

Research Article

Factores influyentes en la fijación de precios de productos cárnicos: caso de estudio Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda.

Factors influencing the pricing of meat products: case study of the La Maná Ltda. Consumer Cooperative for Basic Necessities.



Cabrera-Escobar, Diana Patricia¹

<https://orcid.org/0009-0000-2137-6347>

diana.cabrera3510@utc.edu.ec

Ecuador, La Maná, Universidad Técnica de Cotopaxi



Hurtado-García, Ketty del Rocío²

<https://orcid.org/0000-0002-5951-7341>

ketty.hurtado@utc.edu.ec

Ecuador, La Maná, Universidad Técnica de Cotopaxi

Autor de correspondencia¹



DOI / URL: <https://doi.org/10.69484/rcz/v5/n3/226>

Resumen: La fijación de precios de productos cárnicos constituye un proceso dinámico debido a las variaciones en los costos, las condiciones del mercado y las características propias de los productos. La investigación tuvo como objetivo analizar los factores influyentes en la fijación de precios de productos cárnicos en la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. El estudio tuvo un enfoque mixto con predominio cuantitativo, mediante un diseño no experimental, transversal y de nivel descriptivo-comparativo. La información fue recolectada mediante una entrevista semiestructurada y un censo considerando las dimensiones: económica, operativa, de mercado, regulatoria, financiera y de gestión y toma de decisiones. Los resultados evidenciaron que la dimensión económica presentó mayor incidencia, con una media de 1,54, relacionada principalmente con la variación del costo del ganado, el incremento del precio de los insumos y los cambios en la demanda. Se identificó la participación de factores vinculados con el transporte, almacenamiento y conservación, competencia, comercio informal, exigencias sanitarias, rentabilidad y planificación. La prueba de Friedman confirmó diferencias entre las dimensiones analizadas ($\chi^2 = 23,843$; $p < 0,001$), demostrando que los factores no tienen el mismo nivel de importancia, pues la fijación de precios responde a la interacción de condiciones económicas, operativas y comerciales.

Palabras clave: Fijación de precios, productos cárnicos, cooperativa, economía.

Recibido: 03/Ago/2026

Aceptado: 31/Ago/2026

Publicado: 30/Sep/2026

Cita: Cabrera-Escobar, D. P., & Hurtado-García, K. del R. (2026). Factores influyentes en la fijación de precios de productos cárnicos: caso de estudio Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. *Revista Científica Zambos*, 5(3), 310-327. <https://doi.org/10.69484/rcz/v5/n3/226>

Ecuador, Santo Domingo, La Concordia
Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas – Sede Santo Domingo
Revista Científica Zambos (RCZ)
<https://revistaczambos.utelvtsd.edu.ec>

© 2026. Este artículo es un documento de acceso abierto distribuido bajo los términos y condiciones de la **Licencia Creative Commons, Atribución-NoComercial 4.0 Internacional**.



Abstract:

Pricing meat products is a dynamic process due to variations in costs, market conditions and product characteristics. The research aimed to analyze the factors influencing the pricing of meat products in the La Maná Ltda. Consumer Cooperative for Basic Necessities. The study had a mixed approach with a quantitative predominance, using a non-experimental, cross-sectional and descriptive-comparative design. The information was collected through a semi-structured interview considering the following dimensions: economic, operational, market, regulatory, financial, and management and decision-making. The results showed that the economic dimension had a higher incidence, with a mean of 1.54, mainly related to the variation in the cost of livestock, the increase in the price of inputs and changes in demand. The participation of factors related to transport, storage and conservation, competition, informal trade, sanitary requirements, profitability and planning was identified. The Friedman test confirmed differences between the dimensions analyzed ($\chi^2 = 23.843$; $p < 0.001$), demonstrating that the factors do not have the same level of importance, since pricing responds to the interaction of economic, operational and commercial conditions.

Keywords: Pricing, meat products, cooperative, economy.

1. Introducción

A nivel global, la fijación de precios en productos alimenticios ha estado marcada por una creciente volatilidad derivada de factores como el encarecimiento de insumos, las disrupciones en las cadenas de suministro y los efectos del cambio climático (Kayikci et al., 2022). Según reportes de organismos internacionales, como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2025), los precios de los alimentos han experimentado incrementos sostenidos en los últimos años, con variaciones superiores al 20% en ciertos periodos recientes, impulsadas por el aumento en los costos de producción, transporte y energía.

Según lo señalado por Vergara (2023) el mercado de productos cárnicos constituye un componente estratégico del sistema alimentario global, tanto por su magnitud productiva como por su nivel de consumo; por su parte Casanova-Villalba et al. (2023) sostiene que la presión sobre los precios se ha intensificado debido a la demanda creciente, restricciones sanitarias y fluctuaciones en la producción ganadera, lo que ha generado un entorno altamente dinámico y competitivo.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2025), destaca: la producción mundial de carne alcanzó aproximadamente 365 millones de toneladas, evidenciando un crecimiento del 1,3% respecto al año anterior. A su vez, el comercio internacional de carne registró un incremento cercano al 2%, alcanzando alrededor de 40,2 millones de toneladas, reflejando una recuperación en la demanda global. Este

comportamiento responde al aumento del ingreso y de la población, especialmente en economías de ingresos medios, donde se concentra cerca del 45% del crecimiento del consumo mundial.

Por ello, la fijación de precios constituye uno de los procesos estratégicos de mayor relevancia dentro de la gestión empresarial, debido a su incidencia en la competitividad, la sostenibilidad y el posicionamiento de las organizaciones en el mercado (Munzón et al., 2020). En los sectores relacionados con bienes de consumo básico, como los alimentos, su importancia se intensifica, ya que la determinación de los precios no responde únicamente a variables económicas, sino también a factores sociales, regulatorios y a las condiciones de acceso de los consumidores.

En América Latina, según Asanza (2021), la fijación de precios de alimentos, incluidos los productos cárnicos, refleja particularidades estructurales asociadas a la dependencia de mercados internacionales, la informalidad en la cadena de comercialización y las brechas en productividad. Romero (2023) resalta que en la región ha experimentado incrementos significativos en los precios de la carne, influenciados por factores como la inflación, la devaluación monetaria y los costos logísticos.

Machado y Mas (2022) sostienen que la heterogeneidad en los sistemas de distribución y la intervención de intermediarios impactan directamente en la formación de precios, afectando a productores y consumidores finales. En Ecuador, múltiples variables condicionan la fijación de precios, entre ellas, los costos de producción, la estructura del mercado, la regulación estatal y el comportamiento de la demanda (Sánchez y Delgado, 2021). Su dinámica está expuesta por episodios inflacionarios moderados y variaciones en los costos de importación de insumos, factores que inciden en su determinación en diversos sectores (Santamaría, 2025).

Reina y Adarme (2014) señalan que la presencia de actores intermedios en la cadena de comercialización incide en la configuración del precio final, lo que genera desafíos relacionados con la eficiencia y la transparencia del proceso de comercialización. La presencia de intermediarios suele incrementar los costos asociados con la distribución y comercialización de los productos, debido a los márgenes que se incorporan en cada etapa de la cadena. Particularmente en el sector de productos cárnicos la fijación de precios conjuga factores específicos como el costo del ganado, los gastos de faenamiento, transporte, almacenamiento y comercialización (Fienco, 2023).

Este mercado se encuentra además bajo la supervisión de entidades regulatorias como la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario y otras instancias vinculadas al control sanitario y comercial, las cuales establecen lineamientos que influyen indirectamente en la estructura de costos y, por ende, en los precios (Aguiza, 2022). Cuatimpaz (2019), resalta la sensibilidad del consumo de carne frente a variaciones de precio, eso exige al sector adoptar estrategias eficientes.

Según Jardim et al. (2022), la fijación de precios puede definirse como el proceso mediante el cual una organización determina el valor monetario de un bien o servicio, considerando factores internos (costos, objetivos empresariales, estructura organizativa) y externos (competencia, demanda, regulaciones y condiciones del mercado). Acorde a Echeverría et al. (2021), se sustenta en diversas teorías económicas, entre ellas la teoría de la oferta y la demanda, que explica la formación de precios de acuerdo al equilibrio entre la disponibilidad del producto y las preferencias del consumidor, así como en enfoques basados en costos, competencia y valor percibido.

En este marco, la teoría de la formación de precios también incorpora modelos como el pricing basado en costos (cost-plus pricing), donde se establece un margen de ganancia sobre el costo total, y el pricing basado en el valor, que considera la percepción del consumidor como eje central (Gutierrez, 2021). En mercados de productos cárnicos, estos enfoques suelen combinarse debido a la naturaleza perecedera del producto, la variabilidad de los costos y la sensibilidad de la demanda, lo que requiere un análisis integral y adaptativo para lograr precios competitivos sin comprometer la rentabilidad (Muñoz y Crespo, 2022).

En un escenario más concreto, la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. enfrenta desafíos particulares en la fijación de precios de productos cárnicos, derivados de la variabilidad en los costos de adquisición, la competencia con mercados informales y la necesidad de mantener precios accesibles. Esta situación, según Muñoz y Crespo (2022), genera una problemática centrada en la falta de criterios técnicos estandarizados para la determinación de precios, lo que puede afectar la sostenibilidad financiera de la organización y la percepción de valor por parte de los consumidores.

A ello se suma el marco regulatorio establecido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, encargada de la supervisión y control del sector, el cual exige el cumplimiento de principios de transparencia, sostenibilidad y responsabilidad social en la gestión económica (Alvarado et al., 2025). Es decir que, las cooperativas deben alinear sus prácticas de fijación de precios no solo a criterios de mercado, sino también a disposiciones normativas que garanticen el equilibrio entre la viabilidad financiera y el bienestar de sus comerciantes, lo que introduce mayores exigencias en la toma de decisiones estratégicas (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Según Casanova-Villalba et al. (2023), el análisis de los factores incidentes responde a la necesidad de contar con un sustento técnico que permita comprender, con mayor precisión, las dinámicas económicas, operativas y de mercado que condicionan la determinación del valor de los productos cárnicos. García y Kong (2023) señalan que la generación de evidencia empírica, apoyada en criterios analíticos rigurosos, no solo contribuye a reducir la incertidumbre al tomar decisiones, sino que también fortalece la capacidad de las organizaciones para establecer estrategias de precios más coherentes con su estructura de costos y el comportamiento del entorno competitivo.

En concordancia, se busca contribuir al perfeccionamiento de la gestión comercial de la cooperativa mediante la incorporación de prácticas más eficientes, consistentes y transparentes, alineadas con las condiciones del mercado y las exigencias normativas del sector. De esta manera, se favorece no solo la sostenibilidad económica de la organización, sino también la generación de valor para los comerciantes y la adecuada satisfacción de las necesidades de los consumidores, consolidando su posicionamiento en un entorno cada vez más dinámico y competitivo.

En función de lo expuesto Santamaría (2025) establece la importancia de analizar las variables económicas, operativas y de mercado que intervienen en este proceso, pues dicha perspectiva, permite formular interrogantes alrededor de los factores que inciden en la fijación de precios de productos pertenecientes al sector alimenticio y de qué manera pueden afectar su competitividad y sostenibilidad, a fin de buscar alternativas que permitan gestionarlos de forma óptima evitando afectaciones en lo posible.

En función de lo expuesto, el objetivo del estudio es analizar los factores influyentes en la fijación de precios de productos cárnicos en la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda., considerando variables económicas, operativas y de mercado que intervienen en este proceso. Esta perspectiva, permitió determinar la interrogante de investigación: ¿cuáles son los factores que inciden en la fijación de precios de productos cárnicos en la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda., y de qué manera afectan su competitividad y sostenibilidad?

2. Metodología

La investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto con predominio cuantitativo, orientado a la identificación de los factores que inciden en la fijación de precios de productos cárnicos en la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. El componente cuantitativo permitió medir la percepción de los comerciantes respecto a la incidencia de factores económicos, operativos, de mercado, regulatorios y financieros, mientras que el componente cualitativo aportó una comprensión más profunda de las dimensiones que inciden en la fijación de precios, a partir de la entrevista aplicada al gerente de la cooperativa.

El diseño de la investigación fue no experimental y de corte transversal, debido a que las variables de estudio no fueron manipuladas, sino observadas en su contexto natural, con el fin de identificar de qué manera los distintos factores influyen en la fijación de precios dentro de la organización. La información se recolectó en un único momento temporal, lo que permitió analizar la situación vigente del proceso de determinación de precios en el área de venta de cárnicos.

El estudio se enmarcó en un nivel descriptivo-comparativo, pues permitió describir los factores que intervienen en la fijación de precios de los productos cárnicos y comparar

la importancia relativa de las dimensiones evaluadas mediante la prueba no paramétrica de Friedman. La modalidad fue de campo y documental, considerando que la información se obtuvo directamente de los actores involucrados en la actividad comercial de la cooperativa y se complementó con la revisión de literatura científica y normativa relacionada con la formación de precios.

La población del estudio estuvo conformada por el gerente de la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. y por los 18 comerciantes de la sección de productos cárnicos. Debido a que el número de comerciantes era reducido, la investigación incluyó a la totalidad de la población, por lo que se realizó un censo y no fue necesario aplicar un procedimiento de muestreo. Se incluyeron los comerciantes que participaron voluntariamente y completaron el instrumento de recolección de datos, mientras que se excluyeron los cuestionarios con información incompleta o inconsistencias que impidieran su análisis.

Para la recolección de datos se emplearon dos técnicas complementarias, por un lado, se aplicó una entrevista semiestructurada al gerente de la cooperativa, con el objetivo de identificar los criterios estratégicos, operativos y financieros que inciden en la fijación de precios. A los comerciantes de la sección cárnicos se efectuó un censo, mediante un cuestionario estructurado diseñado a partir de la operacionalización de las variables en dimensiones.

Los ítems fueron medidos a través de una escala tipo Likert de 5 niveles, lo que permitió cuantificar la percepción sobre la incidencia de cada factor en la determinación de precios. El procedimiento metodológico comprendió la revisión bibliográfica, el diseño y validación de los instrumentos, así como la aplicación de una entrevista dirigida al gerente, cuyo esquema se adjunta en la Tabla 1. La información recopilada permitió contextualizar los elementos que intervienen en el proceso de fijación de precios dentro de la actividad comercial analizada.

Tabla 1

Formato del cuestionario de entrevista

Dimensión	N°	Pregunta
Situación general	1	¿Cómo se gestiona la fijación de precios dentro de la cooperativa y qué particularidades presenta en la sección de productos cárnicos?
	2	¿Qué factores considera que intervienen en la fijación de precios, especialmente en la sección de productos cárnicos?
Estructura interna	3	¿Existen lineamientos institucionales para la fijación de precios o estos son definidos por cada comerciante en la sección cárnicos?
	4	¿Qué nivel de control o supervisión ejerce la cooperativa sobre los precios en la sección de productos cárnicos?
Económica	5	¿Cómo inciden los costos, particularmente los asociados a productos cárnicos, en la fijación de precios?
Operativa	6	¿De qué manera las condiciones operativas (manejo, conservación, logística) influyen en los precios de los productos cárnicos?
Mercado	7	¿Cómo afecta la competencia, tanto interna como externa, en la fijación de precios de los productos cárnicos?

	8	¿Qué dificultades existen para mantener coherencia o estabilidad en los precios dentro de la sección cárnicos?
Financiera	9	¿Cómo impacta la fijación de precios en productos cárnicos en la sostenibilidad financiera de la cooperativa?
Mejora	10	¿Qué acciones considera necesarias para mejorar la gestión de precios en la sección de productos cárnicos?

Nota: Elaboración propia a partir de las dimensiones definidas para analizar los principales factores asociados al proceso de fijación de precios de los productos cárnicos en la cooperativa objeto de análisis (Autores. 2026).

En complemento, se aplicó un censo diseñado a partir de seis dimensiones tal como se registra en la Tabla 2. La información cuantitativa fue analizada mediante estadística descriptiva y técnica comparativa para identificar la incidencia de los factores en la fijación de precios, mientras que la información cualitativa se examinó mediante análisis de contenido, permitiendo complementar e interpretar los resultados. Se consideró principios éticos fundamentales, asegurando la participación voluntaria, el consentimiento informado y la confidencialidad de la información. La escala utilizada contempla las alternativas de respuesta: Totalmente de acuerdo 1, De acuerdo 2, Regular 3, En desacuerdo 4 y Totalmente en desacuerdo 5.

Tabla 2

Estructura del cuestionario del censo

Dimensión	Nº	Ítems
Económica	1	Variación del costo del ganado
	2	Incremento del precio de los insumos
	3	Cambios en la demanda
Operativa	4	Costos de transporte
	5	Costos de almacenamiento y conservación
	6	Limitaciones operativas
Mercado	7	Precios de la competencia
	8	Comercio informal
	9	Condiciones del mercado
Regulatoria	10	Exigencias sanitarias
	11	Cumplimiento de normativas
	12	Regulaciones vigentes
Financiera	13	Cobertura de costos operativos
	14	Margen de ganancia
	15	Rentabilidad del negocio
Gestión y toma de decisiones	16	Análisis de costos para fijar precios
	17	Ajustes de precios por cambios económicos
	18	Control y planificación de precios

Nota: El cuestionario mantuvo una estructura a partir de las dimensiones y una escala de Likert de cinco puntos 1= Totalmente de acuerdo, 2= De acuerdo, 3= Regular, 4 = En desacuerdo 5 (Autores. 2026).

Con la finalidad de garantizar la calidad técnica del instrumento de recolección de datos, se evaluó su confiabilidad mediante la aplicación del coeficiente Alfa de Cronbach, estadístico ampliamente utilizado para determinar el grado de consistencia interna entre los ítems que conforman una escala de medición. Este procedimiento permitió verificar que las preguntas incluidas en el cuestionario mantienen una adecuada correlación entre sí y contribuyen de manera conjunta a la medición de los factores que intervienen en la fijación de precios de los productos cárnicos dentro de la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda.

Tabla 3
Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,957	18

Nota: El coeficiente Alfa de Cronbach de 0,957 para un total de 18 ítems refiere alta consistencia interna de los ítems en los datos analizados; su interpretación debe realizarse con cautela debido a la posibilidad de variación en poblaciones más amplias (Autores. 2026).

Como se observa en la Tabla 3, el cuestionario alcanzó un coeficiente Alfa de Cronbach de 0,957 para un total de 18 ítems, lo que evidencia una alta consistencia interna de los elementos que lo conforman. Este resultado indica que las preguntas presentan una adecuada relación y coherencia entre sí para evaluar los factores relacionados con la fijación de precios, por lo que el contenido del cuestionario mantiene una estructura interna consistente para el constructo analizado.

Al tratarse de una población pequeña, este resultado debe interpretarse dentro del contexto específico de la investigación, pues la consistencia interna observada corresponde a las características de los participantes y a las condiciones en las que fue aplicado el cuestionario. Por ello, no resulta pertinente generalizar este nivel de confiabilidad a poblaciones de mayor tamaño o con características diferentes.

3. Resultados

Los resultados obtenidos mediante la entrevista aplicada al gerente de la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. permiten evidenciar que la fijación de precios en la sección de productos cárnicos responde a la interacción de diversos factores económicos, operativos, financieros y de mercado. Entre los aspectos de mayor incidencia destacan los costos de adquisición de la carne, transporte, almacenamiento y conservación, los cuales condicionan directamente la determinación del precio final.

Tabla 4
Resultados de la entrevista aplicada al gerente de la Cooperativa

Dimensión	Respuesta del entrevistado	Interpretación
Situación general	La fijación de precios se realiza considerando principalmente los costos de adquisición, los gastos operativos y las condiciones del mercado. En la sección de productos cárnicos existe una mayor necesidad de realizar ajustes debido a la naturaleza perecedera de los productos y a las fluctuaciones constantes en los costos de compra. Los factores más relevantes son el costo de compra de la carne, los gastos de transporte, almacenamiento, conservación, la demanda de los consumidores, la competencia y el cumplimiento de regulaciones sanitarias.	La determinación de precios responde a criterios económicos y comerciales, destacándose la sensibilidad de los productos cárnicos frente a variaciones de costos y condiciones de mercado.
Estructura interna	La cooperativa mantiene lineamientos generales relacionados con la transparencia y el cumplimiento normativo; sin embargo, cada	La fijación de precios depende de factores internos y externos que influyen directamente en la estructura de costos y en la competitividad del negocio. Existe una gestión descentralizada de precios, aunque bajo criterios institucionales que buscan

	comerciante establece sus precios de acuerdo con sus costos y márgenes de utilidad. La cooperativa supervisa que los comerciantes respeten las normativas vigentes y mantengan visibles los precios al público, procurando que exista coherencia con las condiciones del mercado.	mantener prácticas comerciales adecuadas. La supervisión institucional se orienta al control y transparencia comercial más que a la fijación directa de precios.
Económica	Los costos representan el principal referente para establecer precios. Los incrementos en el valor de la carne, combustibles, energía eléctrica e insumos obligan a realizar ajustes para garantizar la sostenibilidad de la actividad comercial.	Los costos constituyen el factor de mayor incidencia en la determinación de precios dentro de la sección de venta de productos cárnicos.
Operativa	La conservación mediante sistemas de refrigeración, el transporte y el adecuado manejo de los productos generan gastos adicionales que deben incorporarse al precio final.	Las actividades operativas incrementan los costos de comercialización y repercuten directamente en los precios establecidos.
Mercado	La competencia obliga a mantener precios competitivos para conservar la preferencia de los clientes, especialmente frente a supermercados, tercenas y comerciantes informales. Las principales dificultades son las variaciones en los costos de adquisición, los cambios en la demanda y la presencia de competencia informal que maneja precios variables.	El entorno competitivo limita la capacidad de incrementar precios y exige una constante evaluación del mercado. La estabilidad de precios se ve afectada por factores externos que generan incertidumbre y frecuentes ajustes comerciales.
Financiera	Una fijación adecuada de precios permite cubrir costos, generar rentabilidad y mantener la continuidad de las actividades comerciales de los comerciantes.	La gestión eficiente de precios contribuye al equilibrio financiero y al fortalecimiento económico de la cooperativa.
Mejora	Es necesario fortalecer el análisis de costos, realizar monitoreo permanente del mercado, capacitar a los comerciantes y establecer procedimientos más técnicos para la toma de decisiones.	Se evidencia la necesidad de incorporar herramientas de gestión que permitan optimizar la determinación de precios y mejorar la competitividad en la Cooperativa.

Nota: Elaboración propia a partir de la entrevista aplicada al gerente de la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. (Autores, 2026).

Asimismo, se identificó que la competencia, proveniente de comerciantes informales y otros establecimientos del sector, ejerce presión sobre los márgenes de rentabilidad y obliga a realizar ajustes frecuentes. Aunque existen lineamientos generales establecidos por la cooperativa, la toma de decisiones sobre precios recae en cada comerciante, situación que refleja la necesidad de fortalecer mecanismos de análisis y planificación. Por eso, se reconoce que una adecuada gestión de precios contribuye no solo a garantizar la permanencia financiera de las actividades comerciales, sino también la competitividad de la cooperativa dentro del mercado.

3.1. Resultados del censo aplicado a comerciantes de Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda.

Los resultados evidencian que la fijación de precios de los productos cárnicos está determinada por la interacción de factores económicos, operativos y de mercado que inciden directamente en la estructura de costos de la cooperativa. Dentro de los factores económicos, sobresalen la variación del costo del ganado y el incremento en

los precios de los insumos, elementos que constituyen componentes esenciales del costo de producción y comercialización.

De manera complementaria, los factores operativos relacionados con el transporte, almacenamiento y conservación del producto generan costos adicionales que deben ser incorporados en la determinación del precio de venta. Asimismo, las condiciones del mercado, expresadas a través de la dinámica de la demanda, la competencia y la presencia de comercio informal, influyen en la capacidad de la organización para establecer precios acordes con el entorno comercial y las expectativas de los consumidores.

Tabla 5

Resultados del censo aplicado a comerciantes de la sección cárnicos

Ítem	Alternativa con predominio	Frecuencia	Porcentaje (%)
Variación del costo del ganado	Totalmente de acuerdo	10	55,6
Incremento del precio de los insumos	Totalmente de acuerdo	11	61,1
Cambios en la demanda	De acuerdo	10	55,6
Costos de transporte	De acuerdo	10	55,6
Costos de almacenamiento y conservación	De acuerdo	10	55,6
Limitaciones operativas	De acuerdo	7	38,9
Precios de la competencia	De acuerdo	9	50,0
Comercio informal	De acuerdo	10	55,6
Condiciones del mercado	De acuerdo	9	50,0
Exigencias sanitarias	De acuerdo	11	61,1
Cumplimiento de normativas	De acuerdo	10	55,6
Regulaciones vigentes	De acuerdo	8	44,4
Cobertura de costos operativos	De acuerdo	8	44,4
Margen de ganancia	De acuerdo	11	61,1
Rentabilidad del negocio	De acuerdo	9	50,0
Análisis de costos para fijar precios	De acuerdo / Regular	7	38,9
Ajustes de precios por cambios económicos	Regular	8	44,4
Control y planificación de precios	De acuerdo	11	61,1

Nota: La tabla presenta los valores de frecuencia y porcentaje arrojados en el censo a partir de una escala de Likert de 5 niveles (Autores, 2026).

Por otra parte, los valores permiten identificar la incidencia de factores regulatorios, financieros y de gestión en el proceso de fijación de precios. Las exigencias sanitarias, el cumplimiento de normativas y las regulaciones vigentes representan condicionantes externas que incrementan los costos de operación y requieren ajustes en las políticas de precios.

En lo financiero, dimensiones como la cobertura de costos operativos, el margen de ganancia y la rentabilidad constituyen criterios fundamentales para garantizar la sostenibilidad económica de la actividad comercial. Adicionalmente, queda claro que la planificación, el análisis de costos y los mecanismos de control son elementos de gestión que contribuyen a una toma de decisiones más fundamentada, permitiendo establecer precios que respondan a las necesidades internas de la cooperativa como a las condiciones cambiantes del mercado.

3.2. Estadísticos descriptivos

De acuerdo con los valores registrados en la Tabla 6, la interpretación de las medias considera la orientación de la escala utilizada, donde 1 corresponde a “Totalmente de acuerdo” y 5 a “Totalmente en desacuerdo”. Por tanto, una media menor representa una mayor valoración de la incidencia del factor analizado. Bajo este criterio, la dimensión económica obtuvo la media más baja (1,54), lo que indica la mayor valoración de su incidencia en la fijación de precios.

Le siguen la dimensión operativa (2,07), mercado (2,13), regulatoria (2,15), financiera (2,19) y gestión y toma de decisiones (2,26). Estos resultados muestran que, aunque todas las dimensiones intervienen en el proceso de fijación de precios, los comerciantes otorgan mayor valoración a los factores económicos, mientras que la dimensión de gestión y toma de decisiones presenta la menor valoración relativa.

A diferencia de grandes cadenas de comercialización, estos actores cuentan con márgenes de maniobra limitados, por lo que cualquier variación en los costos de adquisición o de funcionamiento impacta directamente en el precio final de venta. La relevancia de la dimensión económica pone de manifiesto que la fijación de precios responde principalmente al comportamiento de variables como el costo de compra de la carne, los gastos de transporte, el consumo de energía eléctrica asociado a los sistemas de refrigeración, los costos de almacenamiento y las pérdidas derivadas del carácter perecible de los productos.

Desde la experiencia acumulada por los comerciantes, mantener la cadena de frío y garantizar la calidad sanitaria de los productos representa una inversión constante que debe ser considerada en la determinación del precio, es decir que, el valor asignado al producto no solo refleja su costo de adquisición, sino también el conjunto de actividades necesarias para conservar sus condiciones óptimas hasta el momento de la venta.

Tabla 6

Estadísticos descriptivos de dimensiones incidentes en la fijación de precios

Ranking	Dimensión	Media	Desviación estándar
1	Económica	1,54	0,61
2	Operativa	2,07	0,82
3	Mercado	2,13	0,73
4	Regulatoria	2,15	0,71
5	Financiera	2,19	0,83
6	Gestión y toma de decisiones	2,26	0,78

Nota: La media fue calculada a partir de las puntuaciones obtenidas en el instrumento de recolección de datos (Autores, 2026).

La baja dispersión de las respuestas evidencia un elevado nivel de coincidencia entre los participantes, permitiendo inferir que los comerciantes comparten experiencias y enfrentan condiciones operativas similares. Los valores explican que la mayoría desarrolla sus actividades en un contexto económico y comercial, caracterizado por la volatilidad de los precios de los proveedores, las fluctuaciones en la demanda y el incremento de los costos de operación; la experiencia adquirida posibilitó identificar

que la sostenibilidad del negocio depende de una adecuada gestión de los costos y de la capacidad de ajuste sin afectar la fidelidad de los consumidores.

Por otra parte, aunque las dimensiones: operativa y de mercado presentan una incidencia importante, los resultados sugieren que estas son valoradas en función de su relación con la estructura de costos, aspectos como la organización de los procesos internos, la eficiencia en la gestión del inventario, la frecuencia de abastecimiento, la competencia local y las preferencias de los consumidores influyen en las decisiones de precios; sin embargo, los comerciantes priorizan la cobertura de los costos operativos antes que la adopción de estrategias orientadas exclusivamente a responder a las dinámicas del mercado.

Esto se debe a que la naturaleza perecible de los productos cárnicos limita la capacidad de mantener precios estables cuando se producen incrementos en los costos o cambios en las condiciones de abastecimiento, así se demuestra que la fijación de precios en la sección de cárnicos de la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. se configura como un proceso basado en el conocimiento empírico y la experiencia de pequeños comerciantes que han desarrollado criterios propios para enfrentar las exigencias del mercado.

Las operaciones internas, especialmente aquellas relacionadas con la conservación, el almacenamiento y la logística, ejercen una influencia prioritaria sobre el precio final, mientras que las presiones externas actúan como elementos de ajuste que deben equilibrarse con la capacidad adquisitiva de los consumidores. De este modo, las decisiones de precios no responden únicamente a criterios financieros, sino también a la necesidad de garantizar la permanencia del negocio, mantener la confianza de los clientes y asegurar el abastecimiento continuo de productos de calidad para la comunidad.

3.3. Prueba de Friedman

Los resultados de la prueba de Friedman evidencian la existencia de diferencias significativas entre las dimensiones analizadas ($\chi^2 = 23,843$; $gl = 5$; $p < 0,001$), lo que significa que los pequeños comerciantes de la sección de cárnicos de la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda. no consideran todos los factores con la misma importancia al momento de establecer sus precios.

Esta situación evidencia que las decisiones comerciales responden a un proceso de priorización construido a partir de la experiencia adquirida en la actividad, donde cada ajuste en el precio debe equilibrar la necesidad de mantener la rentabilidad del negocio con la capacidad adquisitiva de los consumidores, la naturaleza perecible de los productos obliga a los comerciantes a evaluar continuamente las condiciones de comercialización y a tomar decisiones rápidas frente a los cambios del entorno.

Tabla 7*Prueba de Friedman y coeficiente de concordancia de Kendall*

Estadístico	Valor
Chi-cuadrado de Friedman (χ^2)	23,843
Grados de libertad (gl)	5
Significación (p-valor)	< 0,001
Coeficiente de concordancia de Kendall (W)	0,265

Nota: Elaboración propia con base en los datos del cuestionario. La prueba de Friedman reportó diferencias estadísticamente significativas entre las seis dimensiones evaluadas, $\chi^2 (5) = 23,843$, $p < 0,001$. El coeficiente de concordancia de Kendall fue $W = 0,265$, lo que indica un nivel bajo a moderado de concordancia en las valoraciones de los participantes entre las dimensiones analizadas (Autores, 2026).

3.4. Interpretación de la prueba

Los resultados de la prueba de Friedman evidencian diferencias estadísticamente significativas entre las seis dimensiones analizadas ($\chi^2 = 23,843$; $gl = 5$; $p < 0,001$), lo que indica que los participantes no valoraron todos los factores con el mismo nivel de importancia en el proceso de fijación de precios de los productos cárnicos. Esta diferencia coincide con los resultados descriptivos obtenidos en las dimensiones. Considerando que la escala asignó el valor 1 a “Totalmente de acuerdo” y el valor 5 a “Totalmente en desacuerdo”, la menor media representa una mayor valoración de la incidencia.

En este sentido, la dimensión económica presentó la mayor valoración, con una media de 1,54, seguida de la dimensión operativa (2,07), mercado (2,13), regulatoria (2,15), financiera (2,19) y gestión y toma de decisiones (2,26). Por otra parte, el coeficiente de concordancia de Kendall ($W = 0,265$) evidencia un nivel bajo a moderado de concordancia entre las valoraciones de los participantes. Esto indica que la valoración de los factores presenta cierta variabilidad entre los comerciantes y que la fijación de precios responde a la interacción de condiciones económicas, operativas, de mercado, regulatorias, financieras y de gestión, cuya relevancia depende de las circunstancias particulares en las que se desarrolla la actividad comercial.

4. Discusión

Los resultados muestran que la dimensión económica ocupa la mayor importancia en la fijación de precios de los productos cárnicos, esto indica que las decisiones de los comerciantes están vinculadas principalmente con la recuperación de los recursos destinados a la adquisición y comercialización de los productos. La importancia del costo de compra y de los insumos coincide con Jardim et al. (2022), quienes señalan que la formación de precios considera factores internos relacionados con los costos y factores externos vinculados con las condiciones del mercado.

En la cooperativa, el predominio de esta dimensión refleja la necesidad de mantener un margen que permita sostener la actividad comercial frente a las variaciones de costos. La importancia atribuida al costo del ganado y al incremento de los insumos evidencia que las variaciones en la estructura de costos pueden repercutir

directamente sobre el precio de venta. Echeverría et al. (2021) relacionan la formación de precios con la interacción entre oferta, demanda y costos, planteamiento que corresponde con la información proporcionada por el gerente, quien identificó los costos de adquisición, transporte y conservación como elementos determinantes.

La dimensión operativa presenta una incidencia importante, especialmente por los gastos asociados al transporte, almacenamiento y conservación. Gutierrez (2021) señala que los productos perecederos requieren condiciones específicas de manejo que incrementan los costos de comercialización. En el caso de los productos cárnicos, mantener condiciones adecuadas de conservación y manipulación representa un costo necesario para preservar la calidad del producto. Por ello, estos gastos deben ser considerados dentro de la determinación del precio, pues ignorarlos generaría una recuperación insuficiente de los recursos empleados en la comercialización.

En la dimensión de mercado, la competencia, los cambios en la demanda y la presencia del comercio informal condicionan las decisiones de precio. Asanza (2021) sostiene que la diversidad de actores presentes en los sistemas de comercialización genera escenarios competitivos que limitan la capacidad de establecer precios de manera independiente. Esta situación es reflejada en la cooperativa, donde los comerciantes deben considerar los precios de otros establecimientos y las alternativas disponibles para los consumidores. Así, el precio no se define solo por los costos, pues un incremento que no corresponda con las condiciones del mercado podría afectar la demanda y la posición competitiva del comerciante.

La dimensión regulatoria evidencia que las exigencias sanitarias y las normas aplicables a la actividad comercial también intervienen en la fijación de precios. Aguaiza (2022) señala que las regulaciones sanitarias y comerciales pueden incidir sobre la estructura de costos y, por esta vía, repercutir en los precios. En la comercialización de productos cárnicos, los controles, las condiciones de conservación y el cumplimiento de procedimientos sanitarios requieren recursos que, aunque no siempre se atribuyen directamente al precio, forman parte de los costos necesarios para mantener la actividad bajo condiciones adecuadas.

Respecto a la dimensión financiera, la cobertura de costos, el margen de ganancia y la rentabilidad constituyen criterios relevantes para establecer los precios. Alvarez-Villagómez & Concha-Ramírez (2025) plantean que la fijación de precios cumple una función estratégica vinculada con la sostenibilidad económica de las organizaciones. En este caso, el precio debe permitir no solo recuperar el valor invertido en el producto, sino también atender los demás gastos y generar un margen que favorezca la continuidad de la actividad. Esta necesidad adquiere mayor importancia cuando los comerciantes enfrentan variaciones en los costos y presión competitiva sobre los precios de venta.

La prueba de Friedman mostró que las dimensiones no presentan el mismo nivel de importancia para los participantes. El coeficiente de concordancia de Kendall complementa este resultado al indicar que las valoraciones no son completamente

uniformes. Esto demuestra que, aunque los comerciantes comparten determinadas prioridades, existen diferencias en la importancia que asignan a cada factor según sus condiciones y experiencias.

Al respecto, Jardim et al. (2022) plantean que la fijación de precios considera simultáneamente factores internos y externos, mientras que Echeverría et al. (2021) destacan la relación entre costos y condiciones del mercado. Los resultados de la cooperativa coinciden con estos planteamientos, ya que los comerciantes consideran los costos como una referencia principal, pero ajustan sus decisiones según las condiciones operativas, competitivas, regulatorias y financieras. Es decir que la fijación de precios responde así a la necesidad de cubrir los costos, mantener la competitividad y preservar la rentabilidad de la actividad comercial.

Limitaciones del estudio

Una consideración del estudio corresponde al número de participantes, debido a que la investigación se desarrolló con los 18 comerciantes de la sección de productos cárnicos de la cooperativa. Al haberse trabajado con la totalidad de esta población mediante un censo, los resultados permiten caracterizar de manera directa el contexto analizado. No obstante, su aplicación a otros establecimientos o cooperativas deberá considerar las particularidades de cada entorno comercial y las características de sus participantes.

Adicional a ello, se resalta el contexto específico en el que se desarrolló la investigación, ya que el análisis se concentró en la sección de productos cárnicos de la Cooperativa de Consumo de Artículos de Primera Necesidad La Maná Ltda., es decir que, los resultados reflejan las condiciones económicas, operativas, comerciales, regulatorias y financieras presentes durante el período estudiado.

Futuras investigaciones

Se recomienda ampliar el alcance hacia otras cooperativas, mercados y establecimientos dedicados a la comercialización de productos cárnicos, con el propósito de contrastar los hallazgos obtenidos e identificar similitudes o diferencias en los elementos que intervienen en la determinación de precios. Del mismo modo, sería pertinente trabajar con poblaciones más amplias que permitan fortalecer la representatividad de los resultados y generar una visión más completa de las dinámicas comerciales presentes en este sector.

Asimismo, resulta conveniente desarrollar estudios de seguimiento que permitan analizar cómo las variaciones en los costos de producción, las condiciones competitivas del mercado y los cambios normativos inciden en la determinación de precios a lo largo del tiempo. También sería valioso profundizar en la relación existente entre las estrategias de precios y variables como la competitividad, el desempeño comercial, la rentabilidad y la sostenibilidad organizacional, aportando evidencia que contribuya al fortalecimiento de la gestión empresarial y a una toma de decisiones más eficiente.

5. Conclusiones

Los factores económicos tienen un papel central en la fijación de precios de los productos cárnicos, principalmente por la variación en el costo del ganado, el incremento de los insumos y los cambios en la demanda. La dinámica de estos elementos obliga a los comerciantes a ajustar sus precios de acuerdo con las condiciones que enfrentan en la comercialización, por lo que el precio se establece, en gran medida, desde la necesidad de cubrir los costos y mantener la continuidad de la actividad.

La fijación de precios no responde únicamente a los costos de adquisición, ya que las condiciones operativas, la competencia, el comercio informal, las exigencias sanitarias, la rentabilidad y la planificación también intervienen en las decisiones. La interacción de estos factores evidencia que los comerciantes deben equilibrar la recuperación de los recursos invertidos con las condiciones del mercado y la capacidad de los consumidores, situación que vuelve necesario fortalecer criterios de análisis y planificación que permitan reducir la dependencia de decisiones basadas principalmente en la experiencia.

Los resultados de la prueba de Friedman evidenciaron diferencias estadísticamente significativas entre las dimensiones analizadas ($\chi^2 = 23,843$; $p < 0,001$), mientras que el coeficiente de concordancia de Kendall ($W = 0,265$) mostró una coincidencia baja a moderada entre las valoraciones de los participantes; en efecto, aunque existe una tendencia a priorizar los factores económicos, la importancia asignada a las demás dimensiones varía según las condiciones y experiencias de los comerciantes, por lo que la fijación de precios requiere una visión integral que articule los costos con los aspectos operativos, comerciales, regulatorios, financieros y de gestión.

CONFLICTO DE INTERESES

“Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses”.

DECLARACIÓN SOBRE EL USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

“Los autores declaran que no utilizaron herramientas de inteligencia artificial generativa en la elaboración de este manuscrito.”

Referencias Bibliográficas

Aguaiza Vichisela, Á. M. (2022). *Plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de productos derivados del avestruz en la ciudad de Quito en la parroquia Conocoto* [Tesis de pregrado, Universidad Internacional del Ecuador]. Repositorio Digital UIDE. <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/5601>

- Alvarado Vélez, J. A., Bonifaz Aranda, E. F., Guambo Gavilanes, G. M., & Medina Garcés, G. Y. (2025). Las organizaciones de la economía popular y solidaria y los procesos de contratación pública en Chimborazo, Ecuador. *Revista Uniandes Episteme*, 12(3), 320–334. <https://doi.org/10.61154/rue.v12i3.3713>
- Asanza, V. (2021). *Análisis de los circuitos alternativos de comercialización en países seleccionados de América del Sur en los últimos 10 años* [Trabajo de titulación, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio Institucional de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/66b3b4f9-b413-4b47-a396-d15a55782712/content>
- Cuatimpaz Fernández, D. B. (2019). *Propuesta de optimización de procesos y fijación de precios de una pequeña empresa comercializadora de cárnicos bovinos del sector sur de la ciudad de Quito* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio Institucional de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. <https://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/18755>
- Echeverría Ríos, O. M., Martínez Hernández, M., & López Hernández, I. (2021). Precio en mercadotecnia: Una revisión bibliográfica desde la percepción en Latinoamérica. *RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática*, 10(29), 44–64. <https://doi.org/10.36677/recai.v10i29.15978>
- Casanova-Villalba, C. I., Proaño-González, E. A., Macías-Loor, J. M., & Ruiz-López, S. E. (2023). La contabilidad de costos y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES. *Journal of Economic and Social Science Research*, 3(1), 17–30. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v3/n1/59>
- Fienco, B. (2023). *Estrategias de comercialización y su efecto en las ventas. Caso de estudio frigoríficos de la ciudad de Jipijapa* [Tesis de pregrado, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. Repositorio Digital UNESUM. <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/5991/1/fienco%20bacusoy%20borys%20augusto.pdf>
- García Apolo, M. I., & Kong Zhunio, P. D. (2023). *Optimización de la distribución en la cadena de suministro de productos cárnicos perecederos de una industria comercializadora para la reducción del desperdicio* [Proyecto integrador, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. Repositorio DSpace ESPOL. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/60701>
- Gutierrez Pereyra, G. A. (2021). *Estudio de la cadena de suministro de alimentos perecederos* [Trabajo de investigación para optar el grado de bachiller en Ingeniería Industrial, Universidad de Lima]. Repositorio Institucional de la Universidad de Lima. <https://hdl.handle.net/20.500.12724/13303>
- Jardim, K. N., Sifontes, Y., & Smith, R. (2022). Aproximación a la variación de precios de alimentos en una muestra de supermercados del Área Metropolitana de Caracas. Febrero 2023. *Anales Venezolanos de Nutrición*, 35(2). <https://doi.org/10.54624/2022.35.2.003>
- Kayikci, Y., Demir, S., Mangla, S. K., Subramanian, N., & Koc, B. (2022). Data-driven optimal dynamic pricing strategy for reducing perishable food waste at retailers. *Journal of Cleaner Production*, 344, Article 131068. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.131068>

- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (2011, 10 de mayo). *Registro Oficial* No. 444. https://www.desarrollohumano.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/ley_economia_popular_solidaria.pdf
- Machado Almeyda, M. I., & Más López, C. J. (2022). Procedimiento para el cálculo del costo por productos en la Empresa de la Sal, La Habana, Cuba. *Cofin Habana*, 16(2), e11. <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v16n2/2073-6061-cofin-16-02-e11.pdf>
- Munzón-Romero, A. A., Cuadrado-Sánchez, G. P., & Ormaza-Andrade, J. E. (2020). Determinación de costos en la industria de alimentos y bebidas para la toma de decisiones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(4), 503–530. <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i4.969>
- Muñoz Briones, J. C., & Crespo García, M. K. (2022). Fijación de precios en empresa avícola utilizando el método de márgenes de ganancia. *Conrado*, 18(86), 118–124. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442022000300118
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, & Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2025). *OCDE-FAO Perspectivas Agrícolas 2025–2034*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/67cefa05-es>
- Reina, M. L., & Adarme, W. (2014). Logística de distribución de productos perecederos: Estudios de caso Fuente de Oro (Meta) y Viotá (Cundinamarca). *Revista Colombiana de Ciencias Hortícolas*, 8(1), 80–91. <https://doi.org/10.17584/rcch.2014v8i1.2802>
- Romero, C. (2023). *Rediseño del proceso de fijación de precios mediante segmentación de clientes en AGROSUPER* [Tesis de pregrado, Universidad de Chile]. Repositorio Académico de la Universidad de Chile. <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/194768/Redisenio-del-proceso-de-fijacion-de-precios-mediante-una-segmentacion-de-clientes-de-Agrosuper.pdf?sequence=1>
- Sánchez Lunavictoria, J. C., & Delgado Rodríguez, C. A. (2021). Análisis de la producción y consumo de carne en la provincia de Chimborazo, Ecuador. *Conciencia Digital*, 4(2.1), 81–91. <https://doi.org/10.33262/concienciadigital.v4i2.1.1709>
- Santamaría, H. (2025). *La inflación alimentaria del Ecuador: Un análisis cuantitativo en el periodo 2014–* [Trabajo de titulación, Universidad Central del Ecuador]. Repositorio Digital de la Universidad Central del Ecuador. <https://www.dspace.uce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/f1926a80-1f78-450b-ac5a-8d0b2a5db42b/content>
- Alvarez-Villagómez, J. V., & Concha-Ramírez, J. A. (2025). Incidencia de la crisis energética en los costos de producción en empresas manufactureras. *Revista Científica Zambos*, 4(1), 226–248. <https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/88>
- Vergara, E. (2023). *Estudio de mercado del consumo de carne en México, Perú y Bolivia enfocado a la exportación de carne bovina colombiana de la región Caribe* [Trabajo de grado, Universidad de Córdoba]. Repositorio Institucional de la Universidad de Córdoba. <https://repositorio.unicordoba.edu.co/server/api/core/bitstreams/86f931e3-4d6a-472d-af9a-718b7fec73c2/content>