro sincero agradecimiento a la empresa BROCALY S.A.S, por brindarnos la oportunidad de desarrollar nuestra investigación y permitirnos conocer de cerca sus actividades y procesos administrativos y contables. Agradecemos especialmente al representante y colaboradores por su tiempo, disposición y apoyo al facilitarnos la información necesaria para realizar este estudio. Su colaboración fue fundamental para comprender la realidad de la empresa y llevar a cabo nuestro trabajo de investigación.

Referencias

Berg Tej, E. G. (23 de 03 de 2024). *Gestión de costes y gestión del capital circulante: ¿ébano y marfil en perfecta armonía?* Obtenido de https://link.springer.com/article/10.1007/s00187-024-00368-3

Melean Romero, T. (29 de 03 de 2021). *Gestión de costos en las cadenas productivas: reflexiones sobre su génesis*. Obtenido de https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/21.2021.08

Montecristi, A. C. (08 de 10 de 2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://biblioteca.defensoria.gob.ec/handle/37000/4083

Peng Liang, H. C. (1 de 06 de 2023). *Expectativas de gestión de los clientes y gestión asimétrica de costes de los proveedores*. Obtenido de https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/poms.13952

Robbins, C. y. (10 de 04 de 2024). *Gestión, 16.ª edición*. Obtenido de https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/management/P200000010325/9780138090777?srsltid=AYCX9vJYXfFAEyVemjFPlDrBPxZhBHU5JXsMcqLS2JeaDbNY_Z__UksC

Srikant Datar, M. R. (09 de 2021). *Contabilidad de costos de Horngren*. Obtenido de Un enfoque gerencial - 17.ª edición: https://www.pearson.com/nl/en_NL/higher-education/subject-catalogue/accounting-and-taxation/Horngrens-Cost-Accounting-Datar-Rajan-17e.html

Yuli, P. F. (19 de 10 de 2024). *Transformación digital empresarial, miopía gerencial y rigidez de los costos.* Obtenido de https://www.nature.com/articles/s41599-024-03926-1

Zuñiga, B. A. (2024). *Caracterización, rentabilidad, liquidez y solvencia de las principales empresas que contrataron con el Estado ecuatoriano, periodo 2015 al 2020*. Obtenido de https://publicaciones.ucuenca.edu.ec/ojs/index.php/REP/article/view/4733