

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS POR
ORDENES DE TRABAJO PARA MEJORAR LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE
LA ACADEMIA DE GOLF DEL GOLF Y COUNTRY CLUB DE TRUJILLO,
LA LIBERTAD, PERIODO OCTUBRE – DICIEMBRE 2017**

TESIS

Para obtener el Título Profesional de Contador Público

AUTORAS:

Bach. Araujo Vásquez, Kristy Pamela
Bach. Medina Palomino, Marjorie Stephany

ASESOR:

Mg. Berrospi Espinoza, Luis Ernesto

Trujillo - Perú

2017

PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Académica Profesional de Contabilidad de la Universidad Privada Antenor Orrego, sometemos a vuestro criterio y consideración la presente Tesis titulado: **DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES DE TRABAJO PARA MEJORAR LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LA ACADEMIA DE GOLF DEL GOLF Y COUNTRY CLUB DE TRUJILLO, LA LIBERTAD, PERIODO OCTUBRE – DICIEMBRE 2017**, con el propósito de obtener el Título Profesional de Contabilidad.

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado en base a la información obtenida de manera teórica – práctica y mediante los conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional aplicando la metodología de investigación propia para este tema y especialidad, consultas bibliográficas que hemos realizado y conscientes de las limitaciones a que estamos expuestos en el desarrollo del mismo.

Estamos convencidos que será un valioso aporte y servirá de guía y/o referencia para el desarrollo de futuras investigaciones en el aspecto contable.

Araujo Vásquez, Kristy Pamela
Bachiller en Contabilidad

Medina Palomino, Marjorie Stephany
Bachiller en Contabilidad

DEDICATORIA

A DIOS

Por habernos permitido lograr
otra de nuestras metas y por ser nuestro
guía y fortaleza en los momentos más
apremiantes de nuestras vidas.

A MI MADRE

Pues sin ella no podría llegar a
cumplir mis metas más preciadas, por su
apoyo económico y moral
durante todo el tiempo de mi
formación profesional.

A MIS HERMANAS

Gracias por su tiempo,
por su apoyo, así como por la sabiduría
que me transmitieron en el desarrollo de
mi formación profesional.

A MI ABUELA

Gracias porque cada día me
enseña algo nuevo, gracias por enseñarme
a disfrutar cada detalle de la vida,
gracias por creer en mí.

A FREDDY, HERMAN Y ALNAIR

Gracias por haberme enseñado a
luchar por la vida, sabemos que nuestro paso
por este mundo es breve y solo dejan huella
quienes luchan por ser felices.
¡Los extraño!

Kristy Pamela

A DIOS

Por darme salud, fortaleza y ser la
luz que guía nuestro camino
Por proporcionarnos sabiduría y
permitirnos culminar el presente
trabajo de investigación.

A MIS PADRES

Un pilar fundamental en mi vida,
Quienes siempre me brindaron su
apoyo incondicional y las herramientas
necesarias para afrontar la vida.

A MIS ABUELOS

Por sus enseñanzas, por sus
Mensajes de aliento y la excelente
Manera de instruirme para afrontar
Las verdades de esta vida.

A MI TÍO MARCO

Por siempre darme un ejemplo de
superación, humildad y sacrificio.

A MI HERMANA

Por lo que representa para mí, y
Por ser mi apoyo en cada decisión
Que tomaba, por acompañarme en
Cada paso que doy.

Marjorie Stephany

AGRADECIMIENTO

A DIOS, Todopoderoso por habernos guiado a lo largo de nuestra vida universitaria; por habernos brindado la oportunidad de obtener otro logro más y darnos salud, sabiduría y entendimiento para lograr esta meta.

A la Universidad Privada Antenor Orrego, por los conocimientos brindados en la formación de nuestra carrera.

A nuestro asesor Mg. Berrospi Espinoza Luis Ernesto, por su valiosa asesoría, apoyo y sugerencias en la elaboración de la presente tesis, guiándonos en cada proceso para la culminación de la misma.

A la asociación El Golf y Country Club por el apoyo y confianza al facilitarnos la averiguación necesaria para la culminación de nuestra tesis.

Las autoras

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal Determinar en qué medida el diseño e implementación del sistema de costos por órdenes de trabajo mejorará la fijación de precios en la academia de Golf de la asociación: “El GOLF y Country Club de Trujillo”.

Es de acuerdo al tipo de su orientación: Aplicada, y el diseño de contrastación utilizado en esta investigación corresponde al diseño Experimental con observación antes y después.

Durante la realización de la tesis se utilizaron técnicas de investigación como: análisis documental y entrevista para ello se utilizó como instrumentos, análisis de Estados Financieros, ratios y guías de entrevista.

El desarrollo de la presente busca determinar mediante la identificación de la situación actual de la asociación en cuanto a los costos incurridos en la academia de Golf es mediante la identificación de los costos, que se llega a identificar el problema en la mala distribución de los costos directos e indirectos.

Finalmente, se pudo demostrar que la implementación de un sistema de costos por órdenes de trabajo mejora significativamente la fijación de precios para la Academia de Golf de la asociación El Golf y Country Club de Trujillo.

Palabras Claves: Sistema de Costos por Órdenes de Trabajo y Fijación de Precios.

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine the extent to which the design and implementation of the cost-of-work-order system will improve pricing in the golf academy of the association: "The GOLF and Country Club of Trujillo".

It is according to the type of its orientation: Applied, and the contrasting design used in this research corresponds to the Experimental design with before and after observation.

During the realization of the thesis were used research techniques such as and documentary analysis and interview for it was used as instruments, analysis of Financial Statements, ratios and interview guides.

The development of the present seeks to determine by identifying the current situation of the association in terms of costs incurred in the Golf Academy is by identifying the costs, which will come to identify the problem in the poor distribution of costs direct and indirect.

Finally, it was possible to demonstrate that the implementation of a system of costs by work orders significantly improves the pricing for the Golf Academy of the association Golf and Country Club of Trujillo.

Key Words: Cost System for Work Orders and Price fixing.

INDICE

PRESENTACIÓN	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INDICE	vii
LISTA DE TABLAS	ix
LISTA DE GRÁFICOS:	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Formulación del problema	1
1.1.1 Realidad Problemática.....	1
1.1.2 Enunciado del problema.....	3
1.1.3 Antecedentes	4
1.1.4 Justificación.....	7
1.2 Hipótesis	7
1.3 Objetivos.....	7
1.3.1 Objetivo general	7
1.3.2 Objetivos específicos.....	8
1.4 Marco teórico.....	8
1.4.1 Contabilidad de costos	8
1.4.2 Clasificación de los costos	10
1.4.2. Sistemas de costos	12
1.4.3. Utilidad en las asociaciones	14
1.4.4. Medición de la utilidad.....	14
1.4.5. Tipos de utilidad.....	15
1.4.6. Ratio de margen de utilidad	16
1.5. Marco conceptual.....	17
1.5.1. Costo.....	17
1.5.2. Centro de costo.....	17
1.5.3. Sistema	17
1.5.4. Contabilidad de costos	17
1.5.5. Diseño del sistema.....	18
1.5.6. Sistema de costo	18
1.5.7. Registro de costos.....	18
1.5.8. Competitividad	18
II. MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS	19
2.1. Material.....	19
2.1.1. Población.....	19
2.1.2. Marco muestral.....	19
2.1.3. Unidad de análisis	19
2.1.4. Muestra.....	19
2.1.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	19

2.2. Procedimiento	20
2.2.1. Diseño cuasi experimental	20
2.2.2. Operacionalización de variables.....	21
2.2.3. Recolección y procesamiento de datos.....	22
III. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA.....	23
3.1. Aspectos generales.....	23
3.1.1. Razón social	23
3.1.2. Marco institucional.....	23
IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	31
4.1. Presentación y discusión de resultados.....	31
4.1.1. Objetivo específico 1.....	31
4.1.2. Objetivo específico 2.....	37
4.1.3. Objetivo específico 3.....	51
4.1.4. Objetivo específico 4.....	53
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51
CONCLUSIONES	60
RECOMENDACIONES.....	61
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	62
ANEXOS	63
1. Anexo N °1: Entrevista al Administrador General del Golf y Country Club de Trujillo antes de la recolección de datos.....	63
2. Anexo N° 2: Entrevista al Administrador General del Golf y Country Club de Trujillo después de implementado el sistema de costos	64

LISTA DE TABLAS

Tabla N° 1. Técnicas e instrumentos de investigación	19
Tabla N° 2. Operaciones de variables	21
Tabla N° 3. Rendimiento de academia de golf en enero	31
Tabla N° 4. Ventas de servicio de golf en enero	32
Tabla N° 5. Rendimiento de academia de golf en febrero.....	32
Tabla N°6. Ventas de servicio de golf en febrero.....	33
Tabla N°7. Rendimiento de academia de golf en marzo	33
Tabla N°8. Ventas de servicio de golf en marzo	34
Tabla N°9. Hoja de costos mano de obra	35
Tabla N°10. Planilla del mes de enero	36
Tabla N°11. Planilla del mes de febrero.....	36
Tabla N°12. Planilla del mes de marzo	36
Tabla N°13. Rendimiento de academia de golf según mes	37
Tabla N°14. Ventas según mes.....	38
Tabla N°15. Mano de obra directa – Profesores y auxiliares	38
Tabla N°16. Mano de obra directa - Ayudantes	39
Tabla N°17. Tipos de socios.....	39
Tabla N°18. Costos directos	39
Tabla N°19. Mano de obra directa - Operarios	40
Tabla N°20. Total de mano de obra directa.....	40
Tabla N°21. Planilla mensual, como lo deben de realizar.....	41
Tabla N°22. Costos indirectos	42
Tabla N°23. Distribución energía eléctrica 2017, Rubro golf.....	43
Tabla N°24. Distribución energía eléctrica 2017	43
Tabla N°25. Distribución agua y desagüe 2017, Rubro golf.....	44
Tabla N°26. Distribución agua y desagüe 2017	44
Tabla N°27. Costos indirectos fijos	45
Tabla N°28. Total costos indirectos	45
Tabla N°29. Costos directos y costos indirectos en los que incurren para todos los servicios.....	46
Tabla N°30. Servicio de golf adulto	46
Tabla N°31. Servicio de golf jardín.....	47
Tabla N°32. Servicio de golf principiante	47
Tabla N°33. Servicio de golf intermedio.....	48
Tabla N°34. Servicio de golf avanzado	48
Tabla N°35. Servicio de golf nietos o invitados	49
Tabla N°36. Servicio de golf por clase.....	49
Tabla N°37. Servicio de golf principiante medio mes.....	50
Tabla N°38. Servicio de golf oferta.....	50
Tabla N°39. Mano de obra directa – Profesores y auxiliares, con sistema de costos por órdenes de trabajo.....	51
Tabla N°40. Planilla mensual, con sistema de costos por órdenes de trabajo.....	52

Tabla N°41. Costos directos de la oficina de deportes	53
Tabla N°42. Costos directos del campo del golf	53
Tabla N°43. Total costos directos MOD pronosticados	54
Tabla N°44. Costos directos y costos indirectos en los que incurren para todos los servicios pronosticado	54
Tabla N°45. Total alumnos pronosticados por cada servicio	54
Tabla N°46. Servicio de golf jardín fijación de precios	54
Tabla N°47. Servicio de golf jardín fijación de precios	55
Tabla N°48. Servicio de golf intermedio fijación de precios.....	55
Tabla N°49. Servicio de golf avanzado fijación de precios	56
Tabla N°50. Servicio de golf por clase fijación de precios.....	56
Tabla N°51. Horarios de academia de golf.....	58

LISTA DE GRAFICOS

Grafico N° 1. Organigrama – Asociación El Golf y Country Club de Trujillo	26
Grafico N° 2. Organigrama – Unidad de Deportes	28
Grafico N° 3. Organigrama – Academia de Golf	29

CAPITULO I

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Formulación del problema

1.1.1 Realidad Problemática

A nivel internacional, las asociaciones resaltan por tener un alojamiento de lujo, siempre innovando la calidad de sus servicios y renovando constantemente sus ambientes, poseen una variedad de servicios como: hoteles, restaurantes, academias, talleres, discotecas, gimnasios, guarderías y la diversidad de actividades, el amor por el deporte y cultura que inculcan en cada una de ellas es lo principal de éstas.

Los clubes internacionales posicionados entre los primeros 20 incluyen: The R & A (Escocia), Royal Melbourne (Australia), Muirfield (Escocia), Morfontaine (Francia), Sunningdale (Inglaterra) y Shanqin Bay (China), que es el primer club en ser uno de los primeros 20 del continente de Asia en la historia de los Clubes de Platino del Mundo.

A nivel nacional, en el Perú los clubes son asociaciones civiles o también sociedades anónimas. Los más importantes se sitúan en Lima Metropolitana. Se caracterizan por tener una variable presencia social, recreacional, deportiva y cultural.

El club peruano activo más antiguo es el Club Nacional, fundado en 1855 y ubicado en el centro histórico de Lima. Se destacan también por su larga historia clubes como el Lima Cricket and Football Club, fundado en 1859; el Club de la Unión, fundado en 1868 y el británico Phoenix Club, fundado en 1879. El Lima Golf Club, fundado en 1924, es reconocido por contar con uno de los campos de golf más antiguos de la cuenca del Pacífico.

En tanto los clubes deportivos Universitario de Deportes y Alianza Lima son los más populares del Perú.

En los clubes, entre los muy diversos deportes que se practican, siempre alguno en particular goza de la preferencia mayoritaria de los socios. Además de aquellos deportes que requieren de una infraestructura mucho mayor, por lo general las instalaciones de los principales clubes peruanos están acondicionadas también para la práctica de tenis de mesa, ajedrez, tiro al sapo, fulbito de mesa, billas, billar, gimnasia, pesas, aeróbicos, artes marciales, entre otros.

Exceptuando los clubes militares, policiales, o dependientes de instituciones

públicas o privadas, algunos de los principales clubes peruanos son: Club de Regatas de Lima, Lima Golf Club, Los Inkas Golf Club, Country Club la Planicie, Lima Cricket and Football Club, Country Club de Villa, Country Club El Bosque, entre otros.

A nivel local, existen muchas instituciones que brindan servicios de disciplinas deportivas en Trujillo, como, por ejemplo: Club Libertad, Asociación Club Central de Trujillo, Asociación El Golf y Country Club de Trujillo, Asociación de Criadores y Propietarios de Caballos de Paso.

Para el desarrollo de la presente investigación, se tomó como objeto de estudio a la asociación “El Golf y Country Club de Trujillo”, fundado el 15 de marzo del 1966, dedicada a realizar actividades culturales y deportivas en un ambiente propicio y adecuado para el sano esparcimiento, brindándole a sus 1500 asociados un lugar en el cual puede recrearse de diferentes academias tales como; academia de Yoga; de Vóley, de Tenis de Mesa; de Tenis, de Squash, de Spinning, de Marinera; de Judo; de Golf; de Fútbol; de Espartano; de Básquet; de Zumba; de Natación; de Frontón; de Ajedrez.

El patrimonio del club está constituido por el valor de sus bienes muebles e inmuebles, deducido se pasivo, de conformidad por lo expresado en el balance general. Este patrimonio social no pertenece a los socios en particular sino al Club. La totalidad de sus rentas no se distribuye directa ni indirectamente entre sus socios.

Desde su creación hasta la actualidad la Asociación El Golf y Country Club de Trujillo, han desarrollado un sistema de costos básico y genera el siguiente problema: No mantienen un detalle cronológico, sistemático y costeable de todas las operaciones que afecten actual y contingentemente el patrimonio de la asociación, por lo cual puede afirmarse que existen deficiencias en la determinación de los costos como herramienta de trabajo.

Cabe mencionar que, si bien es cierto, la asociación no tiene competidores directos, existen muchas instituciones que brindan similares servicios que son competidores indirectos, por lo que el club debe estar alerta y tomar medidas para un largo plazo, así como también debe de estar preparado para organizar y realizar con éxito eventos de índole nacional e internacional.

Actualmente la asociación no tiene competidores directos en el giro del negocio, sin embargo, existen organizaciones que brindan talleres deportivos de pago, así como talleres gratuitos impartidos en colegios privados.

Se tiene además que considerar que Trujillo es una de las ciudades más

importantes del país y que El Golf y Country Club es considerado como el club más importante de provincias, podría propiciar a que algún club de Lima desee ingresar a esta ciudad con una sede, dado el atractivo potencial desarrollo y crecimiento de la región.

Esto sumado a que uno de los imperativos de toda organización es ser sostenible en el tiempo, conlleva a que la asociación tenga que desarrollar diferentes estrategias que le permitan mejorar sus resultados, siendo la gestión de los costos una herramienta que ayuda a desarrollar planes de acción basados en un análisis objetivo de sus operaciones.

Actualmente la asociación no cuenta con un sistema de gestión de costos que le permita reconocer objetivamente el impacto de los diferentes procesos y actividades que realiza para proveer los servicios a sus asociados, no llevando una planificación y ejecución de sus actividades en función a todos los costos implicados, no teniendo la certeza de que las decisiones que se toman sean las más eficaces y eficientes que favorezcan al cumplimiento de los objetivos estratégicos de la asociación.

Una de las herramientas que se vienen utilizando en las organizaciones para determinar con exactitud los costos unitarios de sus actividades productivas es el sistema de costos por órdenes de trabajo o pedidos especiales, que permite conocer a detalle todos los costos incurridos en una actividad específica posibilitando la eliminación de costos innecesarios asociados consiguiendo incrementar la productividad de la organización.

1.1.2 Enunciado del problema

¿En qué medida el diseño e implementación del sistema de costos por órdenes de trabajo mejorará la fijación de precios de la academia de Golf, en Golf y Country Club Trujillo, La Libertad, en el período octubre - diciembre 2017?

1.1.3 Antecedentes

No se han identificado investigaciones realizadas anteriormente con relación a este tipo de asociaciones, utilizaremos antecedentes con relación a contabilidad de costos por órdenes específicas, de producción.

1.1.3.1 A nivel internacional

Gallardo (2013) en su tesis *“Propuesta de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción para la Fábrica de Muebles Modulares Gallardo-Mogal”*, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE - Ecuador, donde concluye:

- ✓ La implementación de un sistema de costos por órdenes es importante y necesario para una empresa, de esta manera se tienen datos exactos, ayudando a la toma de decisiones oportunas y a la veracidad en la parte económica de la empresa.

Laica, M (2011) resume *“Diseño y Aplicación de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción en la Microempresa “Muebles Universal” ubicado en la ciudad de Latacunga, Provincia de Cotopaxi durante el período económico 2008”*, (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Cotopaxi – Latacunga - Ecuador, donde concluyó:

- ✓ Que al aplicar un sistema de costos por órdenes de producción permitió controlar y registrar los costos del material, mano de obra, gastos indirectos usados durante un periodo determinado, ayudando a tomar decisiones más adecuadas en beneficio del mismo; proporcionando a la gerencia los datos relativos a los costos de producir o vender cada artículo, así como también a la distribución y maximización de los recursos, minimizando costos y gastos.

Chaparro, Sandra (2011) en su tesis *“Sistema de costos por orden de producción para la empresa industrias acuña ltda.”*, de la Universidad Industrial de Santander – Bucaramanga - Colombia, concluye lo siguiente:

- ✓ El cálculo de la base de asignación por la metodología hora maquina le permite a la empresa poder distribuir los costos indirectos adecuadamente.
- ✓ El poder incorporar al sistema de costos algunos formatos realizados por la empresa en su sistema de gestión de calidad, es una herramienta importante para sus procesos direccionales.

1.1.3.2 A nivel nacional

Beltrán Ramirez (2014) en su tesis: “*Diseño de un sistema de costos para una empresa agroindustrial de colorantes naturales – achiote*”, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Lima, concluye:

- ✓ En el presente trabajo de investigación tiene como objetivo presentar los lineamientos vigentes para solucionar los temas mencionados. La metodología consiste en presentar el caso de una empresa agroindustrial dedicada a la producción de colorante natural bixina, exponiendo como el sistema de costos por orden de producción cumple con el requisito de trazabilidad, la valoración de los productos de la producción conjunta y la determinación del costo unitario.

Malca & Ocaña (2014) en su tesis: “*Diseño de un sistema de costos por órdenes específicas de trabajo en la empresa Ternos Junior S.R. Ltda para mejorar su rentabilidad*”, de la Universidad Señor de Sipán - Chiclayo. En sus conclusiones dice:

- ✓ Se elaboró la investigación ante la necesidad de conocer los costos de producción realizados en la producción de ternos para caballeros de la empresa Ternos Junior S.R.Ltda., la misma que no lleva un sistema de costos, la cual que le permita conocer su verdadera utilidad, determinando sus costos; ante esta situación se ha planteado el siguiente problema ¿Cuál sería el diseño de un sistema de costos por órdenes específicas de trabajo en la empresa Ternos Junior S.R.Ltda., para mejorar su rentabilidad - 2014?, la misma que se justifica, porque ayudará a la empresa a determinar sus costos operativos por cada orden de trabajo específica, en forma exacta o real, cuyo objetivo es elaborar el diseño de un sistema de costos por órdenes específicas de trabajo en la empresa Ternos Junior S.R.Ltda, para mejorar su rentabilidad. Para su desarrollo se aplicó el tipo de investigación descriptiva cuantitativa, utilizando el método analítico, para una población constituida por el costo de 25 pedidos, tomando como muestra el costo del pedido más representativo

1.1.3.3 A nivel local

Valverde & Saldaña (2013) en su tesis: “*Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro y Valverde Ingenieros S.A. de la ciudad de Trujillo periodo enero - febrero 2013*”, de la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo. En resumen:

- ✓ El Sistema de Costos por Ordenes Especificas que se propuso se justifica por la utilización de los costos reales los cuales permiten tomar mejores decisiones para el futuro por parte de la gerencia y para la competitividad empresarial, a su vez señala que; La implementación del sistema de costos por órdenes específicas permite mejorar la toma de decisiones al obtener información oportuna y real de los costos incurridos para la ejecución de la obra.
- ✓ Los resultados proporcionados después de la implementación del sistema de costos por órdenes específicas comparados con los resultados presupuestados por la empresa demuestran que existen deficiencias en los cálculos de los costos, con lo cual se demuestra la incidencia que tienen los mismos en la toma de decisiones.

Aguilar & Carrión (2013) en su tesis: *“Aplicación de un sistema de costos por órdenes para optimizar el uso de los recursos en la Empresa Fábrica de Sueños SAC Trujillo 2013”*, de la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo. En conclusión:

- ✓ El diagnóstico inicial realizado a la empresa Fábrica de Sueños SAC.
- ✓ Les contribuyó evidenciar los insuficientes procedimientos en el control de los materiales y recursos empleados para la producción de colchones.
- ✓ Con la aplicación de un sistema de costos por órdenes permite optimizar el uso de los recursos (materiales, humanos y factor tiempo) en la empresa Fábrica de Sueños SAC.

Gutiérrez (2015) en su tesis: *“Implementación de un sistema de Costos por Ordenes de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa consorcio D&D SAC”*, de la Universidad Privada del Norte - Trujillo. En general:

- ✓ La empresa, no contaba con un sistema de costos, por tanto no se conoce sus costos de producción, no contaba con elementos de control que permitan hacer un seguimiento a los procesos, condiciones básicas para tomar decisiones, respecto a todo su actuar en la producción; además a ello se agrega que en su línea de producción cuenta con 40 productos, bien diferenciados que tienen distintos precios y la competencia ofrece los mismos productos a más bajo precio, estos hechos han creado bastante incertidumbre, como toda empresa busca rentabilidad y la tarea se complica si a estos hechos no se les añade un diseño de soluciones.

1.1.4 Justificación

1.1.4.1 Teórica

Mediante el presente trabajo de investigación pretendemos solucionar los problemas ocasionados por la forma de llevar la contabilidad de costos de la academia de Golf y de los procedimientos que se llevan, una vez tomado la decisión de realizar dicho acuerdo, nos permita ver si genera beneficio para la asociación.

El presente trabajo de investigación pretende identificar los costos asociados a la academia de Golf que no agregan valor y que pueden ser eliminados o controlados para conseguir una mayor eficiencia y eficacia en su desarrollo mejorando las utilidades de la organización e incrementando la satisfacción de sus asociados.

1.1.4.2 Práctica

El sistema de costos refleja un modelo sencillo basado en conceptos básicos, de fácil y corta implementación lo cual es de mucha importancia teniendo en cuenta las variaciones del mercado y las respuestas de la asociación al mismo, otorgándole una ventaja estratégica con miras a lograr un mejor desempeño frente a sus posibles competidores. En este sentido el proyecto pretende ayudar a mejorar el sistema de costos.

1.1.4.3 Metodológica

Mediante el presente trabajo de investigación el proyecto propondrá una estrategia en cuanto a un sistema de costos por órdenes de trabajo para la academia de golf.

1.2 Hipótesis

El diseño e implementación del sistema de costos por órdenes de trabajo en la academia de golf mejorará la fijación de precios del Golf y Country Club De Trujillo, La Libertad, periodo octubre – diciembre 2017.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar en qué medida el diseño e implementación del sistema de costos por órdenes de trabajo mejorará la fijación de precios en la academia de golf de “El Golf y Country Club de Trujillo, La Libertad”.

1.3.2 Objetivos específicos

- ✓ Diagnosticar el costo de los servicios que brinda la academia de golf.
- ✓ Diseñar e implementar el sistema de costos por órdenes de trabajo para el servicio de la academia de golf.
- ✓ Aplicar el sistema de costos por órdenes de trabajo en el servicio de la academia de golf.
- ✓ Comparar los resultados obtenidos antes y después de la aplicación del sistema de costos por órdenes de trabajo.

1.4 Marco teórico

En la actualidad, tanto grandes como pequeñas empresas necesitan tener información definida que les permita medir, controlar, evaluar y predecir los costos de sus productos, pues en un mercado tan competitivo como el actual, dicha información es clave para el éxito de los negocios. La importancia de tener una contabilidad de costos, se hace tan necesaria e indispensable las empresas puedan competir en el medio local e internacional.

1.4.1 Teoría General del Costo y la Teoría Contable

Osorio (1996) resume que a partir de la definición de contabilidad, contabilidad de gestión y contabilidad de costos, se plantea la necesidad de formalizar una teoría general de los costos y se establecen criterios sobre su contenido y estructura. Con referencia a la relación entre la teoría general de los costos y la teoría de la producción señala las relaciones lógico-funcionales como generadoras de costos y, por lo tanto, el análisis funcional como basamento teórico. En la parte final describe y explica los factores de influencia de estas relaciones: capacidad instalada y niveles de actividad programada y real, función técnica, organizada y volumen de producción, calidad de los productos o servicios finales e intermedios, medios de producción, rendimiento de los factores y filosofía de la gestión empresarial. Es una propuesta para ampliar el horizonte del campo de la contabilidad con una estructura teórica fundamentada en una base racional y lógica procurando trascender el carácter técnico.

1.4.2 Contabilidad de costos

Carro (1999) sostiene que la contabilidad de costos es el método de acumulación y registración organizado de los costos que se utiliza como apoyo de la contabilidad financiera, formado parte de ella, donde se asignan los costos analíticamente a los distintos departamentos o procesos de producción para poder valorar el producto o servicio prestado.

Al respecto, Anderson & Raiborn (2001) definen que la Contabilidad de Costos como el segmento de la Contabilidad Administrativa constituida por conceptos de costo, métodos relacionados de acumulación de costos, técnicas analíticas que facilitan información a la gerencia para la toma de decisiones, para efectos de pronósticos y para fines de control.

Por otra parte Ralph, Fabozzi, & Adelberg (1990) afirman que la contabilidad de costos se relaciona fundamentalmente con la acumulación y el análisis de la información de los costos para uso interno por parte de los gerentes en la planeación, control, y toma de decisiones.

La contabilidad de costos nos permite:

- ✓ Aporta los instrumentos necesarios para determinar las políticas de productos o servicios para así corregir a tiempo y tomar decisiones para el futuro.
- ✓ Sirve de base para fijar el precio adecuado para los servicios.
- ✓ Conocer cuales servicios están generando utilidad, y en qué medida.
- ✓ Ayuda a controlar los costos reales en comparación con los costos presupuestados.
- ✓ Proporciona localizar puntos débiles del proceso productivo.
- ✓ Se utiliza como instrumento de planificación y control.

1.4.2.1 Objetivos de contabilidad de costos

Apaza (2004) brinda los siguientes objetivos relevantes que se obtiene por la necesidad de la contabilidad de costos:

- ✓ Determinar la producción equivalente.
- ✓ Determinar los costos unitarios.
- ✓ Valuar las producciones y los inventarios de la producción en proceso.
- ✓ Generar información a la gerencia para ayudar en la planeación, evaluación y control de las operaciones.
- ✓ Proporcionar información suficiente y oportuna a la gerencia, para una acertada toma de decisiones.
- ✓ Generar informes para determinar las utilidades, elección de alternativas por parte de la dirección proporcionando los costos de la producción, distribución, administración y financiamiento.
- ✓ Contribuir a la elaboración de presupuestos, programas de venta, producción, administración y financiero.

1.4.3 Clasificación de los costos

Los costos se clasifican de acuerdo a su enfoque. Es por ese motivo que podemos clasificar los costos de la siguiente manera:

1.4.3.1 En relación a la clase de organización o función del negocio

1.4.3.1.1 Costo de producción

Está compuesto por materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Esta clasificación suministra a la gerencia la información de los artículos terminados y en función a estos la medición del ingreso y la fijación los precios de los productos.

A continuación, se definen los elementos del costo de producción.

1.4.3.1.1.1 Materiales

Son recursos que se utilizan en los productos, estos se transforman en producto de los bienes terminados con la adición de la mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

Estos materiales pueden dividirse en directos e indirectos.

- ✓ **Materiales directos**, son aquellos desembolsos que forman parte del producto y que intervienen directamente en la elaboración del producto o servicio.
- ✓ **Materiales indirectos**, son los que intervienen indirectamente en la fabricación de los productos o servicios, tal es el caso de la energía, luz, depreciación, mano de obra indirecta, etc.

1.4.3.1.1.2 Mano de obra

Representado por el pago que se realiza al personal que trabaja en la elaboración y desarrollo del producto o servicio como retribución a labor que desarrolla. Esta puede clasificarse en mano de obra directa o mano de obra indirecta.

1.4.3.1.1.3 Costos indirectos de fabricación

Este conjunto de costos se utiliza para acumular la Materia Indirecta, la Mano de Obra Indirecta y los demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos ejemplos:

de este tipo de costos son los: alquileres, energía eléctrica y depreciación del equipo de fábrica.

1.4.1.1.2 Costo de mercadeo

También conocido con el nombre de costos de distribución y de ventas, cuya finalidad es calcular cuánto cuesta distribuir un producto, bien sea por la misma empresa que lo elabora o por organizaciones, que solo cumple con la función de distribuir.

1.4.1.1.3 Costo de administración

Llamado también costos corporativos, son aquellos que están destinadas a desarrollar la planeación, organización, evaluación y control del objeto social.

1.4.1.2. En relación a la naturaleza de las operaciones de fabricación

1.4.1.2.1. Costos por órdenes de fabricación

Propios de empresas que elaboran sus productos con base en órdenes de producción o pedido de los clientes.

1.4.1.2.2. Costos por proceso

Utilizados en empresas de producción masiva y continua de artículos similares, en donde los costos se averiguan por periodos de tiempo.

1.4.1.3. De acuerdo con la forma como se expresan los datos

1.4.1.3.1. Costos históricos

Los cuales los datos son reales y se van presentando como ocurren con miras a la producción de Estados Financieros.

1.4.1.3.2. Costos predeterminados

Son los que se estiman con bases estadísticas y se utilizan para elaborar los presupuestos Ralph, Fabozzi, & Adelberg (1990).

1.4.1.4. De acuerdo con su variabilidad

Los costos pueden dividirse en:

1.4.1.4.1. Fijos

Aquellos que permanecen constante durante el periodo contable de la empresa a la vez no están relacionados con el volumen o número de la productividad que realizó la empresa.

1.4.1.4.2. Variables

Son aquellas que varían proporcionalmente con el volumen de producción.

Los costos fijos y variables nos permiten determinar el punto de equilibrio de la empresa, calculó que es necesario que se efectuó en las empresas porque permite determinar el número de productos o servicios que la empresa debe vender o brindar para recuperar su inversión.

1.4.1.5. De acuerdo al tiempo en que se cargan los ingresos

1.4.1.5.1. Del periodo

Se identifican con los intervalos de tiempo y no con los productos o servicios.

1.4.1.5.2. Del producto

Se llevan contra los ingresos o únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa, sin importar el tipo de venta (al crédito o al contado). Los costos que no contribuyeron a generar ingresos en un periodo determinado, quedaron como inter variados. Ralph, Fabozzi, & Adelberg (1990).

1.4.2. Sistemas de costos

1.4.2.1 Definición

Valencia (1981), plantea en su libro: *“Contabilidad de Costos”*, sostiene sobre el Sistema de Costos: “Es el conjunto de normas contables, procedimientos, técnicas, registros e informes estructurados sobre la base de la teoría de la partida doble y otros principios técnicos, con la finalidad de determinar el costo unitario del producto procesado, planear los costos de producción y contribuir a la toma de decisiones” (pág. 34).

Teniendo en cuenta a Bravo & Ubidia (2007), en su libro: *“Contabilidad de Costos”*, expresan sobre un Sistema de Costos: “Es el procedimiento contable que se utiliza para determinar el costo unitario de producción y el

control de las operaciones reales por la empresa industrial” (pág. 123).

1.4.2.2. Clasificación de los sistemas de costos

1.4.2.2.1. Sistema de costos por procesos

Dado que, Bravo & Ubidia (2007), es el costo incurrido en la producción en series, es costear a la línea de producción por los factores utilizados en cada etapa desde el inicio hasta su acabado o producto terminado.

1.4.2.2.2. Sistema de costos por órdenes específicas

Es el costeo a una orden específica de producción por los elementos utilizados en la determinada orden según las características del cliente.

1.4.2.2.3. Sistema de Costos ABC

Es el coste de los productos en base a las actividades realizadas para su elaboración y en los insumos incurridos por tales actividades.

1.4.2.3. Sistema de costos por órdenes específicas

El sistema de contabilidad de costos por órdenes específicas, también conocido como sistema de costos por órdenes de producción, lotes, pedido u órdenes de trabajo, es un sistema de acumulación de costos de acuerdo a las especificaciones de los clientes o en algunos casos para ser llevados al almacén de productos terminados, y los costos que intervienen en el proceso de producción de una cantidad específica o definida de productos se acumulan o recopilan sucesivamente por sus elementos (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos), los cuales se cargan a una orden de trabajo, fabricación o producción, sin importar los periodos de tiempo que implica. Por ejemplo, algunos trabajos se pueden desarrollar en un periodo corto, y otros se pueden extender por varios meses.

Este sistema es el más apropiado de utilizar cuando los productos que se fabrican no se relacionan en cuanto a los requerimientos de materiales y de costos de conversión; y, la producción consiste en trabajos o procesos especiales, según las especificaciones solicitadas por los clientes, más que cuando los productos son uniformes y el proceso de producción es repetitivo o continuo. El costo unitario de producción se obtiene al dividir el costo total de producción de la orden entre el total de unidades producidas de esa orden. Entre las industrias que utilizan este sistema de costeo se encuentran las fábricas de muebles, artículos domésticos, maquinarias y constructoras.

1.4.3. Utilidad en las asociaciones

Debemos empezar señalando que las personas jurídicas sin fines de lucro (asociación, fundaciones y comité) tienen especial importancia en nuestro ordenamiento jurídico, lo que se puede apreciar en el artículo 2 inciso 13 de nuestra Constitución que reconoce como derecho fundamental de las personas: “A asociarse y a constituir fundaciones y diversas formas de organización jurídica sin fines de lucro, sin autorización previa y con arreglo a ley”. Sobre el particular el Tribunal Constitucional ha señalado que este derecho fundamental tiene un doble contenido: como un atributo de todas las personas a asociarse libremente, sin autorización previa y con arreglo a ley; y como forma de organización jurídica, constituida como consecuencia del ejercicio del derecho de asociación, limitada a los fines que se propone, los que no serán de lucro. En la doctrina podemos apreciar que cuando se trata de definir ese tipo de personas jurídicas, se encuentran presentes las siguientes características:

- a. Concurrencia de personas organizadas para realizar una actividad común;
- b. Vocación de permanencia en el tiempo; y
- c. Finalidad no lucrativa.

En esta línea de pensamiento, el artículo 80 del Código Civil ha definido a la asociación de la siguiente manera: “Es una organización estable de personas naturales o jurídicas, o de ambas, que, a través de una actividad común, persiguen un fin no lucrativo”.

En cuanto a las 2 primeras características no encontramos mayores problemas, lo cual no ocurren en el caso de la tercera, motivo por el cual hemos querido centrar nuestro artículo en dicho tema. Sobre este punto, no podemos dejar de mencionar que nuestra legislación ha previsto situaciones especiales en el ámbito de este tipo de entidades, las que constituyen evidencia clara de la existencia de un interés general en esta forma de organización, y es la que permite que los adolescentes y los sindicatos de trabajadores puedan constituir asociaciones reguladas bajo la normatividad del Código Civil.

1.4.4. Medición de la utilidad

Las utilidades de un negocio se pueden medir y evaluar de tres formas (Latinmype, 2015):

1.4.4.1. Utilidades como porcentaje de las ventas

La utilidad como un porcentaje de las ventas le puede informar a la gerencia

sobre la capacidad de un negocio para controlar sus gastos y conseguir la máxima ganancia en ventas por cada peso gastado en esfuerzos de ventas.

1.4.4.2. Utilidades sobre la inversión

Otra forma de medir las utilidades es en relación con la cantidad de dinero que los propietarios han invertido en el negocio. Esta medida, como muchos saben, se llama retorno sobre la inversión.

Los resultados de cada una de estas formas de medir las utilidades, se pueden utilizar para comparar con las cifras de ganancias de años anteriores o relacionar con cifras de negocios similares para ver cómo está la compañía frente a su competencia, etc.

En general, estas medidas de utilidad dan pautas de guía sobre qué tan bien está el negocio. Son una especie de termómetro del comportamiento financiero de la compañía.

1.4.5. Tipos de utilidad

Como dice González (2017) en: *“Teoría de la Utilidad en Economía”*, nos indica:

1.4.5.1. Utilidad total. (U_{tx})

Representa la suma de todas las utilidades que obtiene un consumidor al utilizar cierta cantidad de bienes (artículos).

1.4.5.2. Utilidad promedio (U_{px})

Representa una distribución aritmética como resultado de la acción de dividir la utilidad total entre el número de satisfactores consumidos. La Fórmula de cálculo se expresa:

$$U_{px} = U_{tx} / Q_x$$

Donde:

U_{px} = Utilidad promedio de un artículo.

U_{tx} = Utilidad de cierto artículo.

Q_x = Cantidad de cierto artículo.

1.4.5.3. Utilidad marginal (Umx):

Representa el incremento en la utilidad de un artículo “X” en la medida que el consumidor utiliza una unidad más de un mismo satisfactor. La fórmula para calcularla es:

$$U_{mx} = DU_{tx}/DQ_x$$

Donde:

U_{mx} = Utilidad de cierto artículo.

D U_{tx} = Incremento o adición de la utilidad total de ciertos artículos.

D Q_x = Incremento o adición de la cantidad de cierto artículo.

1.4.5.4. Utilidad económica

Podría creerse que la utilidad, en realidad, no es un atributo propio de la mercancía, sino que, por el contrario, viene íntegramente dada por los deseos o las necesidades de los hombres. Según este razonamiento, una cosa no serviría para nada si el hombre no le asigna un determinado uso, acorde a sus exigencias. La utilidad sería entonces algo externo, algo que de alguna manera se le impone a la mercancía y no una cualidad intrínseca, un atributo de ella Kicillof (2010)

1.4.6. Ratio de margen de utilidad

1.4.6.1. Análisis de rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Indicadores negativos expresan la etapa de des acumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

1.4.6.1.1. Rendimiento sobre la inversión

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

1.4.6.1.2. Utilidad sobre ventas o rendimiento de ventas

Esta ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos por el valor de ventas. LO correctos es Valor de ventas

$$\text{UT. VENTAS} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

1.5. Marco conceptual

Definición de términos propios para la investigación.

1.5.1. Costo

Erogación o desembolso en efectivo, en otros bienes, en acciones de capital o de servicio identificados con mercancías o servicios alquilados o con cualquier pérdida incurrida y medidos en función de dinero en efectivo pagado o por pagar.

1.5.2. Centro de costo

Es un segmento de organización al cual se le asigna (delega) control solo sobre el incurrimiento de costos.

1.5.3. Sistema

Conjunto de cosas o partes coordinadas según una ley, ordenadamente relacionadas entre sí, contribuyen a determinado objeto o función.

1.5.4. Contabilidad de Costos

Llamado también contabilidad administrativa o gerencial es la que se ocupa de clasificar, acumular, controlar y asignar costos a productos, lotes de productos o departamentos de una empresa.

1.5.5. Diseño del Sistema

Formulación de la naturaleza y contenido de los datos de un proceso con el propósito de asignar la necesaria conexión entre los elementos involucrados.

1.5.6. Sistema de Costo

Sistema de cuentas, frecuentemente auxiliares del mayor general, por medio del cual se determina el costo de los productos, procesos o servicios.

1.5.7. Registro de costos

Este registro debe de contener la información mensual de los diferentes elementos del costo, relacionado con el proceso productivo del periodo y que determinan el costo de producción respectivo.

1.5.8. Competitividad

Tendencia a participar en cualquier rivalidad para conseguir un fin.

CAPITULO II:

II. MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS

2.1. Material

2.1.1. Población

Para el presente trabajo de investigación, la población estará conformada por los Estados de Resultados de la Academia de golf mensual del periodo de enero- marzo 2017.

2.1.2. Marco muestral

Constituida por la relación de estados de resultados mensuales de la academia de Golf del Golf y Country Club de Trujillo, La Libertad del periodo de enero- marzo 2017.

2.1.3. Unidad de análisis

Cada uno de los Estados de Resultados.

2.1.4. Muestra

Está constituida por los estados de resultados del periodo de estudio que corresponde a enero- marzo 2017 de la academia de golf del Golf y Country Club de Trujillo.

2.1.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En esta investigación se utilizará los siguientes métodos:

Tabla N° 1. Técnicas e instrumentos de investigación.

Técnica	Instrumentos
Observación	Esta técnica nos permitirá constatar algunos fenómenos, como fueron la existencia física de los bienes, el uso de estos mismos, grado de conservación, el grado de obsolescencia de los productos, tomando así información para el análisis e interpretación de la presente investigación.
Análisis de documentos	Hoja de Registro de Datos obtenido de los Estados de Resultados.

Fuente: Elaboración propia.

2.2. Procedimiento

- ✓ Presentar Solicitud Administrador General para la Autorización de acceso al reporte de estado de resultados de servicios y deportes.
- ✓ Realizar la entrevista al Administrador general para analizar cómo llevan sus costos en la academia de golf.
- ✓ Evaluar si los reportes de estados de resultados contienen la información necesaria para la realización de la investigación.
- ✓ Evaluar el proceso de obtención de costos directos e indirectos por la academia de golf.
- ✓ Validar el Nuevo Sistema de Costos con la entrevista al Administrador General
- ✓ Implementar el nuevo sistema de costos desarrollado para la academia de golf.
- ✓ Se analizará los estados de resultados después de aplicado el sistema de costos.
- ✓ Se evaluará cómo influye el sistema de costos en la academia de golf comparándose los estados de resultados antes y después de la aplicación del nuevo sistema de costos.

2.2.1. Diseño cuasi experimental

De un solo grupo con observación antes y después.

O1 ----- X----- O2

Dónde:

O1 : fijación de precios antes de la aplicación de los costos por órdenes de trabajo.

O2 : fijación de precios después de la aplicación de los costos por órdenes de trabajo.

X : aplicación del sistema de costos por órdenes de trabajo.

2.2.2. Operacionalización de variables

Tabla N° 2 Operaciones de variables.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN	TIPO DE VARIABLE
Variable Dependiente: Fijación de precios	Herramienta estratégica, para mejorar la gestión. - Valor monetario que se le da a un bien, artículo o servicio específico.	✓ Modelos de fijación de precios.	Rendimiento de ventas.	Incremento de ventas, volumen de ventas	Optimo Medio No-optimo	Cuantitativa
			Costo total	Disminución costo total.		
Variable Independiente: Sistema de costos por órdenes de trabajo.	Se lleva en empresas donde cada producto o grupo de productos se fabrica de acuerdo con las especificaciones que solicita el cliente.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El grado de consumo de costos directos ✓ El grado de consumo de costos indirectos. 	Reporte de insumos directos. Reporte de costos indirectos.	Consumo de Costos Directos por orden de servicio. Consumo de Costos Indirectos por orden de servicio.	Optimo, Medio, No-optimo Optimo, Medio, No-optimo Optimo, Medio, No-optimo.	Cuantitativa.

Fuente: Elaboración propia

2.2.3. Recolección y procesamiento de datos

Con los datos de las hojas de Registro del Estado de Resultados se construirá la base de datos en el Programa Excel para posteriormente ser procesados en el programa SPSS.V.23.

Para complementar la información se realizará la entrevista al Administrador general antes y después de aplicado el sistema de costos la cual se encuentra en el anexo N° 1 y N° 2

2.2.3.1. Estadística descriptiva:

Los resultados serán presentados en cuadros bivariante con indicadores o ratios financieros antes y después de aplicados los costos por órdenes de trabajo.

Se adjuntará gráficos de barras o sector circular para facilitar la comprensión de resultados.

2.2.3.2. Estadística Inferencial:

Para determinar si existe diferencia significativa entre los indicadores de la fijación de precios antes y después aplicado el sistema, se aplicará la prueba CHI cuadrado. Si $P < 0.05$ existirá diferencia significativa esperando se confirme la hipótesis formulada.

CAPITULO III:

III. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

3.1.Aspectos generales

3.1.1. Razón Social

Asociación civil fundada el 13 de marzo del año 1966, se denomina GOLF Y COUNTRY CLUB DE TRUJILLO. Es una asociación social, cultural y deportiva sin fines de lucro.

3.1.2.Marco Institucional

3.1.2.1. Historia

La fundación del Golf y Country Club está íntimamente vinculada a un hidalgo promotor, que marcó época en Trujillo, don Guillermo Ganoza Vargas (foto), el cual, con un grupo de amigos, materializaron la idea de crear un centro de esparcimiento familiar. Muchas veces, don Guillermo, esposa e hijos, luego de dar vuelta por los alrededores de Trujillo, en la Plaza de Armas, después de buscar tranquilidad en Huanchaco, Shirán o recorrer las nuevas urbanizaciones, terminaba en la Plaza con un sabor de aburrimiento. Un centro de esparcimiento era indispensable, y así nació la idea por los años 1965, con el proyecto inicial de un Country Club, como el que existía en Lima. La iniciativa fue tomando forma.

Javier Ortiz de Zevallos, Eduardo Forga de San Marti, Luis Santa María Calderón, Gastón Romero Cárdenas, Emilio Jiménez Nieto, Alfredo Pinillos Hoyle, aportaron su entusiasmo, experiencia y posibilidades, dando forma inicial a este Country, comandados por Guillermo Ganoza Vargas.

En marzo de 1966, se plasma la idea y se constituye la "Inmobiliaria Trujillo Country Club S.A.", para reunir el capital con acciones que serían suscritas por los futuros socios del club. La calidad de socio, exigía tener una acción en la inmobiliaria. Después de elegir el terreno se dio inicio al proyecto que comprendía una piscina, grandes áreas verdes, comedor, terrazas. Inmediatamente surgieron propuestas para instalaciones complementarias de sauna, así como construir un gran campo de Golf de 18 hoyos; sin embargo, debido a la cuantiosa inversión se decidió que fueran nueve. Contribuyeron a este entusiasmo importantes arquitectos como Miguel Ángel Ganoza Plaza. Las reuniones se hacían en la casona de la ex-hacienda "El Gigante", hoy urbanización Primavera y se esbozó el primer estatuto de lo que sería el club, pues la inmobiliaria funcionaba en forma de sociedad

anónima. Recordamos que las reuniones de Asamblea terminaban con cocteles y almuerzos. El entusiasmo fue tal que aún sin existir todavía las primeras instalaciones, se realizó un almuerzo en la alameda de la ex-hacienda "La Encalada", a pleno viento y sol, superando todas las incomodidades, pues la idea había germinado y la trujillanidad estaba presente.

Por los inicios del año 1968 se conformó el Comité Promotor del Club, recayendo la presidencia en el Dr. Guillermo Vargas Ganoza y la Vice-Presidencia en el Dr. Gastón Romero Cárdenas. Se constituyó, pues, una segunda persona jurídica. La forma propuesta era que la inmobiliaria arrendara el local al Comité Organizador del Club. En marzo de 1969, avanzadas las construcciones, ya era necesario dar nacimiento oficial al Golf y Country Club, por lo que la Junta General de Accionistas del Club eligió a la primera Directiva de la institución, la cual estaría nuevamente encabezada por el Dr. Guillermo Ganoza Vargas. En la Asamblea de ese mismo mes, Javier Ortiz de Zevallos propuso la transformación de la Inmobiliaria en una Asociación Deportiva, lo cual se acordó con unanimidad, naciendo la "Institución Social Deportiva Golf y Country Club", la cual anualmente en marzo renueva su Junta Directiva.

Desde los primeros años, el Club permitía gozar de solaz esparcimiento; las familias concurrían a disfrutar de la piscina, la vegetación, los comedores, así como de los almuerzos dominicales, que eran amenizados por conocidas orquestas, y que se prolongaban muchas veces hasta las 5 de la tarde. Al mismo tiempo, los primeros golfistas hacían su incursión en el campo, mientras otros se iniciaban en la práctica de la equitación, del tenis y del frontón.

3.1.2.2. Registro único del contribuyente (ruc)

- Ruc: 20136138007
- Tipo Contribuyente: ASOCIACION
- Fecha de Inscripción: 13/05/1993
- Condición del contribuyente: Activo – Habido
- Representa legal: José Delgado de la Matta

3.1.2.3. Giro principal

- Actividad(es) económica(s):
Principal - CIU 92495 - OTRAS ACTIVIDADES DE
ESPARCIMIENTO

3.1.2.4. Visión

“Ser la institución social moderna y económicamente estable en la región que dentro de un compromiso ético promueve el deporte, el sano esparcimiento, el arte y la cultura entre los asociados y sus familias, proyectándose a la comunidad”.

3.1.2.5. Misión

“Somos una institución sólida que fomenta y realiza actividades sociales, culturales y deportivas que contribuyen a la recreación y buena calidad de vida de sus asociados y sus familias, en un marco de responsabilidad, sensibilidad social, modernidad y normas de buena conducta”.

3.1.2.6. Valores éticos y morales

1. Respeto
2. Solidaridad
3. Tolerancia
4. Respeto Mutuo
5. Cortesía
6. Compañerismo
7. Amistad
8. Equidad
9. Libertad
10. Justicia
11. Transparencia
12. Responsabilidad
13. Puntualidad
14. Autoestima
15. Superación
16. Honradez.

3.1.2.7. Asociados:

El club tiene 5 clases de asociados:

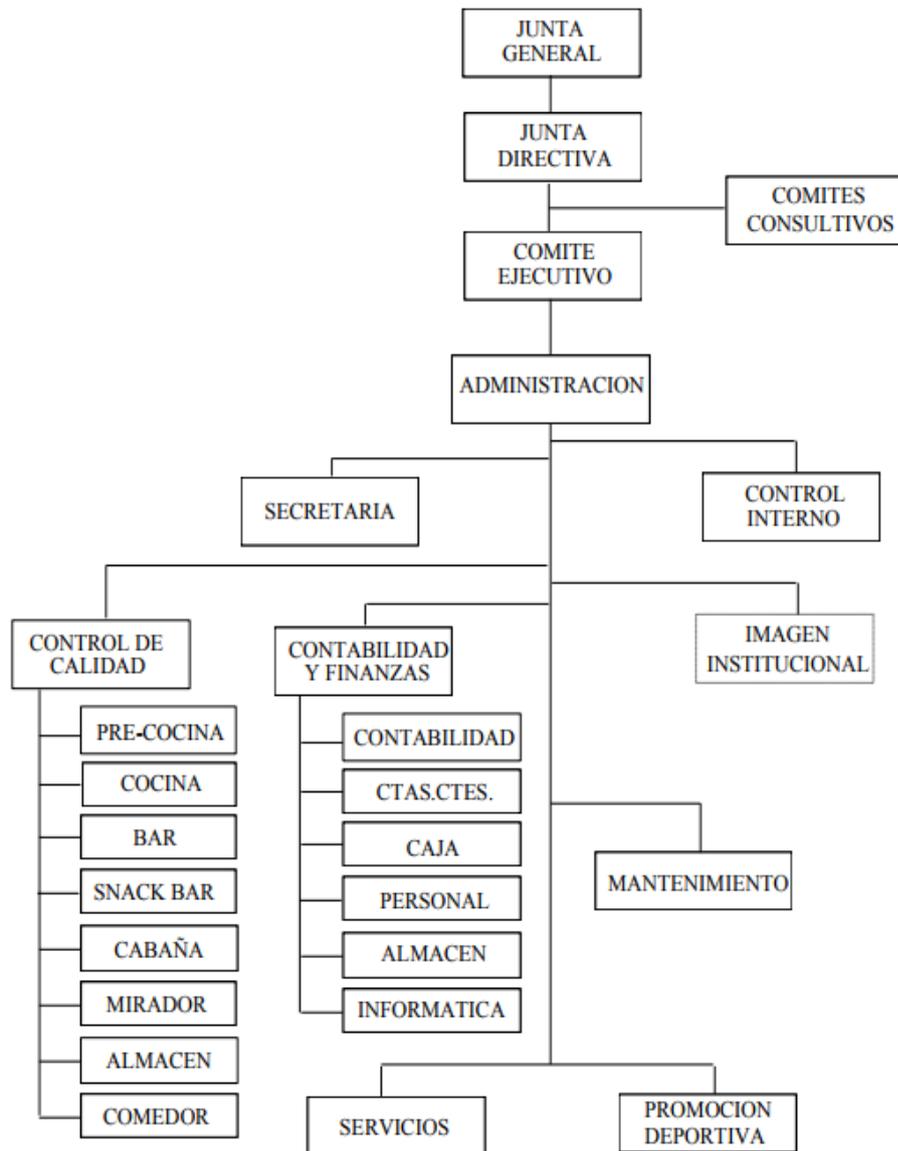
- Activos
- Transeúntes
- Ausentes
- Corporativos

3.1.2.8. Trabajadores

El club cuenta con 160 trabajadores (Fuente: oficial de personal)

3.1.2.9. Organigrama

Grafico N° 1: Organigrama - Asociación El Golf y Country Club de Trujillo



Fuente: Asociación El Golf y Country Club de Trujillo

3.1.2.10. Servicios

El servicio que ofrece el Golf y Country Club de Trujillo se detalla:

- **Restaurant**
 - ✓ Comedor principal
 - ✓ Cafetería
 - ✓ Snack
 - ✓ Bar “El hoyo”
 - ✓ Mirador

- **Sauna**

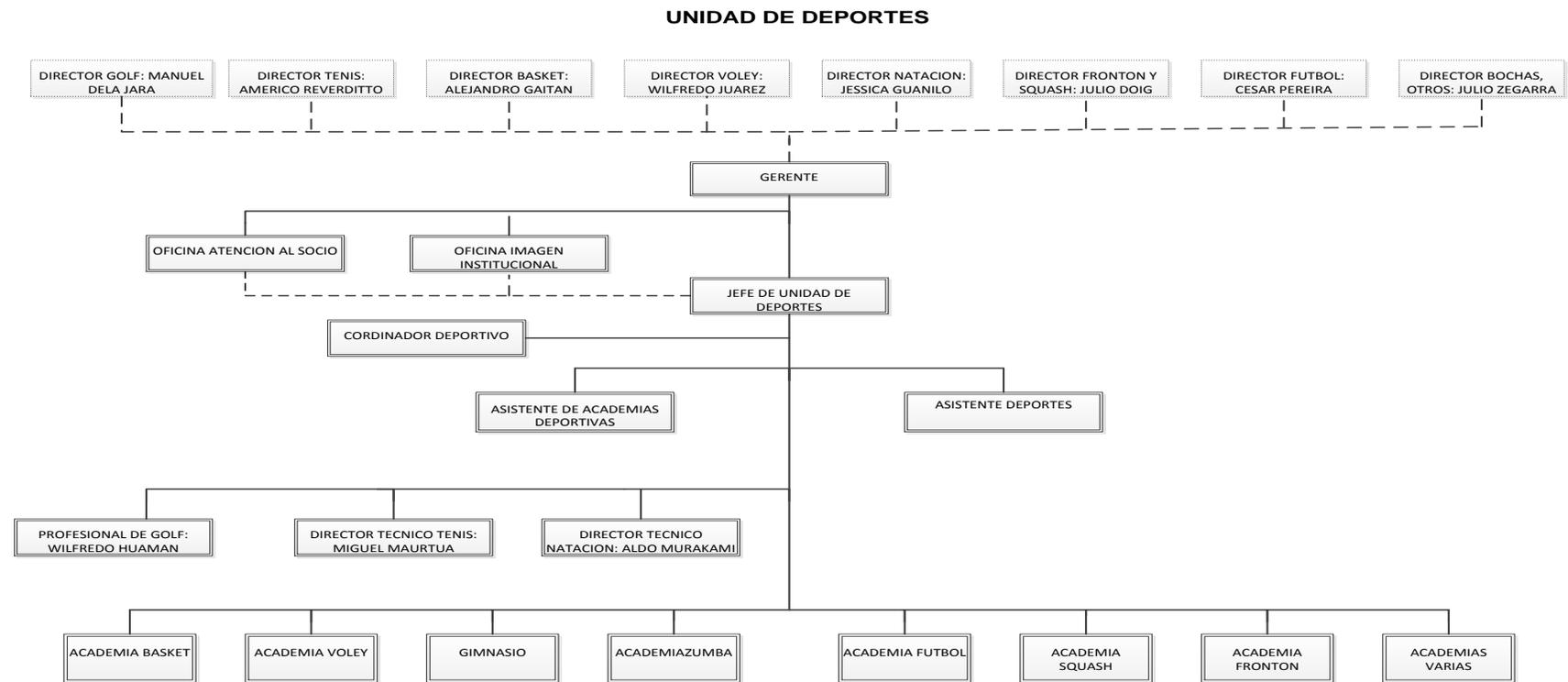
- **Eventos Socio- Culturales**
 - ✓ Alquiler de ambientes

- **Disciplinas Deportivas**
 - ✓ Academias de natación
 - ✓ Academia de tenis
 - ✓ Academia de golf
 - ✓ Academia de básquet
 - ✓ Academia frontón
 - ✓ Academia de futbol
 - ✓ Academia de judo
 - ✓ Gimnasio (maquinas, baile, gimnasia localizada)
 - ✓ Brochas y billas
 - ✓ Squash
 - ✓ Yoga

3.1.2.2. Funciones de la Unidad de Deportes

- Unidad de Deportes

Grafico N°2: Organigrama - Unidad de Deportes



Fuente: Asociación El Golf y Country Club de Trujillo

- **Jefe Unidad de Deportes**

Difundir, promover, organizar la cultura y actividad física y el deporte como aspecto fundamental en las actividades de esparcimiento de los socios y familiares; así como establecer objetivos, planes de operación, acciones y programas orientados a brindar servicios e instalaciones deportivas de calidad a los socios y familiares.

- **Coordinador Deportivo**

Organizar dirigir y supervisar los eventos y actividades deportivas planificadas por el Club, buscando generar rentabilidad, así como encargarse de la coordinación con los Directores Técnicos para la inscripción de los equipos de la Institución en competencias, cumpliendo los requisitos de las federaciones o clubes deportivos.

- **Asistente de Academias Deportivas**

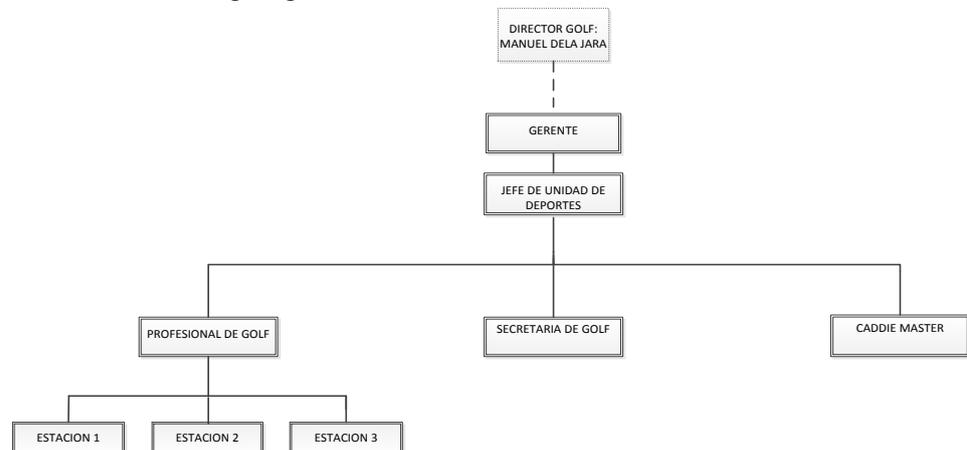
Brindar soporte administrativo y logístico a la Unidad de Deportes

- **Asistente de Deportes**

Brindar soporte administrativo y logístico a la Unidad de Deportes

- **Academia de Golf**

Grafico N°3: Organigrama – Academia de Golf



Fuente: Asociación El Golf y Country Club de Trujillo

- **Director de Golf/ Capitán de Cancha**

Difundir y promover el deporte Golf entre los socios, ofreciendo un servicio de excelencia en el campo de golf, manteniendo las reglas de etiqueta con campos utilizados con el objetivo de lograr las actividades de esparcimiento de los socios y familiares y formar equipos de alta competencia, buscando generar un mayor número de aficionados en el golf.

- **Profesional de Golf**
 Concretar, organizar, instruir y dinamizar actividades dirigidas hacia la iniciación deportiva en golf, preparación de cuadros y conformación de equipos de alta competencia, colaborando con la organización de competencias y eventos, velando en su totalidad física en condiciones de calidad, seguridad y de respeto al medio ambiente que proporcionen conseguir la satisfacción de los socios.
- **Profesor de golf- estación 01**
 Enseñar a los principiantes las reglas y las etiquetas de golf, fomentar disciplina, en forma lúdica, velando por su integridad física y los principios y fundamentos del golf, en condiciones de calidad, seguridad y de respeto al medio ambiente que permitan conseguir la satisfacción de los socios.
- **Profesor de golf-estación 02**
 Estudiar el nivel y la técnica particular de cada alumno para modificar las malas costumbres y posturas que existan en su modo de juego logrando la evolución en el aspecto técnico de posturas y movimientos a la hora de jugar golf, como también se enseñan nuevas técnicas hasta perfeccionarlas con el fin de lograr que mejore su score, velando por su integridad física en condiciones de calidad, seguridad y de respeto al medio ambiente y cuidado de la cancha que permitan conseguir la satisfacción de los socios.
- **Profesor de golf-estación 03**
 Trabajar detalles específicos del estilo de juego, mirando detalles que es lo que hace la diferencia a la hora de jugar, instruyendo al alumno sobre métodos de enseñanza avanzada sistema americano y europeo, con filmación y análisis de swing y ficha técnica para marcar errores, velando por su integridad física en condiciones de calidad, seguridad y de respeto al medio ambiente que permitan conseguir la satisfacción de los socios.
- **Caddie master**
 Realizar la supervisión de los Caddies, así como encargarse de que todas las actividades programadas se cumplan de acuerdo a las normas y reglamentos, velando por la integridad física en condiciones de calidad, seguridad y de respeto al medio ambiente que permitan conseguir la satisfacción de los socios.

CAPITULO IV

IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. Presentación y Discusión de Resultados

4.1.1. Objetivo Especifico 1

- ✓ Diagnosticar el costo de los servicios que brinda la academia de golf.

Hemos aplicado la técnica de la entrevista realizada al administrador general y la revisión de documentos aplicando el ratio de rendimiento de ventas.

La entrevista realizada al administrador general está en el Anexo N°1.

Tabla N° 3. Rendimiento de academia de golf en enero

GOLF	ENERO	
		IMPORTE
VENTAS		7,533.83
AUSPICIO TORNEO DE GOLF		
(-) COSTO DE SERVICIO - MANO OBRA		17,420.79
SUELDOS	10,074.00	
HORAS EXTRAS SUELDOS	272.12	
PROVISION GRATIFICACIONES EMPLEADOS	1,724.35	
PROVISION VACACIONES EMPLEADOS	862.18	
MOVILIDAD POR PLANILLA EMPLEADOS	312.00	
ESCOLARIDAD		
ALIMENTACION PERSONAL EMPLEADO	239.12	
ESSALUD 9%.	931.15	
CTS - EMPLEADOS.	1,005.87	
HONORARIOS PROFESORES ACADEMIAS DEPORTIVOS	2,000.00	
RESULTADO BRUTO		-9,886.96
(-) COSTO DE SERVICIO - COSTOS INDIRECTOS		87.61
DISEÑOS, CLISSET, FOTOLIT.	87.61	
RESULTADO DE OPERACIÓN		-9,974.57

Fuente: Área de Contabilidad de la Asociación El Golf y Country Club de Trujillo.

- ❖ Estado de Resultado brindado por Recursos Humanos, así es como la asociación lo continúa llevando, y llevando así sus costos indirectos.

Tabla N° 4. Ventas de servicio de golf en enero

ENERO			
PRECIO	SERVICIO	MATRICULADOS	VENTAS
200.00	GOLF JARDIN	4	800.00
200.00	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO	18	3,600.00
200.00	GOLF INTERMEDIO DIARIO	2	400.00
250.00	GOLF AVANZADO DIARIO	3	750.00
180.00	GOLF PRINCIPIANTE OFERTA	1	180.00
70.00	GOLF ADULTOS (PROMOCION)	3	210.00
375.00	GOLF DIARIO INVITADO	1	375.00
180.00	GOLF AVANZADO OFERTA INTERDIARIO	1	180.00
130.00	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO 1/2 MES	16	2,080.00
195.00	GOLF DIARIO INVITADO 1/2 MES	1	195.00
30.00	GOLF X CLASE	4	120.00
	TOTAL	54	8,890.00
	VENTA DEL SERVICIO	1.18	7,533.90
	IGV	18%	1,356.10

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ La información presentada son los EE. FF de la asociación, esta Tabla N°4 son las ventas realizadas de las distintas academias de Golf que se brinda en el Golf y Country Club de Trujillo.

Tabla N° 5. Rendimiento de academia de golf en febrero

GOLF	FEBRERO
	IMPORTE
VENTAS	3,172.27
AUSPICIO TORNEO DE GOLF	
(-) COSTO DE SERVICIO - MANO OBRA	17,110.74
SUELDOS	10,074.00
HORAS EXTRAS SUELDOS	183.80
PROVISION GRATIFICACIONES EMPLEADOS	1,709.63
PROVISION VACACIONES EMPLEADOS	854.82
MOVILIDAD POR PLANILLA EMPLEADOS	368.00
ESCOLARIDAD	
ALIMENTACION PERSONAL EMPLEADO	
ESSALUD 9% .	923.20
CTS - EMPLEADOS .	997.29
HONORARIOS PROFESORES ACADEMIAS DEPORTIVOS	2,000.00
RESULTADO BRUTO	-13,938.47
(-) COSTO DE SERVICIO - COSTOS INDIRECTOS	0.00
DISEÑOS, CLISSET, FOTOLIT.	
RESULTADO DE OPERACIÓN	-13,938.47

Fuente: Área de Contabilidad de la Asociación El Golf y Country Club de Trujillo

Tabla N°6. Ventas de servicio de golf en febrero

FEBRERO			
PRECIO	SERVICIO	MATRICULADOS	VENTAS
30.00	GOLF X CLASE	3	90.00
200.00	GOLF JARDIN	2	400.00
200.00	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO	7	1,400.00
130.00	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO 1/2 MES	6	780.00
70.00	GOLF ADULTOS (PROMOCION)	4	280.00
200.00	GOLF INTERMEDIO DIARIO	1	200.00
250.00	GOLF AVANZADO DIARIO	1	250.00
375.00	GOLF DIARIO INVITADO	1	375.00
	TOTAL	25	3,775.00
	VENTA DEL SERVICIO	1.18	3,199.15
	IGV	18%	575.85

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ También podemos apreciar en los Estados de resultados que hay un profesor que se le paga por planilla y también percibe un recibo por honorarios, esto fue convenido en el momento de su contrato.

Tabla N°7. Rendimiento de academia de golf en marzo

GOLF	MARZO
	IMPORTE
VENTAS	5,038.14
AUSPICIO TORNEO DE GOLF	
(-) COSTO DE SERVICIO - MANO OBRA	19,270.58
SUELDOS	10,074.00
HORAS EXTRAS SUELDOS	
PROVISION GRATIFICACIONES EMPLEADOS	1,679.00
PROVISION VACACIONES EMPLEADOS	839.50
MOVILIDAD POR PLANILLA EMPLEADOS	432.00
ESCOLARIDAD	940.00
ALIMENTACION PERSONAL EMPLEADO	
ESSALUD 9%	906.66
CTS - EMPLEADOS.	979.42
HONORARIOS PROFESORES ACADEMIAS DEPORTIVOS	3,420.00
RESULTADO BRUTO	-14,232.44
(-) COSTO DE SERVICIO - COSTOS INDIRECTOS	0.00
DISEÑOS, CLISSET, FOTOLIT.	
RESULTADO DE OPERACIÓN	-14,232.44

Fuente: Área de Contabilidad de la Asociación El Golf y Country Club de Trujillo

Tabla N°8. Ventas de servicio de golf en marzo

MARZO			
PRECIO	SERVICIO	MATRICULADOS	VENTAS
200.00	GOLF INTERMEDIO DIARIO	4	800.00
200.00	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO	12	2,400.00
180.00	GOLF PRINCIPIANTE OFERTA	4	720.00
130.00	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO 1/2 MES	4	520.00
70.00	GOLF ADULTOS (PROMOCION)	5	350.00
250.00	GOLF AVANZADO DIARIO	3	750.00
375.00	GOLF DIARIO INVITADO	1	375.00
30.00	GOLF X CLASE	1	30.00
	TOTAL	34	5,945.00
	VENTA DEL SERVICIO	1.18	5,038.14
	IGV	18%	906.86

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ En periodo de enero, febrero y marzo los servicios costaban 50.00 soles menos de lo que cuesta actualmente.

Aplicando el ratio por el mes de enero:

$$UT.VENTAS = \frac{UTILIDAD}{VENTAS} = \%$$

$$UT.VENTAS = \frac{-9,974.57}{7,533.83} = -132.39\%$$

Se aplicó el ratio de rendimiento de ventas, lo cual dio negativo.

Aplicando el ratio por el mes de febrero:

$$UT.VENTAS = \frac{UTILIDAD}{VENTAS} = \%$$

$$UT.VENTAS = \frac{-13,938.47}{3,172.27} = -439.38\%$$

Se aplicó el ratio de rendimiento de ventas, lo cual dio negativo.

Aplicando el ratio por el mes de marzo:

$$UT.VENTAS = \frac{UTILIDAD}{VENTAS} = \%$$

$$UT.VENTAS = \frac{-14,234.44}{5,038.14} = -282.53\%$$

Tabla N°9. Hoja de costos mano de obra

HOJA DE COSTOS DE MANO DE OBRA										
Registro del tiempo de mano de obra número: _____										
Nombre del empleado _____					Empleado n° _____					
Código de clasificación del empleado _____										
Inicio de semana: _____					Fin de semana: _____					
Trabajo Numero	Horas	L	M	M	J	V	S	D	Total	
	7-8		1	1	1	1	1			
	8-9		1	1	1	1	1			
	9-10		1	1	1	1	1			
	10-11		1	1	1	1	1			
	11-12						1			
	12-1						1			
	1-2						1			
	2-3	1	1	1	1	1	1			
	3-4	1	1	1	1	1				
	4-5	1	1	1	1	1				
	5-6:30	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5				
	6.30-7			0.5	0.5	0.5				
	Total	4.5	8.5	9	9	9	8		48	
Supervisor:					Fecha:				Horas Al Mes:	192

Fuente: Elaboración Propia

❖ Esta Tabla N°9 es la hoja de tiempo semanal de las horas que trabajan los profesores de la academia de Golf en el Golf y County Club

Tabla N°10. Planilla del mes de enero

CODIGO	NOMBRE	CARGO	AFP	CCO_DSC	I_BASICO	I_ASGFAM	I_HEDB	I_MOVLIDA	TOT_INGRESO	D_AFFPON	D_AFFCOM	D_AFFSEG	D_SNP	D_ADEQUIN	D_RTASTA	D_MASVIDA	D_SEGRIM	D_SCOTIA	D_BIF	D_OROJAS	TOT_DSCITOS	NETO	TRB_APORTE	A_ESSALUD
350204	FEBRE PARIHUAMAN WILSON JAVIER	PROFESOR DE GOLF	SPP - Prima	GOLF - ACADEMIA	1,440.00	85.00	88.96	104.00	1,717.96	161.40	25.82	21.95		572.00		5.00					786.17	931.79	209.17	145.26
10093865	HUAMAN GONZALES WILFREDO WILLY	PROFESOR DE GOLF	SPP - Profuturo	GOLF - ACADEMIA	5,500.00	85.00			5,585.00	558.50	94.39	75.96		2,200.00	494.39		33.00			80.00	3,536.24	2,048.76	728.85	502.65
350450	PEREZ CAVERO EDWIN ARMANDO	JEFE DEL CAMPO DE GOLF	SPP - Integra	GOLF - ACADEMIA	1,647.00	85.00	101.03	104.00	1,937.03	183.30	28.41	24.93		454.80	12.04				326.35		1,029.83	907.20	236.64	164.97
350552	PEREZ CAVERO PEDRO PAUL	AUXILIAR DE LA ACADEMIA DE GOLF	D.L. 19990 - Sistema Nacional de Pensiones - ONP	GOLF - ACADEMIA	1,147.00	85.00	82.13	104.00	1,418.13				170.84	454.80				352.50			978.14	439.99	170.84	118.27
					9,734.00	340.00	272.12	312.00	10,658.12	903.20	148.62	122.84	170.84	3,681.60	506.43	5.00	33.00	352.50	326.35	80.00	6,330.38	4,327.74	1,345.50	931.15

Fuente: Área de Recursos Humanos de la Asociación El Golf y Country Club de Trujillo

Tabla N°11. Planilla del mes de febrero

CODIGO	NOMBRE	CARGO	AFP	CCO_DSC	I_BASICO	I_ASGFAM	I_HEDB	I_MOVLIDA	TOT_INGRESO	D_AFFPON	D_AFFCOM	D_AFFSEG	D_SNP	D_ADEQUIN	D_RTASTA	D_MASVIDA	D_SEGRIM	D_SCOTIA	D_BIF	D_OROJAS	TOT_DSCITOS	NETO	TRB_APORTE	A_ESSALUD
350204	FEBRE PARIHUAMAN WILSON JAVIER	PROFESOR DE GOLF	SPP - Prima	GOLF - ACADEMIA	1,440.00	85.00	101.67	96.00	1,722.67	162.67	26.03	22.12		572.00		5.00					787.82	934.85	210.82	146.40
10093865	HUAMAN GONZALES WILFREDO WILLY	PROFESOR DE GOLF	SPP - Profuturo	GOLF - ACADEMIA	5,500.00	85.00		96.00	5,681.00	558.50	94.39	75.96		2,200.00	508.34		33.00			80.00	3,550.19	2,130.81	728.85	502.65
350450	PEREZ CAVERO EDWIN ARMANDO	JEFE DEL CAMPO DE GOLF	SPP - Integra	GOLF - ACADEMIA	1,647.00	85.00		80.00	1,812.00	173.20	26.85	23.56		658.00	0.33				326.35		1,208.29	603.71	223.61	155.88
350552	PEREZ CAVERO PEDRO PAUL	AUXILIAR DE LA ACADEMIA DE GOLF	D.L. 19990 - Sistema Nacional de Pensiones - ONP	GOLF - ACADEMIA	1,147.00	85.00	82.13	96.00	1,410.13				170.84	454.80				352.50			978.14	431.99	170.84	118.27
					9,734.00	340.00	183.80	368.00	10,625.80	894.37	147.27	121.64	170.84	3,884.80	508.67	5.00	33.00	352.50	326.35	80.00	6,524.44	4,101.36	1,334.12	923.20

Fuente: Área de Recursos Humanos de la Asociación El Golf y Country Club de Trujillo

Tabla N°12. Planilla del mes de marzo

CODIGO	NOMBRE	CARGO	AFP	CCO_DSC	I_BASICO	I_ASGFAM	I_ESCOEM	I_MOVLIDA	TOT_INGRESO	D_AFFPON	D_AFFCOM	D_AFFSEG	D_SNP	D_ADEQUIN	D_RTASTA	D_MASVIDA	D_SEGRIM	D_SCOTIA	D_BIF	D_OROJAS	TOT_DSCITOS	NETO	TRB_APORTE	A_ESSALUD
350204	FEBRE PARIHUAMAN WILSON JAVIER	PROFESOR DE GOLF	SPP - Prima	GOLF - ACADEMIA	1,440.00	85.00		108.00	1,633.00	152.50	24.40	20.74		572.00		5.00					774.64	858.36	197.64	137.25
10093865	HUAMAN GONZALES WILFREDO WILLY	PROFESOR DE GOLF	SPP - Profuturo	GOLF - ACADEMIA	5,500.00	85.00		108.00	5,693.00	558.50	94.39	75.96		2,200.00	495.89		33.00			80.00	3,537.74	2,155.26	728.85	502.65
350450	PEREZ CAVERO EDWIN ARMANDO	JEFE DEL CAMPO DE GOLF	SPP - Integra	GOLF - ACADEMIA	1,647.00	85.00	235.00	108.00	2,075.00	173.20	26.85	23.56		658.00	20.87				326.35		1,228.83	846.17	223.61	155.88
350552	PEREZ CAVERO PEDRO PAUL	AUXILIAR DE LA ACADEMIA DE GOLF	D.L. 19990 - Sistema Nacional de Pensiones - ONP	GOLF - ACADEMIA	1,147.00	85.00	235.00	108.00	1,575.00				160.16	454.80				352.50			967.46	607.54	160.16	110.88
					9,734.00	340.00	470.00	432.00	10,976.00	884.20	145.64	120.26	160.16	3,884.80	516.76	5.00	33.00	352.50	326.35	80.00	6,508.67	4,467.33	1,310.26	906.66

Fuente: Área de Recursos Humanos de la Asociación El Golf y Country Club de Trujillo

4.1.2. Objetivo Especifico 2

- ✓ Diseñar e implementar el sistema de costos por órdenes de trabajo para el servicio de la academia de golf.

Diseñamos el sistema de costeo por órdenes de trabajo para empresas industriales adaptado para empresas de servicios, la cual consiste en clasificar costos directos y costos indirectos y buscar una relación causal para estimar los costos tanto directos como indirectos.

Tabla N°13. Rendimiento de academia de golf según mes

GOLF	MES	
		IMPORTE
VENTAS		7,533.83
AUSPICIO TORNEO DE GOLF		
(-) COSTO DE SERVICIO - MANO OBRA		10,166.11
SUELDOS	12,574.00	
PROVISION GRATIFICACIONES EMPLEADOS	2,095.67	
PROVISION VACACIONES EMPLEADOS	1,019.50	
MOVILIDAD POR PLANILLA EMPLEADOS	312.00	
ESSALUD 9% .	1,159.74	
CTS - EMPLEADOS .	1,102.94	
TOTAL DSCTOS	8,097.74	
RESULTADO BRUTO		-2,632.28
(-) COSTO DE SERVICIO - COSTOS INDIRECTOS		1,982.00
EQUIPOS	710.35	
LUZ	47.93	
AGUA	6.63	
OFICINA DE DEP.	1,217.08	
RESULTADO DE OPERACIÓN		-4,614.27

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ En este Estado, quitamos el recibo por honorario del profesor Willy Huamán y se le paga en planilla.

Tabla N°14. Ventas según mes

MES			
PRECIO	SERVICIO	MATRICULADOS	VENTAS
200.00	GOLF JARDIN	4	800.00
200.00	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO	18	3,600.00
200.00	GOLF INTERMEDIO DIARIO	2	400.00
250.00	GOLF AVANZADO DIARIO	3	750.00
180.00	GOLF PRINCIPIANTE OFERTA	1	180.00
70.00	GOLF ADULTOS (PROMOCION)	3	210.00
375.00	GOLF DIARIO INVITADO	1	375.00
180.00	GOLF AVANZADO OFERTA INTERDIARIO	1	180.00
130.00	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO 1/2 MES	16	2,080.00
195.00	GOLF DIARIO INVITADO 1/2 MES	1	195.00
30.00	GOLF X CLASE	4	120.00
	TOTAL	54	8,890.00
	VENTA DEL SERVICIO	1.18	7,533.90
	IGV	18%	1,356.10

Fuente: Elaboración Propia

Aplicando el ratio por un mes:

$$UT.VENTAS = \frac{UTILIDAD}{VENTAS} = \%$$

$$UT.VENTAS = \frac{-4,614.27}{7,533.83} = -0.612\%$$

Tabla N°15. Mano de obra directa – Profesores y auxiliares.

GOLF-ACADEMIA			SUELDO	HORAS TRAB.
1	HUAMAN GONZALES WILFREDO WILLY	PROFESOR DE GOLF	11,519.28	192.00
2	FEBRE PARIHUAMAN WILSON JAVIER	PROFESOR DE GOLF	2,289.06	192.00
3	PEREZ CAVERO EDWIN ARMANDO	AUXILIAR DE LA ACADEMIA DE GOLF	2,584.17	192.00
4	PEREZ CAVERO PEDRO PAUL	AUXILIAR DE LA ACADEMIA DE GOLF	1,871.34	192.00
			18,263.85	768.00

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ En este cuadro de Mano de Obra también ya no tenemos los 2,000 de recibo por honorarios en el cual se le pagaba al profesor Huamán Gonzales, lo cual disminuye el saldo a 18,263.85 en costo total de Mano

de Obra Directa y un total de horas trabajadas de 384 ya que reducirían las horas.

Tabla N°16. Mano de obra directa - Ayudantes

GOLF-OFCINA			HORAS TRAB.	
1	ACUÑA HURTADO JUAN	AYUDANTE LIMPIEZA	1,833.16	192
2	ARREDO QUISPE SEGUNDO	CADDIE MASTER	2,241.63	192
TOTAL			4,074.79	384
PRORRATEADO		17.50%	713.09	67

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°17. Tipos de socios

CÓDIGO	TIPO	CANTIDAD	PORCENTAJE
00		4	0.08%
01	ACTIVOS	1950	40.00%
02	AUSENTE	228	4.68%
03	TRANSEÚNTE	7	0.14%
04	SEPARADO	1968	40.37%
05	RENUNCIANTE	307	6.30%
06	FALLECIDOS	41	0.84%
07	TITULARES	12	0.25%
08	VIUDAS	178	3.65%
09	EXCLUIDO	1	0.02%
10	AFILIADOS CORP. CADUCOS	29	0.59%
11	SOCIOS CORP. RENUNCIANTES	2	0.04%
12	SOCIOS TRANSEÚNTES CADUCOS	148	3.04%
TOTAL		4875	100%

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Tomamos el total de todos los socios del patrón de socios que nos arroja el sistema SPRINTER para poder clasificar cuales son los socios que se encuentran activos durante este tiempo.

Tabla N°18. Costos directos

SOCIOS GOLFISTAS	200	100%
ACADEMIAS	35	17.50%

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Ya teniendo el total de socios activos en actualmente en el club, verificamos el universo de socios que realmente practican el deporte Golf, para poder realizar el método de prorrateo que usan en la Asociación para distribuir todos los costos directos.

Tabla N°19. Mano de obra directa - Operarios

CAMPO DE GOLF				HORAS TRAB
1	BAZÁN CHICOMA JUAN	OBRERO	1,718.59	192
2	BAZÁN CHICOMA RAFAEL	OBRERO	1,586.93	192
3	BERENZO RONDO JOSÉ	OBRERO	1,586.93	192
4	CASTRO ROJAS CESAR	OBRERO	1,718.59	192
5	GARCIA GARCIA MANOLO	OBRERO	1,586.93	192
6	GARCIA LUNA LUCIO	OBRERO	1,610.06	192
7	HURTADO MEREGILDO NICOLAS	OBRERO	1,373.45	192
8	JARA CALDERON ELISEO ABAT	OBRERO	1,743.49	192
9	MARTINEZ MENGOLE SEGUNDO	OBRERO	1,586.93	192
10	MARTINEZ MENGOLE VICTOR	OBRERO	1,871.59	192
11	NEYRA ORDOÑEZ JOSE MIGUEL	OBRERO	1,252.47	192
12	PAREDES MELQUIADES LUIS	OBRERO	1,373.45	192
13	PECHE RENGIFO ALEXANDER	OBRERO	1,252.47	192
14	PIMINCHUMO GORDILLO JAIME	OBRERO	1,718.59	192
15	RODRIGUEZ ANDRADE FÉLIX	OBRERO	1,718.59	192
16	RODRIGUEZ CASTAÑEDA SEGUNDO	OBRERO	1,718.59	192
17	RODRIGUEZ TOLENTINO MARINO	OBRERO	2,546.65	192
18	VALDERRAMA SERIN SILOS	OBRERO	1,718.59	192
TOTAL			29,682.88	3,456
PRORRATEADO		17.50%	5,194.50	604

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ Esto viene a ser el costo de todos los obreros que trabajan en el mantenimiento solo de la cancha de golf en la asociación, están incluyendo todos sus beneficios, como son CTS, gratificaciones, horas extra, ESSALUD, ONP o AFP, etc.

Tabla N°20. Total de mano de obra directa

TOTAL COSTOS DIRECTOS POR MOD	24,171.44
TOTAL HORAS TRABAJADAS POR MANO DE OBRA DIRECTA	1,440.00
TASA PRESUPUESTADA DE COSTOS DIRECTOS	16.79

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ Sumando todos los datos de cada cuadro podemos llegar a la conclusión que el total de la mano de obra directa es de 24,171.44, donde sumamos: **Tabla N°15.** Mano de obra directa – Profesores y auxiliares, **Tabla N°16.** Mano de obra directa – Ayudantes, y **Tabla N°19.** Mano de obra directa – Operarios.

Tabla N°21. Planilla mensual, como lo deben de realizar

N°	TRABAJADOR	INGRESOS							
		BÁSICO	ASIG. FAMILIAR	REMUNERACIÓN COMPUTABLE	HORAS EXTRAS	MOVILIDAD	GRATIFICACIÓN	CTS	TOTAL INGRESO
1	HUAMAN GONZALES WILFREDO WILLY	8,000.00	85.00	8,085.00			1347.50	692.47	8,085.00
2	FEBRE PARIHUAMAN WILSON JAVIER	1,440.00	85.00	1,525.00	88.96	104.00	254.17	139.28	1,629.00
3	PEREZ CAVERO EDWIN ARMANDO	1,647.00	85.00	1,732.00	101.03	104.00	288.67	157.01	1,836.00
4	PEREZ CAVERO PEDRO PAUL	1,147.00	85.00	1,232.00	82.13	104.00	205.33	114.19	1,336.00
	TOTALES	12,234.00	340.00	12,574.00	272.12	312.00	2095.67	1,102.94	12,886.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°21. Planilla mensual, como lo deben de realizar (continuación)

DEDUCCIONES						
AFP	ONP	RTA 5TA CAT	TOTAL DESCUENTOS	ESSALUD	VACACIONES	COSTO TOTAL MOD
729.27		1,069.25	5124.65	727.65	666.67	11,519.28
198.25			779.25	146.61	120.00	2,289.06
224.36			1221.55	165.24	137.25	2,584.17
	160.99		972.29	120.24	95.58	1,871.34
1151.88	160.99	1,069.25	8097.74	1159.74	1019.50	18,263.85

Fuente: Elaboración propia

❖ El reporte de Planilla Mensual de personal de mano de obra de academia de golf

Tabla N°22. Costos indirectos

EQUIPOS		HISTÓRICO	TASA	SALDO INICIAL	APLICADO 2017
1	01 EQUIPOS DE PALOS DE GOLF –GOLF	1,848.60	10%	1,571.31	15.41
2	01 EQUIPO DE PALOS DE GOLF	614.40	10%	506.83	5.12
3	01 EQUIPO DE PALOS DE GOLF	368.64	10%	304.13	3.07
4	01 TAZA PARA HOYOS DE GOLF	539.51	10%	445.10	4.50
5	13 BARANDAS METÁLICAS-CAMPO GOLF	846.06	10%	606.34	7.05
6	07 ESTRUCTURAS METÁLICAS-CAMPO GOLF	2,580.08	10%	1,849.49	21.50
7	18 VIGUETAS DE GOLF	2,457.63	10%	1,044.49	20.48
8	ESTUCHE CON 06 PALOS DE GOLF – GOLF	330.51	10%	126.70	2.75
9	MALETA CON PALOS DE GOLF NIÑO – GOLF	330.51	10%	126.70	2.75
10	1 TELEVISOR LG 42" PLASMA – GOLF	889.83	10%	237.29	7.42
11	3 TACHOS RECOLECTORES MEGAFORTE #220 (185 L)	432.20	10%	176.48	3.60
12	01 FILMADORA MINI TRIPODE -GOLF	939.98	10%	712.82	7.83
13	30 CONOS	30.00		88.50	88.50
14	10 HULA HULA	10.00		132.16	132.16
15	2 PELOTAS MEDICINALES 1KG	2.00		158.00	158.00
16	2 PELOTAS MEDICINALES 2KG	2.00		174.00	174.00
17	3 SALTA SOGA	3.00		16.20	16.20
18	2 BANDAS ELÁSTICAS	2.00		40.00	40.00
TOTAL					710.35

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ Todos los costos indirectos que incurren para el servicio de la academia golf, no tomamos las pelotas y los palos de golf porque las pelotas son donadas por otros clubes y los palos de golf los alumnos inscrito traen sus propios palos de golf, por lo que solo se tiene unos cuantos.

Tabla N°23. Distribución energía eléctrica 2017, Rubro golf

RUBRO	%	ENERO (S/.)	FEBRERO (S/.)	MARZO (S/.)
GOLF	10%	2,396.63	2,869.09	3,065.32
ACADEMIA DE GOLF	2%	47.93	57.38	61.31

Fuente: Brindado por el Área de contabilidad general

Tabla N°24. Distribución energía eléctrica 2017

DISTRIBUCIÓN ENERGÍA ELÉCTRICA 2017		ENERO (S/.)	FEBRERO (S/.)	MARZO (S/.)	TOTAL (S/.)
RUBRO	%	23,966.33	28,690.94	30,653.17	83,310.44
ADMINISTRACIÓN	15%	3,594.95	4,303.64	4,597.98	12,496.72
GOLF	10%	2,396.63	2,869.09	3,065.32	8,331.04
TENIS	10%	2,396.63	2,869.09	3,065.32	8,331.04
NATACIÓN	10%	2,396.63	2,869.09	3,065.32	8,331.04
GIMNASIO	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
FUTBOL	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
BÁSQUET	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
VÓLEY	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
SQUASH	3%	599.16	717.27	766.33	2,082.76
SAUNA	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
COMEDOR	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
BAR	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
PANADERÍA	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
CAFETERÍA	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
CABANA	3%	599.16	717.27	766.33	2,082.76
SNACK	5%	1,198.32	1,434.55	1,532.66	4,165.52
TOTAL	100%	23,966.33	28,690.94	30,653.17	83,310.59

Fuente: Brindado por Área de contabilidad general del Golf y County Club

- ❖ Según información brindada por el Golf y Country Club de las notas de los EE. FF. realizan del prorrateo de todos los servicios que se brindan para hacer la distribución de la energía eléctrica de cada mes.

Tabla N°25. Distribución agua y desagüe 2017, rubro golf

RUBRO	%	ENERO (S/.)	FEBRERO (S/.)	MARZO (S/.)
GOLF	10%	331.57	362.87	590.01
ACADEMIA DE GOLF	2%	6.63	7.26	11.80

Fuente: Brindado por el Área de contabilidad general

Tabla N°26. Distribución agua y desagüe 2017

DISTRIBUCIÓN AGUA Y DESAGÜE 2017		ENERO (S/.)	FEBRERO (S/.)	MARZO (S/.)	TOTAL (S/.)
RUBRO	%	23,966.33	28,690.94	30,653.17	83,310.44
ADMINISTRACIÓN		3,315.68	3,628.69	5,900.12	12,844.49
GOLF	15%	497.35	544.30	885.02	1,926.67
TENIS	10%	331.57	362.87	590.01	1,284.45
NATACIÓN	10%	331.57	362.87	590.01	1,284.45
GIMNASIO	10%	331.57	362.87	590.01	1,284.45
FUTBOL	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
BÁSQUET	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
VÓLEY	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
SQUASH	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
SAUNA	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
COMEDOR	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
BAR	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
PANADERÍA	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
CAFETERÍA	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
CABAÑA	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
SNACK	5%	165.78	181.43	295.01	642.22
TOTAL	100%	3,315.68	3,628.69	5,900.12	12,844.49

Fuente: Brindado por Área de contabilidad general del Golf y County Club

- ❖ Según información brindada por el Golf y Country Club de las notas de los EE. FF. realizan del prorrateo de todos los servicios que se brindan para hacer la distribución del agua y desagüe de cada mes.

Tabla N°27. Costos indirectos fijos

OFICINA DEPORTES		
CASTILLO ESPINOZA JUAN	JEFE DE DEPORTES	4,390.76
VERASTEGUI ESCOBAR DORIS	ASIST. DE LA OF.DE DEP.	1,424.00
DIAZ CHIGNE KEVIN JESUS	ASIST. DE DEPORTES	1,140.00
PRORRATEO	17.50%	1,217.08

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ Es el costo fijo de las oficinas administrativas en los que se incurre para brindar el servicio de la academia de golf, prorrateando por el número de socios que participan en las distintas academias que tiene el área de deportes contra los que se inscriben en la academia de golf.

Tabla N°28. Total costos indirectos

TOTAL COSTOS INDIRECTOS	
710.35	EQUIPOS
47.93	LUZ
6.63	AGUA
1,217.08	OFICINA DE DEPORTES
1,982.00	TOTAL

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ Esta **Tabla N° 28** nos muestra el total de todos los costos directos y costos indirectos en que realmente se incurre para brindar el servicio de la academia de golf en el Golf y Country Club de Trujillo.
- ❖ Como vemos también se toma la depreciación mensual de los equipos que se utilizan en la academia un prorrateado de la luz, como también del agua y desagüe, un porcentaje del costo total de las oficinas, porque no solo influye en la academia golf sino también en las distintas academias que brinda la asociación.
- ❖ Esto nos arroja un resultado real de la ganancia o pérdida que se tendría por el servicio de la academia de golf en el Golf y Country Club de Trujillo.
- ❖ Podemos realizar una fijación de precios conforme a los costos estimados por cada servicio de la academia de golf en el Golf y Country Club de Trujillo.

Tabla N° 29. Costos directos y costos indirectos en los que incurren para todos los servicios

TIPO	MENSUAL
COSTO DIRECTO	24,171.44
COSTO INDIRECTO	1,982.00
TOTAL DE COSTOS DE LA ACADEMIA DE GOLF	26,153.44
HORAS TRABAJADAS	157
COSTO POR HORA	166.58
TOTAL ALUMNOS POR SERVICIO	135

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Son los costos en que se incurre para brindar el servicio de la academia de golf en el Golf y Country Club de Trujillo.

Tabla N° 30. Servicio de golf adulto

SERVICIO ADULTO 70.00	
1	HORA
4	DÍAS
4	SEMANAS
16	HORAS MES
3	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO-GOLF ADULTO
70.00	PRECIO DE VENTA
210.00	VENTAS DEL SERVICIO
2,665.32	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
- 2,455.32	PERDIDA DEL SERVICIO
38	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf adulto que se realiza en el horario de la mañana de 07.00 am – 11.00 am, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora y tiene muy poca acogida por los socios en todos estos meses el máximo que se inscriben en ese servicio es de 3 alumnos y tiene 4 horarios, generándonos grandes pérdidas.

Tabla N° 31. Servicio de golf jardín

SERVICIO JARDÍN 200.00	
1	HORA
5	DÍAS
4	SEMANAS
20	HORAS MES
4	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO -GOLF JARDÍN
200.00	PRECIO DE VENTA
800.00	VENTAS DEL SERVICIO
3,331.65	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-2,531.65	PERDIDA DEL SERVICIO
17	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf jardín que se realiza en el horario de la tarde de 02.00 pm – 3.00 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora y tiene muy poca acogida por los socios en todos estos meses el máximo que se inscriben en ese servicio es de 4 alumnos y tiene 1 horario, generándonos pérdidas.

Tabla N° 32. Servicio de golf principiante

SERVICIO PRINCIPIANTE 200.00	
1	HORA
5	DÍAS
4	SEMANAS
20	HORAS MES
18	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO-GOLF PRINCIPIANTE DIARIO
200.00	PRECIO DE VENTA
3,600.00	VENTAS DEL SERVICIO
3,331.65	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
268.35	GANANCIA DEL SERVICIO
17	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf principiante que se realiza en el horario de 03.00 pm – 4.00 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora y es el servicio de academia de golf que tiene más acogida por los socios en todos estos meses el máximo que se inscriben en ese servicio es de 18 alumnos y tiene 1 horario, en donde se cubre todos los costos en que se incurren para brindar ese servicio, es el único servicio de la academia de golf que no nos genera pérdida.

Tabla N° 33 Servicio de golf intermedio

SERVICIO INTERMEDIO 200.00	
1	HORA
5	DÍAS
4	SEMANAS
20	HORAS MES
2	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO-GOLF INTERMEDIO
200.00	PRECIO DE VENTA
400.00	VENTAS DEL SERVICIO
3,331.65	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
- 2,931.65	PERDIDA DEL SERVICIO
17	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf intermedio que se realiza en el horario de la tarde de 04.00 pm – 5.00 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora y es el servicio no tiene mucha acogida por los socios en todos estos meses pasados el máximo que se inscriben en ese servicio es de 2 alumnos y tiene 1 horario.

Tabla N° 34. Servicio de golf avanzado

SERVICIO AVANZADO 250.00	
1.5	HORA
5	DÍAS
4	SEMANAS
30	HORAS MES
3	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO-GOLF AVANZADO DIARIO
250.00	PRECIO DE VENTA
750.00	VENTAS DEL SERVICIO
4,997.47	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
- 4,247.47	PERDIDA DEL SERVICIO
20	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf avanzado que se realiza en el horario de la tarde de 05.00 pm – 6.30 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora y es el servicio no tiene mucha acogida por los socios en todos estos meses pasados el máximo que se inscriben en ese servicio es de 3 alumnos y tiene 1 horario, como podemos apreciar en el cuadro anterior las pérdidas por ese servicio son altas ya que se brinda media hora más de los otros servicios de golf.

Tabla N° 35. Servicio de golf nietos o invitados

SERVICIO NIETOS 375.00	
1	HORA
5	DÍAS
4	SEMANAS
20	HORAS MES
1	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO-NIETO SOCIO
375.00	PRECIO DE VENTA
375.00	VENTAS DEL SERVICIO
3,331.65	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-2,956.65	PERDIDA DEL SERVICIO
9	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf nietos o invitados que se realiza en el horario de la tarde de 02.00 pm – 3.00 pm, 03.00 pm – 4.00 pm, 04.00 pm – 5.00 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora, no tiene mucha acogida, actualmente se prohibieron invitados si no es nieto de socio o padre del socio.
- ❖ En todos estos meses pasados el máximo que se inscriben en ese servicio es de 1 alumnos y tiene 3 horarios en cual inscribirse, como podemos apreciar en el cuadro anterior las pérdidas por ese servicio son altas.

Tabla N° 36. Servicio de golf por clase

SERVICIO POR CLASE 30.00	
1	HORA
1	DÍAS
0	SEMANAS
1	HORAS MES
3	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO-GOLF X CLASE
30.00	PRECIO DE VENTA
90.00	VENTAS DEL SERVICIO
166.58	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-76.58	PERDIDA DEL SERVICIO
6	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf por clase que se realiza en cualquier horario de academia ya antes mostrado, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora y es el servicio no tiene mucha acogida por los socios en todos estos meses pasados el máximo que se inscriben en ese servicio es de 3 alumnos y tiene 1 horario, como podemos apreciar en el cuadro anterior las pérdidas por ese servicio son altas.

Tabla N° 37. Servicio de golf principiante medio mes

SERVICIO PRINCIPIANTE MEDIO MES 130.00	
1	HORA
5	DÍAS
2	SEMANAS
10	HORAS MES
9	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO-GOLF PRINCIPIANTE DIARIO 1/2 MES
130.00	PRECIO DE VENTA
1,170.00	VENTAS DEL SERVICIO
1,665.82	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-495.82	PERDIDA DEL SERVICIO
13	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf principiante medio mes que se realiza de 03.00 pm – 4.00 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora, pero se realiza del 1 al 15 o del 16 al 31 del mes y es el servicio no tiene mucha acogida por los socios en todos estos meses pasados el máximo que se inscriben en ese servicio es de 9 alumnos y tiene 1 horario, como podemos apreciar en el cuadro anterior nos genera pérdidas.

Tabla N° 38. Servicio de golf oferta

SERVICIO OFERTA 180.00	
1	HORA
5	DÍAS
4	SEMANAS
20	HORAS MES
2	ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SERVICIO-GOLF PRINCIPIANTE OFERTA
180.00	PRECIO DE VENTA
360.00	VENTAS DEL SERVICIO
3,331.65	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-2,971.65	PERDIDA DEL SERVICIO
19	PUNTO DE EQUILIBRIO DE ALUMNOS

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf oferta, se realiza en cualquier horario de academia ya antes mostrado, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora y es el servicio no tiene mucha acogida por los socios en todos estos meses pasados el máximo que se inscriben en ese servicio es de 2 alumnos y tiene 1 horario, como podemos apreciar en el cuadro anterior las pérdidas por ese servicio son altas.

4.1.3. Objetivo Especifico 3

- ✓ Aplicar el sistema de costos por órdenes de trabajo en el servicio de la academia de golf.

Tabla N° 39. Mano de obra directa – Profesores y auxiliares, con sistema de costos por órdenes de trabajo.

	GOLF-ACADEMIA	CARGO	SUELDO	HORAS TRAB.
1	HUAMAN GONZALES WILFREDO WILLY	PROFESOR DE GOLF	5,816.69	96
2	FEBRE PARIHUAMAN WILSON JAVIER	PROFESOR DE GOLF	1,262.59	96
3	PEREZ CAVERO EDWIN ARMANDO	AUXILIAR DE LA ACADEMIA DE GOLF	1,410.14	96
4	PEREZ CAVERO PEDRO PAUL	AUXILIAR DE LA ACADEMIA DE GOLF	1,053.73	96
COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA DIRECTA			9,543.16	384

Fuente: Elaboración propia

- ❖ La mano de obra directa lo debemos de tomar por medio tiempo, porque la academia tiene más acogida en el turno tarde. Pues es cuando todos los hijos de los socios tienen su tiempo libre y asisten a las distintas academias que se brinda en el Golf Y country Club de Trujillo.
- ❖ También podemos fijarnos que ya no se cuenta con el pago de recibo por honorarios que se tenía al principio un profesor de la academia de golf al que de acuerdo a un arreglo que se realizó al momento de su contrato con los Directivos de turno se le pagaba un aparte de su salario por planilla y otra parte de su salario por recibo por honorarios, esto conlleva a generar que la academia eleve mucho su costo por servicio.
- ❖ Con las ventas obtenidas del servicio no se pueda cubrir costo de la mano de obra directa ocasionando pérdidas constantes y considerables para el servicio brindado de golf en el Golf y Country Club de Trujillo.

Tabla N° 40. Planilla mensual, con sistema de costos por órdenes de trabajo.

N°	TRABAJADOR	INGRESOS					
		BÁSICO	ASIG.FAMILIAR	REMUNERACIÓN COMPUTABLE	HORAS EXTRAS	MOVILIDAD	GRATIFICACIÓN
1	HUAMAN GONZALES WILFREDO WILLY	4,000.00	85.00	4,085.00			680.83
2	FEBRE PARIHUAMAN WILSON JAVIER	720.00	85.00	805.00	88.96	104.00	134.17
3	PEREZ CAVERO EDWIN ARMANDO	823.50	85.00	908.50	101.03	104.00	151.42
4	PEREZ CAVERO PEDRO PAUL	573.50	85.00	658.50	82.13	104.00	109.75
	TOTALES	6,117.00	340.00	6,457.00	272.12	312.00	1076.17

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 40. Planilla mensual, con sistema de costos por órdenes de trabajo (continuación)

		DEDUCCIONES						
CTS	TOTAL INGRESO	AFP	ONP	RTA 5TA CAT	TOTAL DESCUENTOS	ESSALUD	VACACIONES	COSTO TOTAL MOD
349.87	4,085.00	368.47		1,069.25	5124.65	367.65	333.33	5,816.69
77.61	909.00	110.63			779.25	81.81	60.00	1,262.59
86.48	1,012.50	123.73			1221.55	91.125	68.63	1,410.14
65.07	762.50		91.88		972.29	68.625	47.79	1,053.73
579.03	6,769.00	602.82	91.88	1,069.25	8097.74	609.21	509.75	9,543.16
								19,086.31

Fuente: Elaboración Propia

- ❖ Esta es la planilla a cuál de los profesores como se debería de tomar de acuerdo a las horas que realmente se atiende y tiene acogida la academia de golf en la asociación del Golf y Country Club de Trujillo.

Tabla N° 41. Costos directos de la oficina de deportes

GOLF-OFICINA				HORAS TRAB.
1	ACUÑA HURTADO JUAN	AYUDANTE LIMPIEZA	1,833.16	192
2	ARREDO QUISPE SEGUNDO	CADDIE MASTER	2,241.63	192
TOTAL			4,074.79	384
PRORRATEADO		17.50%	713.09	67

Fuente: Elaboración propia

- ❖ La cancha de golf cuenta con una pequeña oficina en donde los socios dejan sus palos de golf, maletines y pelotas; y este lugar es donde se encuentra el Caddie master y el ayudante de limpieza.
- ❖ Tomamos el total de todos los socios del patrón de socios, según la **Tabla N°17**, que nos arroja el sistema SPRINTER para poder clasificar cuales son los socios que se encuentran activos durante este tiempo.
- ❖ Ya teniendo el total de socios activos, según la **Tabla N°18**, en el club, verificamos el universo de socios que realmente practican el deporte Golf, para poder realizar el método de prorrateo que usan en la Asociación para distribuir todos los costos directos.

Tabla N° 42. Costos directos del campo del golf

CAMPO DE GOLF				HORAS TRAB
1	BAZÁN CHICOMA JUAN	OBRERO	1,718.59	192
2	BAZÁN CHICOMA RAFAEL	OBRERO	1,586.93	192
3	BERENZO RONDO JOSÉ	OBRERO	1,586.93	192
4	CASTRO ROJAS CESAR	OBRERO	1,718.59	192
5	GARCIA GARCIA MANOLO	OBRERO	1,586.93	192
6	GARCIA LUNA LUCIO	OBRERO	1,610.06	192
7	HURTADO MEREGILDO NICOLAS	OBRERO	1,373.45	192
8	JARA CALDERON ELISEO ABAT	OBRERO	1,743.49	192
9	MARTINEZ MENGOLE SEGUNDO	OBRERO	1,586.93	192
10	MARTINEZ MENGOLE VICTOR	OBRERO	1,871.59	192
11	NEYRA ORDOÑEZ JOSE MIGUEL	OBRERO	1,252.47	192
12	PAREDES MELQUIADES LUIS	OBRERO	1,373.45	192
13	PECHE RENGIFO ALEXANDER	OBRERO	1,252.47	192
14	PIMINCHUMO GORDILLO JAIME	OBRERO	1,718.59	192
15	RODRIGUEZ ANDRADE FÉLIX	OBRERO	1,718.59	192
16	RODRIGUEZ CASTAÑEDA SEGUNDO	OBRERO	1,718.59	192
17	RODRIGUEZ TOLENTINO MARINO	OBRERO	2,546.65	192
18	VALDERRAMA SERIN SILOS	OBRERO	1,718.59	192
TOTAL			29,682.88	3,456
PRORRATEADO		17.50%	5,194.50	604

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 43. Total costos directos MOD pronosticados

TOTAL COSTOS DIRECTOS POR MOD	15,450.75
--------------------------------------	-----------

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 44. Costos directos y costos indirectos en los que incurren para todos los servicios pronosticados

TIPO	MENSUAL
COSTO DIRECTO	15,450.75
COSTO INDIRECTO	1,982.00
TOTAL	17,432.75
HORAS TRABAJADAS	91
COSTO POR HORA	191.57
TOTAL ALUMNOS POR SERVICIO	59

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 45. Total alumnos pronosticados por cada servicio

SERVICIO	ALUMNOS
GOLF JARDÍN	13
GOLF PRINCIPIANTE DIARIO	13
GOLF INTERMEDIO DIARIO	13
GOLF AVANZADO DIARIO	14
GOLF X CLASE	6
TOTAL	59

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Son cada uno de los servicios de academias que brinda el Golf y Country Club de Trujillo, pronosticando cuantos alumnos debería haber como mínimo para cada servicio brindado, para que no nos generen ni ganancia ni pérdida.

Tabla N° 46. Servicio de golf jardín fijación de precios

SERVICIO JARDÍN S/.300.00 (02.00PM-03.00PM)	
1	HORA
5	DIAS
4	SEMANAS
20	HORAS MES
13	GOLF JARDIN
300.00	PRECIO DE VENTA
3,831.37	VENTAS DEL SERVICIO
3,831.37	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-	GANANCIA
13	PRONOSTICO DE ALUMNOS PARA QUE NO GENERE NI PERDIDA NI GANANCIA

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf jardín que se realiza en el horario de la tarde de 02.00 pm – 3.00 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora, como se puede apreciar en el cuadro anterior el servicio estaría costando 300.00 soles que vendría a ser nuestra fijación de precio, manteniendo un estimado de 13 alumnos para que no se genere ni ganancia ni pérdida,

Tabla N° 47. Servicio de golf principiante fijación de precios

SERVICIO PRINCIPIANTE S/.300.00 (03.00PM-04.00PM)	
1	HORA
5	DIAS
4	SEMANAS
20	HORAS MES
13	GOLF PRINCIPIANTE DIARIO
300.00	PRECIO DE VENTA
3,831.37	VENTAS DEL SERVICIO
3,831.37	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-	GANANCIA
13	PRONOSTICO DE ALUMNOS PARA QUE NO GENERE NI PERDIDA NI GANANCIA

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf principiante que se realiza en el horario de 03.00 pm – 4.00 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora, se puede apreciar en el cuadro anterior el servicio estaría costando 300.00 soles que vendría a ser nuestra fijación de precio, manteniendo un estimado de 13 alumnos para que no se genere ni ganancia ni pérdida.

Tabla N° 48. Servicio de golf intermedio fijación de precios

SERVICIO INTERMEDIO 300.00 (4-5 PM)	
1	HORA
5	DIAS
4	SEMANAS
20	HORAS MES
4	PROF
12.77124327	GOLF INTERMEDIO DIARIO
300.00	PRECIO DE VENTA
3,831.37	VENTAS DEL SERVICIO
3,831.37	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-	GANANCIA
13	PRONOSTICO DE ALUMNOS PARA QUE NO GENERE NI PERDIDA NI GANANCIA

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf intermedio que se realiza en el horario de la tarde de 04.00 pm – 5.00 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora, se puede apreciar en el cuadro anterior el servicio estaría costando 300.00 soles que vendría a ser nuestra fijación de precio, manteniendo un estimado de 13 alumnos para que no se genere ni ganancia ni perdida.

Tabla N° 49. Servicio de golf avanzado fijación de precios

SERVICIO AVANZADO 400.00 (5-6.30 PM)	
1.5	HORA
5	DIAS
4	SEMANAS
30	HORAS MES
1	PROF
14	GOLF AVANZADO DIARIO
400.00	PRECIO DE VENTA
5,747.06	VENTAS DEL SERVICIO
5,747.06	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-	GANANCIA
14	PRONOSTICO DE ALUMNOS PARA QUE NO GENERE NI PERDIDA NI GANANCIA

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf avanzado que se realiza en el horario de la tarde de 05.00 pm – 6.30 pm, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora y media, se puede apreciar en el cuadro anterior el servicio estaría costando 400.00 soles que vendría a ser nuestra fijación de precio, manteniendo un estimado de 14 alumnos para que no se genere ni ganancia ni perdida.

Tabla N° 50. Servicio de golf por clase fijación de precios

SERVICIO POR CLASE 30.00	
1	HORA
1	DIAS
0	SEMANAS
1	HORAS MES
4	PROF
6	GOLF X CLASE
30.00	PRECIO DE VENTA
191.57	VENTAS DEL SERVICIO
191.57	COSTO DEL SERVICIO POR HORAS TRABAJADAS
-	GANANCIA
6	PRONOSTICO DE ALUMNOS PARA QUE NO GENERE NI PERDIDA NI GANANCIA

Fuente: Elaboración propia

- ❖ Actualmente se brinda el servicio de golf avanzado que se realiza en cualquiera de los horarios ya antes mencionados, excepto en el avanzado, como vemos acá es un servicio que se brinda de una hora, se puede apreciar en el cuadro anterior el servicio estaría costando 30.00 soles que vendría a ser nuestra fijación de precio, manteniendo un estimado de 6 alumnos para que no se genere ni ganancia ni pérdida.

4.1.4. Objetivo Especifico 4

- ✓ Comparar los resultados obtenidos antes y después de la aplicación del sistema de costos por órdenes de trabajo.

Con el sistema de costos por órdenes de trabajo se ha puesto el descubierto todos los costos de mano de obra que están siendo fijos y que están ocasionando una pérdida importante, ya que hay horarios que se encuentran muertos como es el servicio de Golf adulto que se brinda en el horario:

Tabla N°51. Horarios de academia de golf.

GOLF ADULTO	GOLF ADULTO	GOLF ADULTO	GOLF ADULTO
7 AM	8 AM	9 AM	10 AM
8 AM	9 AM	10 AM	11 AM

Fuente: Elaboración propia

Se encontró que solo trabajan 130 horas para la Academia, al mes, por todos los servicios que brinda, cuando en realidad se les paga por 192 horas al mes, haciendo que estos Profesores se estén llevando como Mano de Obra Directa, lo cual genera que el costo por servicio de horas trabajadas sea alto y esto ocasioné pérdida en el servicio.

El costo del Servicio Adulto al iniciar el año empieza costando 70.00 soles, pero a la fecha ya está costando 100.00, y no cubre el costo que se tiene del total de horas que brinda el servicio, también que no tiene acogida y en todos los horarios que se brinda el servicio a lo mucho en cada mes se inscribirán 3 a 4 alumnos, por lo que en nuestro nuevo sistema de costos ya no toma ese servicio y lo estamos descontinuando.

El costo del Servicio Jardín que en inicios de año empieza costando 200.00 soles para los alumnos a la actualidad ya está contando 250.00 y no cubre el costo que se tiene del total de horas que brinda el servicio por lo que nosotros subimos el precio de acuerdo a la fijación de precios y también encontramos el punto de equilibrio de alumnos que si se inscriben no genera ni ganancia ni pérdida porque cubren todos los costos del servicio.

El costo del Servicio Intermedio que en inicios de año empieza costando 200.00 soles a la actualidad ya está contando 250.00 soles para los alumnos, y no cubre el costo que se tiene del total de horas que brinda el servicio por lo que nosotros subimos el precio de acuerdo a la fijación de precios y también encontramos el punto de equilibrio de alumnos que si se inscriben no genera ni ganancia ni pérdida porque cubren todos los costos del servicio.

El costo del Servicio Avanzado en inicios de año empieza costando 250.00 soles a la actualidad ya está contando 300.00 soles para los alumnos, no cubre el costo que se tiene del total de horas que brinda el servicio por lo que nosotros subimos el precio de acuerdo a la fijación de precios y también encontramos el punto de equilibrio de alumnos que si se inscriben no genera ni ganancia ni perdía porque cubren todos los costos del servicio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Después de haber analizado la información recopilada en las visitas efectuadas a la asociación El Golf y Country Club de Trujillo, se establecen las siguientes conclusiones:

1. La asociación lleva sus costos de una manera empírica, una contabilidad orientada para SUNAT que no ayuda para la planificación ya que en el área de contabilidad no toman todos los costos en los que incurren para el funcionamiento de las academias.
2. También encontramos que la asociación cuenta con la mano de obra de todos los profesores como costo indirecto fijo, cuando deberían de tenerlos como mano de obra variable, ya que este servicio en horarios específicos tiene muchas horas muertas, que genera que a los profesores se les pague por horas no laboradas.
3. Ya que no tienen un sistema donde se fije el precio de acuerdo a sus costos en los que incurren, encontramos que los precios de la academia de golf varía, esto genera que de ninguna manera puedan fijar sus precios.
4. El sistema propuesto permite generar información de costos más confiable, que nos ayudará a tomar mejores decisiones; como en los horarios de la academia del servicio de golf adulto debe de seguir en funcionamiento o no ya que dicha academia no cuenta con el apogeo de alumnados esperado y esto genera que sus insumos directos, mano de obra y los gastos generales superan las ventas del servicio.
5. Se concluye que un sistema de costos por órdenes de trabajo nos brindará la comprensión de los costos verdaderos en los cuales incurre la asociación. Y esta comprensión nos llevará a generar políticas para lograr los objetivos planeados por la asociación.
6. Los resultados obtenidos con la propuesta del sistema de costos por órdenes de trabajo comparados con los resultados presupuestados por la asociación nos demuestran que el costo del producto genera pérdida, que conlleva a que se apalanque con el ingreso de las cuotas mensuales de los socios activos y/o socios nuevos, y con esto se demuestra la incidencia que tienen los mismos en la rentabilidad y toma de decisiones.

RECOMENDACIONES

Después realizada la investigación en la asociación El Golf y Country Club de Trujillo, se ha llegado a las siguientes recomendaciones:

1. Se propone a el Golf Y Country Club De Trujillo la implementación del sistema de costos por órdenes de trabajo, dado que este sistema determina con exactitud la inversión en materia prima, mano de obra y costos indirectos, dado que este sistema de costos, los identifica, individualiza y los analiza con respecto a su margen de contribución, el cual es entregado al administrador general para la respectiva implementación.
2. Contratar a un profesional asesor externo en la materia de costos. Para que de esta manera la empresa pueda implementar el sistema de costos de acuerdo a sus necesidades y características de la misma, y que a su vez cuente con información más exacta, precisa y oportuna.
3. Capacitación al personal en cuanto a la utilización del sistema de órdenes de trabajo para obtener una mejor información de los costos por órdenes de trabajo.
4. Evaluar de manera continua los costos por órdenes de trabajo y hacer un seguimiento del mismo
5. La asociación no puede solucionar su problema de costos incrementando el costo de sus cuotas, porque a largo plazo los costos pueden superar a los ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aguilar, K., & Carrión, J. (2013). *Aplicación de un sistema de costos por órdenes para optimizar el uso de los recursos en a Empresa Fábrica de Sueños SAC Trujillo 2013* . Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
2. Anderson, H. R., & Raiborn, M. H. (2001). *Conceptos básicos de contabilidad de costos*. Mexico D.F.: CECSA.
3. Apaza, M. (2004). *Evaluación De Rentabilidad Económica*. Lima: Editora y Distribuidora S.R.L.
4. Beltrán Ramirez, C. A. (2014). *Diseño de un sistema de costos para una empresa agroindustrial de colorantes naturales – Achioté*.
5. Bravo, M., & Ubidia, C. (2007). *Contabilidad de Costos*. Quito: Nuevo Dia.
6. Carro, R. (1999). *Contabilidad de Costos: Conceptos y casos de aplicación*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
7. Gallardo, J. (2013). *Propuesta de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción para la Fábrica de Muebles Modulares Gallardo-Mogal*. Escuela Politécnica del Ejército.
8. González, M. (25 de agosto de 2017). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/teoria-utilidad-economia/>
9. Gutiérrez, F. (2015). *Implementacion de un sistema de costos por ordenes de produccion para mejorar la rentabilidad de la empresa consorcio D&D SAC*. Trujillo.
10. Kicillof, A. (2010). *De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico, un análisis de los textos originales*. Buenos Aires: EUDEBA.
11. Latinmype. (03 de agosto de 2015). *¿Cómo medir y evaluar las utilidades de su empresa?* Obtenido de <http://www.latinpymes.com/articulo/3552>
12. Ralph, P., Fabozzi, F., & Adelberg, A. (1990). *Contabilidad de costos, conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. México DF: Uthea.
13. Valencia, G. (1981). *Contabilidad de Costos*. México DF: Limusa Noriega.
14. Valverde, M., & Saldaña, K. (2013). *Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro y Valverde Ingenieros S.A. de la ciudad de Trujillo periodo enero - febrero 2013*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.

ANEXOS

1. Anexo N °1: Entrevista al Administrador General del Golf y Country Club de Trujillo antes de la recolección de datos.

1. ¿La academia de golf del Golf y Country Club de Trujillo cuenta con algún sistema que ayude al control de sus costos?
2. ¿A cuánto asciende su volumen de ventas en la academia de golf?
3. ¿Mensualmente cuantos reportes de estados de resultados muestran utilidad en la academia de golf?
4. ¿Considera usted que el sistema de costos que utiliza la academia de golf del Golf y Country Club de Trujillo es el apropiado?
5. ¿Qué elementos o factores de costos consideran para determinar el costo de la academia de golf?
6. ¿Cree usted que al contar con un sistema de costos por órdenes de trabajo contribuya a mejorar la fijación de precios de la academia de golf?
7. ¿A qué decisiones considera que apoyaría los reportes de costos directos e indirectos?
8. ¿Considera que los costos totales del servicio disminuyan al aplicar este nuevo sistema de costo en la academia de golf?
9. ¿Considera que los costos totales del servicio sean identificables al servicio de la academia de golf, para de esta manera poder determinar los márgenes de utilidad?
10. ¿Los elementos que consideran actualmente en sus costos le genera pérdidas o ganancias?

2. Anexo N° 2: Entrevista al Administrador General del Golf y Country Club de Trujillo después de implementado el sistema de costos

1. ¿Puede identificar los elementos de su costo, y por lo tanto hacer ajustes o correcciones necesarias para lograr sus márgenes planteados?
2. ¿Después de implementado el sistema de costos por órdenes de trabajo a cuánto asciende su volumen de ventas en la academia de golf?
3. ¿Mensualmente ahora cuantos reportes de estados de resultados muestran utilidad en la academia de golf?
4. ¿Espero que el número de reporte de costos de la academia de golf disminuya?
5. ¿Considera que los costos de la academia de golf disminuyan al aplicar este nuevo sistema de costos por órdenes de trabajo?
6. ¿A qué decisiones, adicionales a la fijación de precios, apoyan los reportes de costos que brinda en nuevo sistema de costos en la academia de golf?
7. ¿Considera que la aplicación del nuevo sistema contribuye a una fijación de precios adecuada del Golf y Country Club de Trujillo?
8. ¿La implementación del sistema de costos ha contribuido al incremento de las utilidades del Golf y Country Club de Trujillo?