

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



**TESIS**

**SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA  
DETERMINACIÓN DEL COSTO Y PRECIO DE LAS COMIDAS DE LA  
EMPRESA EL PAISA E.I.R.L., DISTRITO DE CUSCO, PERÍODO AGOSTO-  
OCTUBRE DEL 2016.**

**AUTOR:**

Br. Hernández Colina, Jefferson Joselito

**ASESOR:**

Dr. Ruíz Flores, Aníbal Mario

**Trujillo-Perú**

**2016**

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del Jurado Dictaminador de la presente tesis:

Dando cumplimiento a las disposiciones del Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Privada Antenor Orrego, presento a Uds. el siguiente Informe Final de Tesis Titulado:

**“SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA DETERMINACIÓN DEL COSTO Y PRECIO DE LAS COMIDAS DE LA EMPRESA EL PAISA E.I.R.L., DISTRITO DE CUSCO, PERÍODO AGOSTO-OCTUBRE DEL 2016”.**

Por lo expuesto, dejo en ustedes señores miembros del Jurado Dictaminador, la evaluación y dictamen de este informe final de Tesis, para obtener el Título de Contador Público.

Trujillo, octubre de 2016

Br. Hernández Colina, Jefferson Joselito

## **AGRADECIMIENTO**

La presente tesis es un esfuerzo conjunto del autor y de varias personas que de algún modo se han involucrado con una de mis principales metas, incentivándome a poder concluirla; me brindaron sus conocimientos, apoyo, ánimo y me acompañaron en los momentos de adversidad y de felicidad.

Agradezco de manera especial a mi asesor el Dr. Aníbal Mario Ruiz Flores por la atenta lectura a este trabajo y por sus aportes importantes para la presentación y culminación de la presente tesis.

Por otra parte, a mi padre el Sr. Ronald Hernández Medina, propietario de la empresa El Paisa E.I.R.L. de la ciudad del Cusco, por facilitarme la información de manera oportuna y confiable, sin su ayuda no hubiese sido posible concretar mi trabajo.

Y a mis maestros, gracias por su tiempo, por su apoyo, por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional y llegar a la culminación del mismo.

El autor

## **DEDICATORIA**

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Del mismo modo, a mi Madre, por haberme apoyado siempre, por sus consejos, valores, que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su paciencia y amor.

A mi Padre, por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan, por su ayuda económica, por el valor mostrado para salir adelante.

A mi esposa e hijo, por acompañarme en todo momento brindándome su apoyo, y convertirse en la mejor motivación para seguir adelante con mis metas y objetivos propuestos a futuro.

El autor

## **RESUMEN**

La empresa EL PAISA E.I.R.L. de la ciudad del Cusco, dedicada al rubro gastronómico, actualmente carece de un sistema de costos adecuado, que le permita un mejor control sobre los elementos del costo de producción, brindar información oportuna para la toma de decisiones y para generar más ganancia a través de la correcta fijación de precios.

Por este motivo se plantea el presente trabajo de investigación titulado: SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA DETERMINACIÓN DEL COSTO Y PRECIO DE LAS COMIDAS DE LA EMPRESA EL PAISA E.I.R.L., DISTRITO DE CUSCO, PERÍODO AGOSTO-OCTUBRE DEL 2016; el cual, tiene como objetivo principal demostrar que, al diseñar y aplicar un sistema de costos de producción, se mejora la determinación del costo y precio de las principales comidas vendidas en el restaurant El Paisa.

En el diseño y aplicación del Sistema de Costos, se realizó un estudio de la situación inicial de la empresa, en lo que respecta a su proceso productivo, aplicando instrumentos como: entrevistas al personal operativo y observación de documentos internos; para lo cual, se estableció el Sistema de Costos propuesto, realizando la clasificación adecuada de materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

Los resultados obtenidos luego de aplicar el sistema de Costos, fueron: determinar de forma objetiva el costo de producción y precio actual de las comidas; así mismo, comparar el sistema en que se encontraba la empresa y el sistema propuesto, señalando las mejoras que se obtuvieron en el estado de resultados.

Podemos concluir que, luego de aplicar la variable independiente el restaurant El Paisa, hoy en día, cuenta con una herramienta de gestión que le va a permitir tomar decisiones apropiadas en busca de mejorar los resultados de su gestión.

## **ABSTRACT**

The company EL PAISA E.I.R.L. of the city of Cusco, dedicated to gastronomy, currently lacks an adequate cost system, which allows a better control over the elements of the cost of production; provide timely information for decision making and to generate more profit through the correct pricing.

For this reason the present research work is presented entitled: SYSTEM OF PRODUCTION COSTS AND ITS INFLUENCE IN THE DETERMINATION OF THE COST AND PRICE OF THE FOODS OF THE COMPANY THE PAISA E.I.R.L., CUSCO DISTRICT, AUGUST-OCTOBER PERIOD, 2016; Which has as main objective to demonstrate that, in designing and applying a system of production costs, the determination of the cost and price of the main meals sold in the El Paisa restaurant is improved.

In the design and application of the Cost System, a study of the initial situation of the company was carried out, with regard to its production process, applying instruments such as: interviews with operating personnel and observation of internal documents; For which, the proposed Cost System was established, making the appropriate classification of direct raw material, direct labor and indirect manufacturing costs.

The results obtained after applying the cost system were: to objectively determine the cost of production and current price of meals; Likewise, to compare the system in which the company and the proposed system were located, indicating the improvements obtained in the income statement.

We can conclude that, after applying the independent variable El Paisa restaurant, today, it has a management tool that will allow it to make appropriate decisions in order to improve the results of its management.

## ÍNDICE

	<u>Pag.</u>
Carátula.....	i
Presentación.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice.....	vii

### CAPÍTULO I

1.1	Formulación del problema.....	2
1.1.1	Realidad Problemática.....	2
1.1.2	Enunciado del problema.....	4
1.1.3	Antecedentes.....	4
1.1.4	Justificación.....	8
1.2	Hipótesis.....	9
1.3	Objetivos.....	10
1.4	Marco Teórico.....	10
1.4.1	Sistema de Costos.....	11
1.4.2	Contabilidad de costos.....	19
1.4.3	Economía y marketing.....	23
1.4.4	Determinación del precio.....	28
1.5	Marco Conceptual.....	37

### CAPÍTULO II

2.1	Materiales.....	40
2.1.1	Población.....	40
2.1.1	Marco Muestral.....	40
2.1.3	Muestra.....	40
2.1.4	Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	40

2.2	Procedimientos.....	41
2.2.1	Diseño de contrastación.....	41
2.2.2	Operacionalización de variables.....	42
2.2.3	Procesamiento y análisis de datos .....	43

### **CAPÍTULO III**

3.1	Reseña histórica.....	45
3.2	Datos generales de la empresa.....	45
3.3	Misión y visión de la empresa.....	46
3.4	Organización de la empresa.....	47
3.5	Proceso de producción de la empresa.....	54

### **CAPÍTULO IV**

4.1	Introducción a la propuesta.....	78
4.2	Desarrollo de la propuesta.....	78
4.2.1	Proyecto.....	78
4.2.2	Documentos de trabajo.....	79
4.2.3	Aplicación del sistema de costos.....	83
4.2.4	Implementación.....	84
4.2.5	Hojas de costos.....	97
4.2.6	Comparación de los costos por platos al aplicar el sistema.....	104
4.2.7	Determinación del precio.....	105
4.2.8	Estado de resultados.....	107
4.2.9	Asientos contables.....	108

### **CAPÍTULO V**

5.1	Presentación de resultados.....	111
5.1.1	Introducción.....	111
5.1.2	Entrevistas.....	111
5.1.3	Comparación del antes y después de aplicar el sistema.....	114
5.2	Discusión de resultados.....	115
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		118
Conclusiones.....		119
Recomendaciones.....		120
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....		121

Libros.....	122
Tesis.....	123
Artículos.....	125
ANEXOS .....	126

### **LISTA DE FIGURAS**

FIGURA N° 01 .....	53
FIGURA N° 02 .....	55
FIGURA N° 03 .....	58
FIGURA N° 04 .....	59
FIGURA N° 05 .....	60
FIGURA N° 06 .....	61
FIGURA N° 07 .....	62
FIGURA N° 08 .....	62
FIGURA N° 09 .....	63
FIGURA N° 10 .....	64
FIGURA N° 11 .....	65
FIGURA N° 12 .....	67
FIGURA N° 13 .....	67
FIGURA N° 14 .....	73
FIGURA N° 15 .....	75
FIGURA N° 16 .....	82
FIGURA N° 17 .....	113

## LISTA DE TABLAS

TABLA N° 01 .....	60
TABLA N° 02 .....	83
TABLA N° 03 .....	84
TABLA N° 04 .....	87
TABLA N° 05 .....	87
TABLA N° 06 .....	88
TABLA N° 07 .....	88
TABLA N° 08 .....	89
TABLA N° 09 .....	91
TABLA N° 10 .....	93
TABLA N° 11 .....	96
TABLA N° 12 .....	97
TABLA N° 13 .....	98
TABLA N° 14 .....	98
TABLA N° 15 .....	103
TABLA N° 16 .....	103
TABLA N° 17 .....	104
TABLA N° 18 .....	105
TABLA N° 19 .....	105
TABLA N° 20 .....	106
TABLA N° 21 .....	107

## LISTA DE CUADROS

CUADRO N° 01 .....	42
CUADRO N° 02 .....	66
CUADRO N° 03 .....	67
CUADRO N° 04 .....	69
CUADRO N° 05 .....	85
CUADRO N° 06 .....	85
CUADRO N° 07 .....	86
CUADRO N° 08 .....	86
CUADRO N° 09 .....	90
CUADRO N° 10 .....	92
CUADRO N° 11 .....	94
CUADRO N° 12 .....	95
CUADRO N° 13 .....	95
CUADRO N° 14 .....	99
CUADRO N° 15 .....	100
CUADRO N° 16 .....	101
CUADRO N° 17 .....	102

# **CAPITULO I**

## **INTRODUCCIÓN**

## **1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA**

Según Dargent (2008), sostiene que, dentro del patrimonio intangible, junto con la música, la lengua, las danzas, los mitos y otras manifestaciones de la cultura, se encuentra el patrimonio gastronómico, conformado por la manera de preparar ciertos alimentos, así como de la frecuencia y la oportunidad en la que se ingieren éstos. En verdad la idea de lo gastronómico no es una realidad separada de otras actividades como la caza, la pesca, así como rituales de distinto tipo.

En el ámbito mundial, el Perú fue designado, por cuarta vez consecutiva, mejor destino culinario del mundo en la edición mundial de los World Travel Awards 2015 y se anunció que nuestra capital fue la anfitriona del segundo Foro Mundial de Turismo Gastronómico del 27 al 29 de abril del presente año. (El Peruano. Lima, 21 de enero del 2015).

A nivel nacional, la sociedad peruana de gastronomía (Apega) consideró que el sector gastronómico tiene mayor potencial de crecimiento y que genera una cadena de valor por más de 40,000 millones de nuevos soles. Según el estudio Dimensiones del Aporte Económico y Social de la Gastronomía en el Perú, estos recursos equivalen al 11.2% del PBI. (El Peruano. Lima, 21 de noviembre del 2015).

A nivel de la región Cusco, el estudio del Instituto Peruano de Economía (IPE) informó que el incremento del producto interno bruto (PBI) de la región de Cusco en 59%, entre 2008 y 2013, la convirtió en líder en

crecimiento global, por encima de economías como la de China (54%).

A mi entender, estos factores mencionados anteriormente dan a conocer la importancia que tiene el sector gastronómico en el aporte a la economía peruana, que en los últimos años ha tenido un rol sobresaliente, ya que no solo genera rentabilidad a quienes emprenden en este negocio; sino que además genera empleo, incrementa el turismo, e impulsa a otros sectores como la ganadería, agricultura, pesquería, etc.

Desde mi punto de vista, es indispensable que una empresa dedicada a este rubro como es el restaurant El Paisa, cuente con un sistema de costos de producción eficiente, el cual definimos como un conjunto de procedimientos o técnicas que tienen como objeto determinar el costo de producción y el control de las operaciones de la empresa.

Por lo que a mí respecta, la definición de costo es el valor de adquisición de un bien o servicio, el cual generará una renta futura. Mientras que, el precio es la cantidad de dinero que una persona necesita para obtener un producto o servicio. Ambos servirán para conocer si una empresa está determinando correctamente los precios de sus principales productos, esto permitirá conocer y establecer medidas correctivas en la toma de decisiones de la misma.

Sin embargo, el Restaurante El Paisa desde su fundación ha sustentado su gestión en la buena fe de su propietario, incluidos los precios de ventas, que han sido fijados sin tener un sistema de costos de producción. Por eso es necesario profesionalizar la gestión de la empresa y por tanto hacer uso del método científico.

## 1.1.2. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

¿De qué manera el sistema de costos de producciones específicas influye en la determinación del costo y precio de las comidas de la empresa El Paisa E.I.R.L., distrito de Cusco, periodo agosto - octubre del año 2016?

## 1.1.3. ANTECEDENTES

### 1.1.3.1 Antecedentes locales

**Toribio, J. (2013).** *Importancia del diseño de la estructura de costos para restaurantes de comida criolla, Trujillo 2013 - Caso Restaurant Negocios Gastronómicos J.P.S. S.A.C.* Tesis para obtener el grado de contador público. Trujillo, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Escuela de Contabilidad.

Algunas conclusiones de su investigación fueron:

- Se concluye que el sistema de costos de servicios diseñado influye positivamente en la rentabilidad real del Restaurant, como se puede observar en la hoja de costos de un plato específico.
- Se ha podido concretar que la utilidad bruta es alrededor de un 22.18% del total de las ventas del año 2012, lo cual anteriormente no se podía cuantificar.
- El sistema de costos diseñado ha mejorado el proceso de elaboración de potajes, disminuyendo el tiempo y la pérdida de insumos durante el proceso.

**Aguirre, A. (2015).** *Incidencia del sistema de Presupuesto en la gestión económica y financiera en el sector de Restaurantes, de la provincia de Piura.* Tesis para obtener el grado de contador público. Trujillo, Perú. Universidad Nacional de Trujillo, Escuela de Contabilidad.

Una vez concluido con el trabajo investigativo se llega a las siguientes conclusiones:

- El sistema de presupuestos sí incide de manera favorable en la gestión económica y financiera de las empresas del sector restaurantes porque facilita la toma de decisiones, siendo una herramienta muy importante para poder encaminar a la empresa a un crecimiento o sostenimiento en el tiempo a un paso firme, de esta manera el sistema de presupuestos ayudan a determinar cuáles son los puntos fuertes y débiles de la empresa.
- El planeamiento económico y financiero sí contribuye con la rentabilidad del negocio porque facilita la obtención de información económica y financiera por medio de los presupuestos, porque dicha herramienta de gestión ayuda a fortalecer la capacidad de la empresa en mejorar su posición evaluando y midiendo constantemente los costos y gastos que constituye un instrumento básico para realizar análisis interno en la empresa y toma de decisiones acertadas que generen ventajas competitivas sobre su entorno para mantener una estabilidad económica, financiera y operacional; mejorando el control de los recursos financieros y permitiendo a si definir parámetros para la toma de decisiones por parte del personal directivo.

### **1.1.3.2 Antecedentes nacionales**

**Meléndez, J. & Oribe, K. (2014).** *Calidad de servicio al cliente y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del rubro restaurantes – pollerías del distrito de Tarapoto. Año 2014.* Para obtener el Grado de Contador Público. Tarapoto, Perú: Universidad Nacional de San Martín, Escuela de Contabilidad.

Algunas conclusiones de su investigación fueron:

- Se concluye que existe una relación directa entre la calidad de servicio al cliente y la rentabilidad de las empresas del rubro restaurantes – pollerías del distrito de Tarapoto, tal como lo muestra la prueba de chi – cuadrado realizado que muestra que existe una relación significativa ( $P < 0,05$ ) entre la Calidad de Servicio y la Rentabilidad.
- Las cinco dimensiones incluidas en la calidad de servicio al cliente: Elementos Tangibles, Fiabilidad, Capacidad de Respuesta, Seguridad y Empatía, tienen en promedio una percepción del cliente de 35,0% en la categoría deficiente, 47,92% en la de regular y 17,08% en la categoría de eficiente, constituyendo un gran desafío para las empresas del Rubro Restaurantes – Pollerías del distrito de Tarapoto, de encarar profesionalmente esta característica.

**García, J. (2007).** *Análisis del mercado de la carne de cuy y estrategias para promover su mayor consumo – caso consumo en los restaurantes de la campiña de Huacho.* Para obtener el Grado de Maestro en Marketing Agroalimentario. Huacho, Perú: Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Escuela de Postgrado.

Algunas conclusiones de su investigación fueron:

- La cantidad de cuyes consumidos en los restaurantes campestres de Huacho representa un 41,8% del mercado local, lo que significa que si alguna modificación se logra en los clientes de dichos restaurantes, esto tendrá un efecto también en otros segmentos o zonas de consumo como en los hogares y centros de abastos.

- Después de la aplicación del programa de comunicación de marketing, el consumo promedio por persona subió de 0,3 Kg. A 0,5 kg. En el lapso de un año, debido a una mejora en la situación “favorable o de aceptación”.
- Asimismo, respecto a la dimensión “nivel de conocimientos sobre el atributo nutritivo” del cuy, arrojó una situación “favorable o de aceptación” en el 35.5% de la gente y “neutral o de indiferencia” en el 64,5% restante.

### **1.1.3.3 Antecedentes internacionales**

**Becerra, L. (2011).** *Diseño e implantación de un sistema de contabilidad de costos para una franquicia de los cebiches de la Rumiñahui ubicado en el sector de Carapungo de la ciudad de Quito.* Informe final de trabajo de grado, previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA. Ibarra, Ecuador: Universidad Técnica del Norte, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

Una vez concluido con el trabajo investigativo se llega a las siguientes conclusiones:

- El personal que trabaja en el local de Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo en la parte operativa es polifuncional, esto quiere decir que, todos hacen todo de acuerdo al puesto asignado previamente.
- La Materia Prima utilizada en la elaboración de los menús son de excelente calidad, dichos insumos son despachados directamente por el dueño de la cadena.
- Los costos indirectos de fabricación incurridos en el funcionamiento de la cebichería no son tomados en cuenta para establecer los costos de producción.

**Mera, J. (2013).** *Los costos y su influencia en la fijación de precios de las comidas y bebidas del Restaurante de la hostería Bascún en el año 2011.*

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA. Ambato, Ecuador: Universidad Técnica Ambato, Facultad de Contabilidad y Economía.

Algunas conclusiones de su investigación fueron:

- No posee un sistema de costos específico para el área de restaurante, lo cual dificulta una fijación de precios acorde a los costos incurridos y a la utilidad deseada por sus administradores, tanto en las comidas como en las bebidas ofrecidas en su menú.
- Utiliza como técnica para fijar precios de las comidas y bebidas de su restaurante, el basarse en el mercado; cerca del 80% de hoteles que poseen restaurantes en la ciudad de Baños de Agua Santa no tiene un sistema de costos como base para un precio, además un 43,85% concuerda exactamente en estos precios; razón por la cual se han manejado concepciones erróneas y sin base para una adecuada toma de decisiones.

#### **1.1.4. JUSTIFICACIÓN**

##### **1.1.4.1 Justificación teórica**

En la presente investigación, se recopiló información relacionada con los costos de producción, algunos conceptos básicos y los diferentes tipos de sistemas de costeo que existen en las empresas actuales, enfocándonos en analizar la situación real de la empresa El Paisa E.I.R.L., teniendo como base que los costos de producción son decisivos para resolver el problema que se le presenta a la mayoría de las empresas, al determinar sus costos y precios.

#### **1.1.4.2 Justificación práctica**

El desarrollo de la presente tesis pretende demostrar la influencia que tiene aplicar un sistema de costos de producción en el Restaurant El Paisa, de la ciudad de Cusco, dando prioridad a la correcta asignación de los costos (materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación), al momento que se determina el valor de venta del producto terminado, lo que va a permitir una mejora en la gestión de costos para la adecuada toma de decisiones.

#### **1.1.4.3 Justificación metodológica**

En el presente trabajo, se empleó la técnica de la entrevista, que sirvió para recaudar datos por medio de una guía de entrevista, para conocer el manejo actual de la gestión de costos en el área de producción. Asimismo, permitió a través de una guía de observación obtener información de lo que ocurre en el mundo real. Y por último se utilizó la investigación y análisis documental de los costos, a través de las fichas textuales, resumen y de comentarios. Estas técnicas nos permitieron aportar instrumentos para la recolección de datos, para lograr los propósitos de la investigación.

## **1.2. HIPÓTESIS**

El sistema de costos de producciones específicas influirá en la mejora de la determinación del costo y precio de las comidas en la empresa El Paisa E.I.R.L., distrito de Cusco, periodo agosto-octubre del año 2016.

## **1.3. OBJETIVOS**

### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar que el sistema de costos de producciones específicas influye en la mejora del costo y precio de las comidas de la empresa El Paisa E.I.R.L., distrito de Cusco, periodo agosto-octubre del año 2016.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Realizar un diagnóstico actual de los costos y precios de las comidas en el restaurant norteño El Paisa, distrito de Cusco, periodo agosto-octubre del año 2016.
- Diseñar y aplicar un Sistema de costos de producciones específicas para determinar los costos y precios de las comidas en el restaurant norteño El Paisa, distrito de Cusco, periodo agosto-octubre del año 2016.
- Medir el impacto de la aplicación del sistema de costos de producción en la determinación del costo y precio de las comidas en el restaurant norteño El Paisa, distrito de Cusco, periodo agosto-octubre del año 2016.

## **1.4. MARCO TEÓRICO**

Para comenzar el presente trabajo de investigación, es preciso señalar algunos conceptos relacionados con el tema y que ayudarán a ubicarnos desde la perspectiva de la teoría de los costos, abarcando desde un plano general hasta profundizar de manera específica cada punto que sea necesario, para la correcta determinación del costo y precio de los productos en una empresa.

## **1.4.1 Sistema de Costos**

### **1.4.1.1 Concepto de Costos**

Polineni, Favozzi y Adelberg (1995), expresan que: "es el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios, que se miden en dinero mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento que se obtiene el beneficio".

Por su parte, Warren, C., Reeve, J. y Fess, P. (2000), comentan lo siguiente con relación al concepto de costo; es un pago en efectivo o su equivalente, o el compromiso de pagar en efectivo en el futuro, con objeto de generar ingresos. Un costo representa ya sea un beneficio que se utiliza de inmediato, o bien, se difiere a un periodo futuro. Si el beneficio se utiliza de inmediato, entonces el costo es un activo, por ejemplo, un equipo. A medida que se utiliza un activo, se reconoce un gasto, tal como un gasto por concepto de depreciación.

Del mismo modo, Zapata (2007), indica que, "costo se entenderá como el valor monetario que se invierte en elementos materiales, fuerza laboral necesaria y demás insumos requeridos para fabricar bienes, generar servicios o productos intangibles, cuya presencia beneficiosa es incuestionable".

En mi opinión, se puede concluir que el costo es el valor de adquisición de un bien o servicio, para emplearlo en la elaboración de un producto, el cual generará una renta futura.

### 1.4.1.2 Elementos del Costo

Los elementos del costo de un producto o servicios son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Esta clasificación suministra a la gerencia la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

Así mismo, Gómez (2010), expresa que los elementos del costo de producción se dividen en:

- a. **Materiales:** Son los principales recursos que se usan en la producción; estos se transforman en bienes terminados con la ayuda de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación.
  - **Directos:** Son todos aquellos que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración de un producto.
  - **Indirectos:** Son los que están involucrados en la elaboración de un producto, pero tienen una relevancia relativa frente a los directos.
- b. **Mano de Obra:** Es el esfuerzo físico o mental empleados para la elaboración de un producto.
  - **Directa:** Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad y que tiene gran costo en la elaboración.
  - **Indirecta:** Es aquella que no tiene un costo significativo en el momento de la producción del producto.

- c. **Costos Indirectos de Fabricación:** Son aquellos costos acumulados de los materiales y mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción, que al momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.

A mi parecer, se puede decir que conforme avanza el proceso productivo, lo que fue materia prima pasará a convertirse en un producto en proceso o terminado, pero en este proceso interactúan los tres elementos del costo, generando unos costos de producción que deben acumularse, para así, determinar su costo y precio de venta.

#### **1.4.1.3 Clasificación de los Costos**

Los costos pueden ser clasificados de acuerdo con varios enfoques, los cuales expondremos a continuación. De un lado, Chiliquinga, M. (2007), afirma que los costos se clasifican de la siguiente manera:

##### **Por el alcance**

- a. **Totales:** Inversión realizada en materiales, fuerza laboral y otros servicios e insumos para producir un lote o grupo de bienes o prestar un servicio.
- b. **Unitarios:** Se obtiene al dividir los costos totales entre el número de unidades fabricados.

##### **Por la identidad:**

- a. **Directos:** Aquellos que pueden ser fácil, precisa o inequívocamente asignados o vinculados con un producto, un servicio o sus procesos o sus características.
- b. **Indirectos:** Aquellos que tienen cierto grado de dificultad para asignarlos con precisión y, por tanto, conviene tratarlos como indirectos a fin de evitar confusiones y asignaciones injustas.

### **De acuerdo con la función en la que se incurren**

- a. Costos de producción: son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados.
  - Materia prima: es el costo de materiales integrados al producto; por ejemplo, la malta utilizada para producir cerveza; el tabaco para producir cigarrillo y otros más.
  - Mano de Obra: es el costo de la mano o recurso humano que interviene directamente en la transformación del producto, por ejemplo: el salario de un obrero que está en la línea de producción.
- b. Gastos de fabricación Indirectos: son los costos que intervienen en la transformación de un producto, a excepción de la materia prima y mano de obra directa, por ejemplo, el sueldo del supervisor, depreciación, etc.
- c. Costos de distribución o venta: son los que se incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor; como, por ejemplo: publicidad, comisiones.

### **De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto**

- a. Costo directo: es el que identifica plenamente con una actividad, departamento o producto; por ejemplo: sueldo correspondiente a la secretaria del director de venta, es un costo directo para el departamento de ventas, la materia prima es directa para el producto.
- b. Costo indirecto: es el que no se puede identificar con una actividad determinada; por ejemplo: la depreciación, el sueldo del director de producción. Algunos costos son duales; como el sueldo del gerente de producción es directo para el área de producción, e indirecto al producto.

### **De acuerdo con el tiempo cuando fueron calculados**

- a. Costos históricos: son los que incurrieron en un determinado período, por ejemplo, los costos de productos vendidos o los costos de los que se encuentran en proceso; estos costos son de gran ayuda para predecir el comportamiento de los costos predeterminados.
- b. Costos predeterminados: Son los que se estiman con bases estadísticas y se utilizan para elaborar presupuestos.

### **De acuerdo con su comportamiento**

- a. Costos variables: Cambian o fluctúan en relación directa a una actividad o volumen dado. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas; por ejemplo: la materia prima cambia de acuerdo con la producción y las comisiones dependiendo a las ventas.
- b. Costos fijos: Son los que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen; por ejemplo: los sueldos, la depreciación en línea recta, el alquiler del edificio.
- c. Costos semi variables o semifijos: Están integrados por una parte fija y una variable; son ejemplos característicos los servicios públicos, la luz, el teléfono.

### **De acuerdo con el tipo de Costo incurrido**

- a. Costos desembolsables: Son aquellos que implican una salida de efectivo, por lo cual pueden registrarse en la información generada por la contabilidad. Los costos desembolsables pueden llegar o no a ser relevantes al tomar decisiones administrativas. Un ejemplo de un costo desembolsables es la nómina de la mano de obra actual.

- b. Costo de oportunidad: El costo de oportunidad representa utilidades que se derivan de opciones que fueron rechazadas al tomar una decisión, por lo cual nunca aparecerán registradas en los libros de contabilidad; sin embargo, este hecho no exime al administrador de tomar en consideración dichos costos.

#### **1.4.1.4 Sistema de Costos**

Es evidente que, en el presente toda empresa debe contar con un sistema de costos adecuado que tenga en cuenta todos los procedimientos, elementos y actividades en el proceso productivo.

Por un lado, Álvarez, J., Mendoza, P. y Rolón, Y. (2005) manifiestan que, “en la actualidad es necesario que las empresas puedan obtener ventajas competitivas de sus sistemas de costos, de manera que sus directivos puedan obtener información de éstos y tomar decisiones estratégicas respecto a sus clientes, competidores, servicios, productos, etc.”.

Además, señalan los usos de un sistema de costos:

- Medición de la eficiencia del trabajo.
- Evaluación y control de inventarios.
- Determinación de precios de ventas.
- Formulación de presupuestos.
- Proyección de cambios en el producto o servicio.

Por otro lado, Kaplan y Cooper (1999), menciona las razones por la que las empresas líderes están usando sistemas de costos, para:

- Diseñar productos y servicios que satisfagan las expectativas de los clientes y, al mismo tiempo, puedan ser entregados con un beneficio.

- Detectar dónde hay que realizar mejoras continuas o reingeniería en calidad, eficiencia o rapidez; en sus actividades de aprendizaje.
- Guiar las decisiones de inversión y de mix (oferta) de producto. Elegir entre proveedores alternativos.
- Negociar con los clientes el precio, las características del producto, la calidad, las condiciones de entrega y el servicio a satisfacer.
- Estructurar unos procesos eficientes y eficaces de distribución y servicio para los segmentos objetivo de mercado y de clientes.

De manera que, la finalidad del sistema de costos debe ser brindar la suficiente información, real y adecuada de los costos en que incurre una empresa; por tal motivo, Fernando Campa (2005); menciona que, “el fin es proporcionar; información necesaria para la planificación y control de la actividad, información complementaria para la elaboración de la contabilidad financiera e información necesaria para la toma de decisiones en la empresa”.

En resumen, un sistema de costos debe reunir y completar exitosamente una serie de procedimientos “debe clasificar, registrar y agrupar las erogaciones, de tal forma que le permita a la dirección conocer el costo unitario de cada proceso, producto, actividad y cualquier objeto de costos”

#### **1.4.1.5 Sistema de costos por órdenes de producción**

“Son aquellos en los que se acumulan los costos de la producción de acuerdo a las especificaciones del cliente. De manera que los costos que demandan cada orden de trabajo se van acumulando para cada trabajo, siendo el objeto de costos un grupo o lote de productos homogéneos o iguales, con las características que el cliente desea”. (Sinisterra, 1997)

Por otro lado, Polimeni R. y Favosa J. (2005), afirman que, este sistema recolecta los costos para cada orden o lote físicamente identificables en su paso a través de los procesos productivos de la planta. Los costos que intervienen en la transformación, se recopilan sucesivamente por los elementos identificables: Materia prima, mano de obra directa y costos indirectos, los cuales se acumulan en una orden de trabajo.

Además para cada orden de producción se debe elaborar una Hoja de Costos donde se muestran los tres elementos del costo y se calcula el costo del Producto terminado dividiendo los costos de producción entre el número de unidades terminadas.

Por ende, podemos decir que, el Sistema de Costos por Órdenes de Trabajo es un procedimiento de control y registro de costos aplicables a empresas donde es posible y resulta práctico identificar y asignar los Gastos Indirectos a cada trabajo hasta su terminación.

**Costo de Producción:** Es la suma de los tres elementos del costo, es el costo que se carga a las unidades producidas.

$$CDP = MPD + MOD + CIF$$

Dónde:

CDP: Costo de Producción

MPD: Materia Prima Directa

MOD: Mano de Obra Directa

CIF: Costos Indirectos de fabricación

## **1.4.2 La Contabilidad de Costos**

### **1.4.2.1 Definición de Contabilidad**

Por un lado, Sarmiento, R. (2005), afirma que, la contabilidad “es la técnica que analiza, interpreta y registra cronológicamente los movimientos o transacciones comerciales de una empresa”.

Así mismo; es la ciencia, el arte y la técnica que permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de las transacciones que se realizan en una empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico. (Bravo, M. 2007)

Por otro lado, Zapata, P. (2008), explica que, la contabilidad “es el sistema de información que permite identificar, clasificar, registrar, resumir, interpretar y analizar los hechos económicos en términos monetarios y de resultados para tomar buenas decisiones en la empresa”.

### **1.4.2.2 Contabilidad de Costos**

En referencia a la contabilidad de costos, Lavolpe, A., Capasso, C. y Smolje, A. (2001), la definen como, un conjunto de procedimientos técnicos, administrativos y contables que se emplea en cualquier tipo de entes con vistas a determinar el costo de sus operaciones en sus diversas fases con el fin de utilizar la información contable como base para la toma de decisiones.

Del mismo modo, Zapata, P. (2007), opina que “la contabilidad de costos es la técnica que utiliza métodos y procedimientos apropiados para registrar, resumir e interpretar las operaciones relacionadas con los costos que se requieren para elaborar un artículo, prestar un servicio, o los procesos y actividades que fueran inherentes a su producción”.

Además, Chiliquinga, M. (2007), afirma que “es un sistema especial, cuyo objetivo principal es proporcionar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio. Se encarga de la acumulación y del análisis de la información para uso interno de los gerentes en la planeación, control y la toma de decisiones”.

Por tanto, este costo se determina a través de una medición directa, de una asignación arbitraria o de una asignación sistemática y racional. El método apropiado para determinar los costos depende de las circunstancias que generen una necesidad de información determinada.

De lo antes mencionado, se puede afirmar que el punto central de un sistema de contabilidad de costos, es el proceso para rastrear el costo de varios insumos, hasta que estos se convierten en el producto final de una organización (producto o servicio).

#### **1.4.2.3 Objetivos de la Contabilidad de Costos**

Con respecto a los objetivos de la contabilidad de costos, Johnson, H. y Kaplan, R. (1988), consideran tres diferentes:

- a) Valoración de inventario para estados financieros y tributarios, asignando costos periódicos de producción entre productos vendidos y productos en existencia.

- b) Control de operaciones, proporcionando información sobre resultados a los gerentes de producción y departamentos respecto a recursos consumidos (mano de obra, materiales, energía, gastos generales) durante un período de operación.
- c) Medición de los costos de cada producto.

También, menciona que, el cumplimiento de estos tres objetivos por parte de la contabilidad de costos se ve afectada por la prioridad que se le da a la demanda de informes financieros.

#### **1.4.2.4 Características de la Contabilidad de Costos**

Ante todo, Zapata, P. (2008), determina que las características de la contabilidad de costos son las siguientes:

- Es analítica, puesto que se planea sobre segmentos de una empresa, y no sobre su total.
- Refleja la unión de una serie de elementos: materia prima, mano de obra directa y cargas fabriles.
- Determinar el costo de los materiales usados por los distintos sectores, el costo de la mercadería vendida y el de las existencias.
- Establece el costo de los productos vendidos, a fin de poder calcular la utilidad o pérdida del periodo y presentarlos en el estado de resultados.
- Determina el costo de los inventarios de productos en proceso, terminados y materiales e insumos, tanto unitarios como globales, con miras a su presentación en el estado de situación financiera.
- Guiar la toma de decisiones, cuándo se deben mantener o desechar ciertas líneas de producción, aceptar o no nuevos pedidos, comprar nuevas maquinarias, entre otros aspectos.

- Controlar el uso de los elementos del costo mediante el reporte de datos, usos indebidos o demoras innecesarias, y optimizar las utilidades precisamente con los ahorros que se obtengan de las acciones que provengan y eviten los desperdicios citados.
- Ubicar las área, proceso, actividades y aspectos que encarecen el producto o impiden obtenerlo de manera económica y oportuna, identificando sus causas y efectos de corto y largo plazo.

A mi entender, mediante estas características podemos realizar el seguimiento oportuno a las materias primas, la mano de obra directa y todo lo correspondiente a los costos indirectos de fabricación, ya que podemos realizar asientos para cada una de las transacciones que se vayan dando ya sea a diario, semanal y mensual.

#### **1.4.2.5 Finalidad de la Contabilidad de Costos**

De acuerdo a Zapata, P. (2008), la finalidad de la contabilidad de costos es la siguiente:

- Calcular el costo unitario real del producto terminado.
- Determinar precios de venta.
- Dotar a la gerencia de una herramienta útil para la planeación y el control sistemático de los costos de producción.
- Reducción de Costos.
- Suministrar información para la obtención de costos destinados a la dirección para la toma de decisiones.

Por lo tanto, la contabilidad ayuda a la toma de decisiones a partir de una amplia gama de datos e información que consta en registros y reportes preparados sistemáticamente, en periodo que cada usuario interno desee.

### **1.4.3 Economía y Marketing: La fijación del Precio**

#### **1.4.3.1 Definición de Economía**

Para empezar, Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2000), sostienen que, la economía es el estudio de las actividades que, con dinero o sin él, conllevan transacciones de cambio entre los hombres.

Así mismo, Miranda (2005), afirma que, el concepto de economía también puede hacer referencia a un sistema económico en particular, es decir, a la descripción de la economía de un país, región o el mundo entero. La descripción puede detallar muchos aspectos, de acuerdo a la finalidad de la misma. Usualmente encontraremos datos macroeconómicos, como el PIB, la inflación o la tasa de desempleo.

De lo antes mencionado, podemos implementar las siguientes características de Economía:

Por un lado, Martínez (2008), sostiene que, “la economía es una ciencia. A diferencia de las ciencias experimentales, como la física o la química, la economía es una ciencia social, que se centra fundamentalmente en el comportamiento humano y las consecuencias que de dicho comportamiento se derivan para la sociedad”

Así también, Ayala (2005), expresa que “la economía estudia la utilización de recursos que son escasos. Sin embargo, esta escasez es relativa; los recursos son limitados porque los deseos humanos que pueden ser satisfechos por el consumo de bienes y servicios son prácticamente ilimitados y crecientes.

En resumen, la escasez de los recursos es sin duda el dato básico que subyace a todos los problemas económicos. Esto quiere decir, que la economía trata de estudiar cómo se distribuyen y qué uso se da a estos recursos (materia prima, mano de obra, maquinarias, entre otras), para obtener el máximo beneficio a través de su distribución en la sociedad.

#### **1.4.3.2 Definición de Marketing**

Ahora pues, Linares, L. (2010), define que, el marketing es una forma de pensar, un enfoque, una orientación, un punto de vista, un concepto, una filosofía, por la tanto este ha variado con el tiempo desde el concepto de producción hasta el concepto de Marketing, que es el enfoque que trataremos.

Asimismo, Balladares (2005), establece que “el marketing tiene un enfoque científico, porque se basa en el método científico de estudio, tiene un proceso, y por lo tanto, diferentes actividades que se llevan a cabo para obtener objetivos de acuerdo a una forma de pensar”

En otras palabras, Romera (2007), expone que, la realización del Marketing conlleva, entonces, a una gran cantidad de actividades que tienen como objetivo, la satisfacción del cliente potencial que debe captarse, mediante el ofrecimiento de un producto o un servicio determinado, considerando no solo obtener la mayor ganancia posible, sino también algo derivado de ello, que es la mayor cantidad de clientes posible.

En mi opinión, finalizo diciendo que el marketing es un conjunto de actividades organizadas que tienen un enfoque u orientación a la satisfacción de las necesidades y deseos del consumidor.

### 1.4.3.3 Filosofía de la Gerencia de Marketing

Siguiendo a Lamb, C., Hair, J. y McDaniel, C. (2012), manifiestan que, hay cuatro filosofías competitivas que ejercen gran influencia en los procesos de marketing de una organización. Estas filosofías, por lo general, se conocen como producción, ventas, mercado y orientaciones de marketing social.

- a) **Orientación a la producción:** es una filosofía que se enfoca en las capacidades internas de la empresa, en lugar de los deseos y necesidades del mercado. Significa que la gerencia evalúa sus recursos y formula estas preguntas: ¿Qué hacemos mejor?, ¿Qué pueden diseñar nuestros ingenieros?, ¿Qué es fácil de producir, dado el equipo que tenemos?
- b) **Orientación a las ventas:** Se basa en las ideas de que las personas comprarán más bienes y servicios si se emplean técnicas de venta agresivas y de que el alto nivel de ventas da como resultado un alto nivel de utilidades. No sólo se hace hincapié en las ventas para el comprador final, sino que los intermediarios también son motivados para que promuevan con mayor agresividad los productos de los fabricantes.
- c) **Orientación al mercado:** El concepto de marketing es una filosofía sencilla e intuitivamente atractiva que articula una orientación al mercado. Establece que la justificación social y económica de la existencia de una organización es la satisfacción de los deseos y necesidades del cliente, al tiempo que se logran los objetivos organizacionales.
- d) **Orientación al marketing social:** amplía el concepto de marketing, reconociendo que algunos productos que los clientes desean en realidad no cuidan sus intereses, ni los de la sociedad en general. Esta filosofía

establece que una organización existe, no sólo para satisfacer los deseos y necesidades de sus clientes y lograr los objetivos, sino también para cuidar o mejorar los intereses a largo plazo de la sociedad.

#### **1.4.3.4 Mercado**

En cierto modo, Ávila, J. (2004), afirma que, desde el punto de vista económico, el mercado es el área geográfica dentro de la cual convergen las fuerzas de la oferta y la demanda, en la que vendedores y compradores mantienen estrechas relaciones y llevan a cabo suficientes transacciones a fin de establecer la fijación o la unificación de precios.

Incluso, Sulser, V. y Pedroza, E. (2004), manifiestan que, “mercado es el conjunto total de personas u organizaciones con necesidades por satisfacer, dinero para gastar y la disposición y la voluntad de gastarlo”.

Actualmente, las numerosas empresas locales e internacionales, por más especializadas o experimentadas que sean, siempre tendrán más de un competidor que espera el mínimo descuido o la mínima falla para intentar apoderarse de un segmento de mercado (un grupo de clientes), quienes ya no son fieles a las marcas o las empresas que son sus actuales proveedores.

En conclusión, el mercado nos permite establecer estrategias para conocer todo acerca del desarrollo de una empresa que lanza productos para el consumo de los clientes ya sea nacional o internacional.

#### **1.4.3.5 Fijación de precios**

De cierta forma, Kotler, P. y Armstrong, G. (2004), en su libro mencionan que, todas las organizaciones con o sin fines de lucro deben fijar precios para sus productos o servicios. Por esto, nos dicen que el precio se le

puede conocer de diferentes maneras. Como por ejemplo el pago por alquiler de una casa, la matrícula de la universidad, honorarios del médico o dentista.

A lo largo de la historia, el precio ha sido fijado mediante la negociación entre personas que compran y venden, a finales del siglo XIX nace la idea de establecer un solo precio para todos los consumidores.

Pero hoy en día, aquella tendencia cambia, con los avances tecnológicos permiten establecer una correcta comunicación entre compradores y vendedores permitiendo comparar productos y precios de manera rápida.

Por ejemplo, mientras la demanda de mercado constituye un tope para la fijación de precios y los costes un umbral mínimo, los costes y los precios de los competidores, así como sus posibles reacciones, ayudan a su fijación.

En todo caso, si la oferta de la empresa es similar a la de su principal competidor, tendrá que fijar un precio similar al de este o perderá ventas. Si la oferta de la empresa es inferior, esta no deberá cargar más que el precio del competidor. Por el contrario, si la oferta es superior, la empresa tendrá que fijar un precio más alto que el de su competidor. Debe estar al tanto, sin embargo, de que los competidores no alteren sus precios como respuesta a las modificaciones que ella introduce.

Por lo tanto, la fijación de precios en una empresa, constituye también una investigación de todas las actividades que realicen los principales competidores, es decir conocer al competidor estratégicamente y de acuerdo a los resultados pronosticar un precio adecuado para obtener mayores ventas.

## **1.4.4 Determinación del Precio**

### **1.4.4.1 Concepto de Precio**

De un lado, Amari (2012), sostiene que, “el precio es la cantidad de dinero que una persona necesita para obtener un producto o servicio”. Todos los productos y servicios tienen un precio, incluso los que se ofrecen gratuitamente a la sociedad tienen unos costos que alguien debe pagar, ya sea el Estado, una fundación o cualquier otra entidad.

Además, García, J. (2007), sostiene que, en un mundo globalizado el precio de venta, en la mayoría de los casos, lo determina el mercado; por lo tanto, para que nuestros productos y servicios puedan participar y ser competitivos, debemos partir del precio de venta que fija el mercado; restarle el porcentaje de utilidad deseado, para llegar a nuestro costo total objetivo. Al mismo tiempo, debemos considerar otros aspectos, entre ellos: la ley de la oferta y demanda, penetración en el mercado, promoción de la línea de productos, fijación de precios por primera vez.

Por otra parte, dentro de las estrategias para fijar un precio de venta está el analizar la demanda; por eso, Kotler, P., Camara, D., Grande, A., & Cruz, I. (2000), indican que, “cada precio que la empresa fije tiene un nivel de demanda correspondiente”, significa que el mercado tendrá diferentes demandantes y con propuestas de precios diferentes, por lo tanto, los precios de venta serán flexibles de acuerdo al mercado donde se encuentre.

En resumen, el precio y la demanda están relacionados directamente, en la medida que, cuando los precios de venta sean altos la demanda será baja, y cuando los precios de venta sean baratos existirá mayor demanda. El factor clave dentro de esta relación es la calidad del producto, porque algunos consumidores pagan más por que el producto ofrecido es de mayor calidad.

#### **1.4.4.2 Tipos de Precio**

En cierta forma, Diez, E. (2008), establece que, existen los siguientes tipos de precios:

- Precio de venta: valor, expresado en cantidad de recursos, mediante el cual el vendedor transfiere la propiedad de sus productos al comprador.
- Precio de costeo: el precio de coste se refiere a todo lo que ha costado un producto, la prestación de un servicio, o bien un grupo de productos o de prestaciones de servicios, en el estado final de producción.
- Precios finales: son el precio más bajo y más alto de los establecidos para una línea de productos.
- Precio de línea de producto: son los precios que se fijan a los distintos artículos que componen la línea.
- Precio de origen: es el precio del producto en el momento de su fabricación, es decir, lo que hay que pagar por el producto a pie de fábrica, sin incluir el coste de transporte, márgenes de intermediación, entre otros.

De modo semejante, según anotaciones, a continuación, una muestra de las clasificaciones más comunes del precio:

- Precio efectivo: Es el pago final que hace el comprador después del descuento de promociones y otros incentivos.

- Precio lineal: Se trata del uso de un número limitado de precios para varios productos.
- Precio a pérdida: Consiste en establecer un precio bajo los niveles de costo para motivar la adquisición de otros productos que si tienen un valor de compra adecuado.
- Precio psicológico: Más que en el valor real producto, está basado en la percepción que tienen los consumidores.
- Precio multidimensional: En lugar de un simple monto de dinero, esta metodología combina cronogramas de pago y cancelación de iniciales, entre otras alternativas.

#### **1.4.4.5 Análisis de Precios**

Con respecto al análisis de precios, Aldás, A. (2014), opina que muchas empresas se enfrentan cada vez a la competencia de precios y aun así no cuentan con suficientes y claras decisiones en el manejo adecuado de los mismos. Algunos problemas de las empresas que no tienen un adecuado control de sus precios, puede ser debido a:

- La rapidez con la que algunas empresas tienden a bajar sus precios para incrementar sus ventas en vez de convencer a los consumidores que sus productos valen más.
- Que los precios están demasiado basados en los costes en vez de en el valor del producto percibido por el consumidor.
- Los precios no se actualizan con frecuencia, para así poder reflejar que cambios hubo en el mercado.
- En la fijación de precios son independientes sin tomar en cuenta los elementos del marketing mix.

- Los precios no son variados por clase de producto, segmento de mercado u ocasiones de compra.

De tal manera, existen varios criterios para implementar distintas modalidades de precios en torno a un mismo producto.

- Calidad: promedio vs. lujo, bueno vs. mejor.
- Tamaño: tamaño estándar, tamaño familiar, tamaño económico, tamaño gigante.
- Usos: leche para beber, leche para elaborar yogurt.
- Recarga: horario matiné vs. horario nocturno, montos especiales para horas pico en gimnasios o canchas deportivas.

En algunos casos de clientes, por lo general, se encamina hacia los precios bajos, mientras que otros se encaminan por la calidad, el servicio, el valor y la imagen de marca. Por otro lado, también existen factores que influyen, no solo el precio, sino otros aspectos como la reputación del establecimiento y su publicidad.

#### **1.4.4.4 Etapas y Métodos de Fijación de Precios**

Hasta cierto punto, Aldás, A. (2014), nos explica que, para llegar a una adecuada fijación de precios, lo primordial es:

- Conocer los objetivos que se pretende fijar el precio.
- Identificar los factores que influyen en la fijación de precios de la empresa.
- Elegir uno de los diferentes métodos de fijación de precios.
- Aplicar la estrategia de precios más adecuada

En la actualidad, se utilizan métodos de fijación de precios basados en la importancia dada a cada uno de estos conceptos. Estos métodos son:

**A. Método basado en los costes:** el cual se basa en los datos de costes para obtener el precio final de venta de un producto, quedando aislados en segundo término la demanda y la competencia. Le consideran de fácil aplicación porque está basada en la suma de un margen de beneficio al coste del producto. Entre los principales métodos basados en los costes, tenemos:

- **Método del costo más margen**

Consiste en añadir al costo total unitario del producto un determinado porcentaje de utilidad. El coste total unitario se obtiene sumando al costo variable los costos fijos totales, divididos por el número de unidades producidas.

Generalmente, éste método es utilizado por pequeños minoristas, puesto que, en la mayoría de los casos los precios de compra de los productos que comercializan es la única información que poseen, sin tener en cuenta la importancia de los demás costos fijos en que incurren.

- **Método de margen en el precio**

Con este método, se calcula sobre el precio, en vez de sobre los costos como hacíamos en el método anterior, aunque estos son tomados como información de partida.

Asimismo, el minorista sabe en cada momento, qué parte del precio de su producto corresponde a costes y cuál proporciona margen para la organización, además de facilitarle la máxima información a la hora de realizar alguna rebaja o ajuste de precio.

- **Método del beneficio objetivo**

Consiste en fijar el precio que permite obtener un beneficio o volumen de ventas dado. Este método se puede utilizar de forma conjunta con “punto muerto” o “umbral de rentabilidad”, que buscará, calcular la cantidad de productos que han de venderse a un determinado precio, para cubrir los costes fijos y variables incurridos en la fabricación y venta del producto.

**B. Métodos basados en la competencia:** que consisten en fijar un precio que guarde una determinada relación con los precios de los productos de la competencia.

- **Sistema de paridad competitiva**

Se da cuando la empresa decide fijar a su producto un precio más o menos parecido al precio de los productos de la competencia. El mercado es muy competitivo y el producto no se diferencia mucho de los de la competencia. Este método se aplica también cuando el mercado está dominado por unos cuantos fabricantes, o cuando los productos tienen un precio acostumbrado.

- **Fijación de precios por debajo del nivel competitivo**

Se fijan precios muy bajos para unos determinados productos que servirán de gancho y que hacen que al consumidor le compense hacer la compra en ese establecimiento.

La política de estos establecimientos es de elevado volumen de ventas con márgenes bajos, para conseguir una amplia cuota de mercado con productos o en segmentos de mercado en los que la elasticidad de la demanda sea elevada.

- **Fijación de precios por encima del nivel competitivo**

Consiste en fijar precios más altos que los de la competencia para dar una imagen de calidad y prestigio a sus productos, partiendo de la base de que el comprador suele asociar precio y calidad. Se ha comprobado la asociación inmediata de ideas al pensar en un producto de lujo y lo que el comprador potencial está dispuesto a pagar por él.

- **Método de licitación, propuesta sellada o concurso**

Este método se basa en las distintas ofertas que realizan distintos productores a una demanda específica de antemano. En estos casos el comprador especifica las características y condiciones que debe reunir el producto o servicio y las hace públicas a un conjunto de posibles proveedores.

El concurso lo gana el proveedor o empresa que ofrezca el menor precio, siempre que se cumplan las condiciones estipuladas.

**C. Métodos basados en la demanda:** los cuales, sirven para adaptar el precio de venta de los productos de la empresa a la intensidad de la demanda existente. La demanda de un producto es la cantidad del mismo que el mercado está dispuesto a aceptar.

Esta demanda depende, además del precio como es normal, de un conjunto amplio de factores, como pueden ser las posibilidades económicas de los compradores o “el valor o utilidad” que asocien al producto.

- **Método del valor percibido**

Se basa en la forma en que los consumidores evalúan la información que son capaces de obtener sobre distintos productos y servicios que, como ya hemos comentado antes, marca el límite superior del precio de un producto para el consumidor.

El consumidor está dispuesto a pagar, como máximo, el valor asignado a la utilidad que le reporta el producto adquirido. Sin olvidar que, dentro de esta percepción del valor de la satisfacción obtenida, se encuentra la apreciación que el consumidor hace de los costes incorporados al producto o servicio adquirido.

- **Método de experimentación**

Consiste en ensayar diferentes precios para un mismo producto, durante un período determinado de tiempo, con objeto de fijar finalmente el precio más interesante a los objetivos de la empresa. Este método suele emplearse mucho por algunas empresas para la fijación de precios de nuevos productos de consumo.

#### **1.4.4.5 Cálculo del Precio**

Así pues, Manrique (2013), nos informa, que al vender un producto se busca satisfacer al cliente y al mismo tiempo generar una utilidad. Es una relación ganar-ganar para ambas partes. En el momento que una de las dos partes (comprador/vendedor) pierde, deja de ser negocio. Si el precio que ofreces no es el adecuado, puedes perder clientes o perder dinero.

Se debe tomar en cuenta que, para el cálculo del precio de venta se tendrá claro los costos que influyen para determinarlo obteniendo a su vez utilidad sin dejar de lado que el precio que se obtendrá estará incluidos los impuestos del mismo.

Precio de Venta: Es el precio final que vas a ofrecer al público

Costo Total: La suma de todos los costos que implica vender el producto

Margen de Utilidad: La ganancia que deseas obtener a partir de la venta del producto

**Precio de Venta = Costo Total + Margen de Utilidad**

## **1.5 MARCO CONCEPTUAL**

### **1.5.4.1 Costo**

El costo se define como toda erogación o desembolso de dinero (o su equivalente), para obtener algún bien o servicio, mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios. **(Molina, 2002)**

### **1.5.2 Sistema de costos**

Son el conjunto de procedimientos, técnicas, registros e informes estructurados sobre la base de la teoría de la partida doble y otros principios técnicos, que tienen por objeto la determinación de los costos unitarios de producción y el control de las operaciones fabriles. **(Del Rio, 2000)**

### **1.5.3 Sistemas de costos de producción**

“El sistema de costos de producción es un sistema muy utilizado en empresas productivas; es la sumatoria de los tres elementos del costo, y son: materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación” **(Gómez, 1991)**.

### **1.5.4 Contabilidad de costos**

Es la técnica especializada de la contabilidad que utiliza métodos y procedimientos apropiados para registrar, resumir e interpretar las operaciones relacionadas con los costos que se requieren para elaborar un artículo, prestar un servicio, o costear procesos y actividades que fueran inherentes a su producción. **(Hargadon y Múnera, 1985)**.

### **1.5.5 Economía**

“La economía es una ciencia social que estudia la forma en que participan las personas y las organizaciones de la sociedad en la producción, distribución y consumo de bienes y servicios” (**Ávila, 2004**).

### **1.5.6 Marketing**

“El marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual los individuos y las organizaciones obtienen lo que necesitan y desean creando e intercambiando valor con otros” (**Kotler y Armstrong, 2000**).

### **1.5.7 Precio**

El precio puede definirse como la cantidad de dinero (también cabe la posibilidad de utilizar productos y servicios) que el comprador intercambia por productos y/o servicios recibidos del vendedor. (**Diez, 2008**).

### **1.5.8 Fijación de precios**

“La fijación de precios hace referencia al precio que un vendedor pone a un producto que ofrece en el mercado” (**Lamb, Hair y McDaniel, 2012**).

**CAPÍTULO II**

**MATERIALES Y**

**PROCEDIMIENTOS**

## **2.1. MATERIALES**

### **2.1.1. Población**

La población de la presente tesis estuvo conformada por los treinta y cuatro platos preparados en el área de producción de la empresa El Paisa E.I.R.L., distrito de Cusco.

### **2.1.2 Marco Muestral**

Información de los procesos operacionales de compras, ventas, consumos, rendiciones y administración de los costos de materia prima, insumos, mano de obra y gastos de producción de los principales productos (comidas), en los meses de agosto a octubre del 2016.

### **2.1.3 Muestra**

La muestra estuvo constituida por cuatro platos principales, elegidos por conveniencia, en acuerdo con la gerencia de la empresa El Paisa E.I.R.L., distrito de Cusco.

### **2.1.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos**

#### **2.1.4.1 Técnicas de Recolección de datos:**

- a) **Observación:** es el método fundamental de obtención de datos de la realidad, toda vez que consiste en obtener información mediante la percepción intencionada y selectiva de un objeto o fenómeno determinado.
- b) **Entrevista:** es una técnica orientada a establecer contacto directo con las personas que se consideren fuente de información.
- c) **Investigación Documental:** permite la recopilación de información para enunciar las teorías que sustentan el estudio de los fenómenos y procesos.

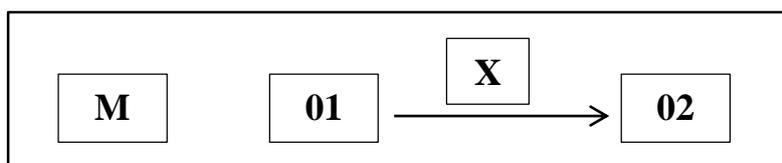
### 2.1.4.2 Instrumentos de Recolección de datos:

- a) **Guía de Observación:** Esta técnica nos permitió recabar, cuantificar y comparar la información sobre los hechos que suceden en la realidad, en lo referente a la estructura actual de los costos y como se determinaron los precios en la empresa El Paisa.
- b) **Guía de Entrevista:** Nos permitió recopilar información mediante un conjunto de preguntas orales y escritos que se les hará a las personas involucradas directamente en el problema que se investiga como son: el gerente propietario, el contador, el jefe de almacén y el chef.
- c) **Guía de Investigación Documental:** Lo utilizamos para analizar todos los documentos que fueron necesarios en el trabajo de investigación, como son: recepción de pedido, notas de requisición, y así evaluar y analizar los costos.

## 2.2. PROCEDIMIENTOS

### 2.2.1 Diseño de contrastación

El diseño que se utilizó es el siguiente: Cuasi-experimental.



Dónde:

**M:** Muestra: Empresa El Paisa E.I.R.L.

**01:** Diagnóstico del sistema de costos de producción actual

**X:** Diseño y Aplicación del sistema de costos de producción

**02:** Determinación del costo y precio de los dos principales platos luego de aplicar el sistema de costos de producción

2.2.2 Operacionalización de las Variables:

**CUADRO N° 01: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

<b>VARIABLES</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
<b>Sistema de Costos</b>	Procedimientos o técnicas que tienen como objeto determinar el costo de producción y el control de las operaciones de la empresa.	Procedimientos para determinar el costo de producción en sus diversas fases.	Control de Elementos del Costo Control de Operaciones y Gastos Costo Unitario	- Materia Prima. - Mano de Obra - Costos Indirectos de fabricación	Tasa o razón
<b>Determinación del costo y precio</b>	El costo es el valor de adquisición de un bien o servicio, el cual generará una renta futura.	Procedimientos para determinar el costo.	Materiales Mano de obra Costos indirectos de fabricación	- Material directo - Mano de obra directa - Gastos indirectos	Tasa o razón
	El precio es la cantidad de dinero que una persona necesita para obtener un producto o servicio.	Procedimiento para determinar el precio.	Costo Impuesto general a las ventas Margen de Utilidad	Determinar el precio sobre los márgenes que tiene la empresa.	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

## **2.2.3 Procesamiento y análisis de datos**

Los datos fueron recolectados de la documentación contable del trimestre agosto – octubre del 2016, a través del análisis de la estructura de costos presentado por la empresa, de forma empírica, para luego realizar la aplicación del sistema de costos de producción. Así también, se realizaron entrevistas aplicadas a los trabajadores más relevantes, que manejan la información necesaria como es el gerente propietario, el administrador, el jefe de almacén y el jefe de cocina (cheff); en un antes y después de aplicada la variable independiente

Para ello se entregó una entrevista a los operativos de la empresa. Esta información fue tabulada en hojas de Excel y valorada en la discusión de resultados, lo que determinó la respuesta al problema planteado por la presente tesis, que permitió identificar deficiencias, que al ser analizadas.

Dieron lugar a propuestas de mejora para la gestión adecuada de los costos.

Luego se conoció al detalle cada uno de los procesos y, a su vez, el tratamiento deficiente que se llevaba de los costos de producción, los cuales son: los materiales, mano de obra y gastos indirectos, para estimar el costo real por cada unidad producida. De la misma manera se determinó el costo de producción y precio final para los dos principales platos de la empresa El Paisa E.I.R.L.

# **CAPÍTULO III**

## **ASPECTOS GENERALES**

### **DE LA EMPRESA**

### **3.1. RESEÑA HISTÓRICA**

EL PAISA E.I.R.L., es una empresa de servicios del rubro restaurantes, creada en la ciudad de Cusco, un 24 de Junio del año 2008, a iniciativa de su propietario, proveniente de la provincia de Chepén al norte del Perú; el cual, en una visión entusiasta por los negocios, tuvo la inquietud de analizar el mercado cusqueño determinando que existía un mercado potencialmente desatendido con un producto inexistente en el medio, que consistió en la expedición de comida criolla norteña y productos del mar.

Inicialmente el PAISA comenzó con un restaurant ubicado en una zona estratégica del distrito de Wanchaq, muy cercano a zonas comerciales y ejecutivas del Cusco, quienes en poco tiempo se vieron atraídos por la variedad y el sabor de sus platos ofrecidos, con una sazón única que muy pronto conquistó a un gran público cusqueño.

Su calor fraterno ofrecido por sus trabajadores y sabor inigualable de sus comidas, hacen de EL PAISA un restaurant de características únicas en la ciudad de Cusco.

### **3.2. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA**

- Denominación o razón social:  
EL PAISA E.I.R.L.
- Actividad económica:  
CIIU 5610 - Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas
- Dirección o domicilio fiscal:  
Av. El Sol # 819 – Provincia y Distrito de Cusco
- Registro único del contribuyente (R.U.C.):  
20490573853

### **3.3. MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA**

#### **3.3.1 MISIÓN**

Brindar a nuestros clientes un servicio y producto que esté por encima de sus expectativas en cuanto a sabor, calidad, comodidad y garantía de higiene se refiere, manteniendo una calidad de servicio inigualable y basadas en la confianza con el cliente; además ofrecer conceptos únicos e integrales de alimentos, bebidas y entretenimiento que sobrepasen las expectativas de nuestros clientes.

#### **3.3.2 VISIÓN**

Ser reconocidos como un restaurant original, sólido y profesional con calidad humana y principios éticos, ofreciendo productos y servicios de excelencia, lo que permitirá convertirnos en la mejor cadena de restaurantes con la mejor opción en el mercado de cocina norteña y de mar.

#### **3.3.3 FILOSOFÍA**

La filosofía de El Paisa, se basa en el siguiente dicho: “El ojo del amo engorda al caballo”; es decir el dueño trabaja en el negocio como cualquier colaborador para total satisfacción de nuestros clientes.

#### **3.3.4 OBJETIVOS**

- Ofrecer un servicio y una calidad de producto que nos caracterice por la excelencia y nos diferencie de la competencia.
- Lograr un ambiente laboral cómodo para trabajar en equipo.
- Ser reconocidos como el mejor restaurant de comida criolla.

#### **3.3.5 ASPECTO LEGAL**

Está constituida como E.I.R.L.; mediante minuta de constitución firmada por notario público de la localidad.

### 3.4. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa El Paisa E.I.R.L. fundamenta su estructura organizacional, donde prevalecen relaciones interpersonales a nivel amical y dentro de un ambiente de familia empresarial. Sus órganos estructurales son:

#### A. Órganos directivos:

1) **Gerente propietario:** Es quien tiene a su cargo el manejo general de la empresa, su objetivo es el de revisar y decidir sobre asuntos de vital importancia en la conducción del servicio que brinda la empresa para lograr los estándares de calidad y eficiencia establecidos, y mantiene un liderazgo en los diferentes departamentos o áreas. Sus principales funciones y atribuciones son:

- Es el representante legal de El Paisa E.I.R.L.
- Asegura que la calidad estándar de los alimentos y bebidas de la producción del servicio en los comensales se mantenga constantemente en la misma calidad.
- Organiza el régimen interno de la empresa.
- Nombra a los empleados, fija sueldos y remuneraciones.
- Es el responsable de la firma de documentos y cheques.
- Delega funciones para el manejo general.
- Supervisa departamentos inferiores.
- Organiza y opera eventos dentro y fuera del restaurant.
- Minimiza estudios y reduce costos.

2) **Administrador:** Es aquella persona encargada del manejo administrativo de la empresa, se puede decir que es la segunda pieza más importante seguido del gerente propietario; quien, a su vez debe establecer, comunicar y

alcanzar los objetivos de la organización, optimizar los recursos y motivar a las personas que trabajan en ella para actuar en forma conjunta y eficaz, mediante objetivos y valores comunes. Sus principales funciones son:

- Reporta al gerente propietario.
- Supervisa a todo el personal del restaurante.
- Supervisa los presupuestos para controlar los gastos.
- Audita documentos para asegurarse de que todos los recibos y facturas pendientes de pago hayan sido cancelados en su momento.
- Sirve de contacto para las actividades que tiene relación con el área de mercadotecnia y publicidad.
- Revisa los reportes de incidentes, mermas y desperdicios, y otros hechos que se susciten en el transcurso diario de trabajo.
- Regula conductas para corregir errores en el área operativa.

**3) Maître:** Se encarga de evaluar y medir el desempeño del personal a su cargo, haciendo cumplir los objetivos de la empresa, basándose en un plan estructurado de actividades diarias, ya que el servicio dependerá totalmente de su personal, que sólo podrá ser guiado en un proceso que requiere de supervisión, atención y entrenamiento constante. Sus principales funciones son:

- Da el visto bueno a todos los detalles de comida y montaje junto con el chef antes de la entrega del pedido al cliente.
- Revisa el uniforme del personal.
- Supervisa horarios, capacita al personal de salón.
- Deben de ser capaces de manejar quejas de clientes.
- Resolver conflictos entre empleados y desarrollarse adecuadamente en el

papel administrativo.

- El supervisor es responsable de revisar todos los aspectos del tiempo del cliente en el restaurante, de tomar órdenes sobre la limpieza de los servicios higiénicos.

## **B. Órganos operativos:**

**1) Jefe de cocina (chef):** Encargado general del área de producción, es quien controla al personal a su cargo (cocineros), en las distintas áreas como son: área de comida criolla, área de ceviches, área de chicharrones y área de mariscos y sudados. Distribuye las actividades entre el equipo de trabajo, de esta manera se maximizan los tiempos en despachar los pedidos, se prevé riesgos ante posibles contingencias con proveedores (falla en los pedidos, falta en los pesos de los pedidos, desperdicios imprevistos, etc.). Sus principales funciones son:

- Realiza los pedidos necesarios al área de almacén.
- Vigila el consumo racional de los insumos para obtener el máximo rendimiento.
- Elaboración y supervisión de los potajes.
- Controla que los platos solicitados salgan en las condiciones exigidas.
- Propone ascensos y despidos.
- Marca los horarios de trabajo, los días libres, fechas de vacaciones.
- Evitará en lo posible el gasto excesivo de electricidad, agua, combustible, entre otros.
- Inspecciona los hábitos de seguridad, limpieza e higiene en su zona designada de trabajo.
- Revisión y limpieza de uniformes y utensilios diversos.

2) **Jefe de almacén:** Es el encargado de trabajar en estrecha colaboración con los proveedores de materia prima (verduras, pescados y demás), a fin de mantener un inventario suficiente en el almacén, de modo que se evite la acumulación innecesaria y se produzcan desperdicios. Está a cargo de controlar los pesos y calidad de los insumos, de hacer los pedidos a los proveedores y abastecer al área de cocina. Sus principales funciones son:

- Revisión de los pesos y la calidad de los insumos recibidos, conforme a la lista de pedido hecho por el jefe de cocina.
- Supervisión de los procedimientos de manipulación de los insumos en su recepción y en su expedición al área de cocina.
- Controlar los suministros y las condiciones en las que éstos se almacenan, los cuales abarcan desde los productos de papelería al conjunto de alimentos y bebidas.
- Distribuye el espacio físico del almacén y mantiene el área de trabajo limpia.

3) **Jefe de mozos:** Es responsable ante el supervisor o sub-gerente del perfecto funcionamiento del servicio en el restaurante, siempre en función a la misión de la empresa y buscando la satisfacción total de los clientes, estando pendiente de que la comida salga bien y a tiempo; además, que los mozos y/o azafatas hagan un buen trabajo. Sus principales funciones son:

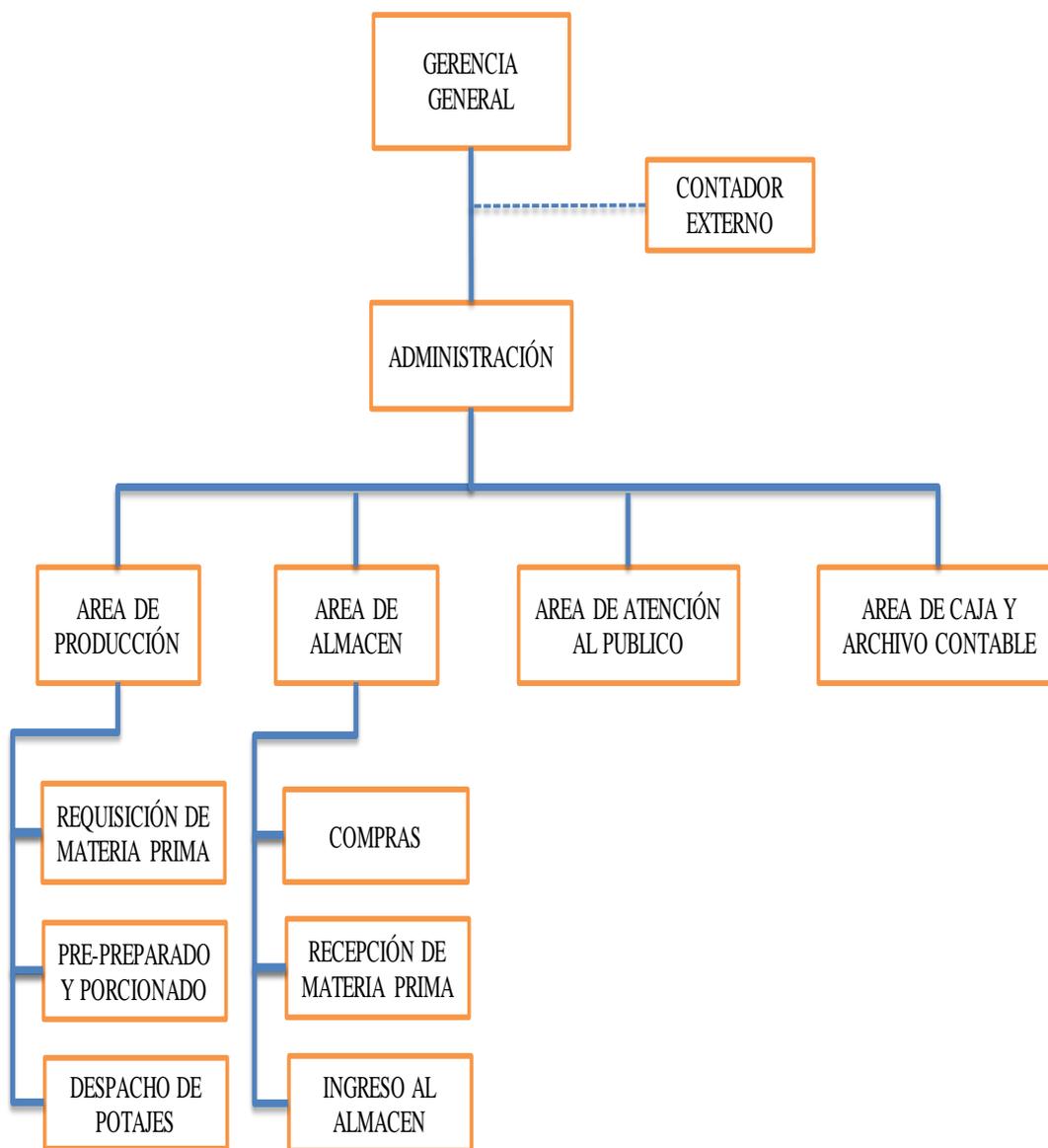
- Recibe al cliente, lo acompaña a la mesa, da sugerencias, toma la orden, entrega la comanda al mesero y supervisa que sea atendido a la mayor brevedad posible.
- Comenta con el cliente los detalles de calidad en alimentos, servicio y bebidas; en caso de quejas las soluciona de inmediato y las reporta.
- Elabora reportes de asistencia, y disciplina del personal a su cargo.

- Establece juntas periódicas con los empleados a fin de evaluar el servicio.
  - Debe conocer perfectamente los ingredientes y preparación de los platillos que se tienen en la carta.
  - Supervisa las comandas y cuentas para su correcto cobro.
- 4) Cajero (a):** Persona responsable de asegurar el correcto cobro de cuentas y atención a los clientes, al igual que mantener al día los diversos pagos que se realiza tanto a proveedores de servicios públicos o privados. También está facultado para el llevar el control de los documentos contables que pasen por sus manos y su posterior archivo. Sus funciones son:
- Cobrar en todas las formas de pago: efectivo y tarjeta de crédito.
  - Entregar invariablemente boleta de venta y factura para los clientes que así lo requieran.
  - Registrar todas las ventas en el Sistema de punto de venta Camaleón.
  - Llevar un control diario de los pagos que se realizan (pagos de servicios, proveedores, horas extras de trabajadores, entre otros).
  - Atender e informar al cliente lo que necesite saber de nuestros productos y servicios.
  - Mantener en excelente presentación su área de trabajo.
  - Realizar el cuadro diario de comandas con las ventas registradas en el sistema, así como su registro en el cuaderno de comandas.
  - Aplicar el reglamento interno de acuerdo a las situaciones que lo ameriten.
- 5) Contador externo:** Realiza visitas periódicas para el requerimiento de documentación contable recabada por el gerente propietario, con la finalidad de estar al corriente en el pago de los impuestos a la administración tributaria, bancos, municipalidad, entre otros. También se encarga de llevar

la información contenida en el sistema Camaleón, en un dispositivo portátil (USB), para la posterior elaboración de estados financieros y toma de decisiones. Sus funciones:

- Revisar el cálculo de las planillas, seguros, registro de trabajadores en el sistema y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones.
- Llevar todos los movimientos o registros contables al Programa que es el software utilizado por la organización para dicha actividad.
- Realizar el cálculo y pago de los impuestos: IGV., Impto. a la Renta, ITAN, entre otros.

**FIGURA N° 01: ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA**



Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

### **3.5. PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA**

#### **3.5.1 FLUJOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA EMPRESA**

Se elaboró en la empresa el flujograma de actividades, para el área de producción, desde el inicio, hasta el proceso de preparación y despacho de los potajes.

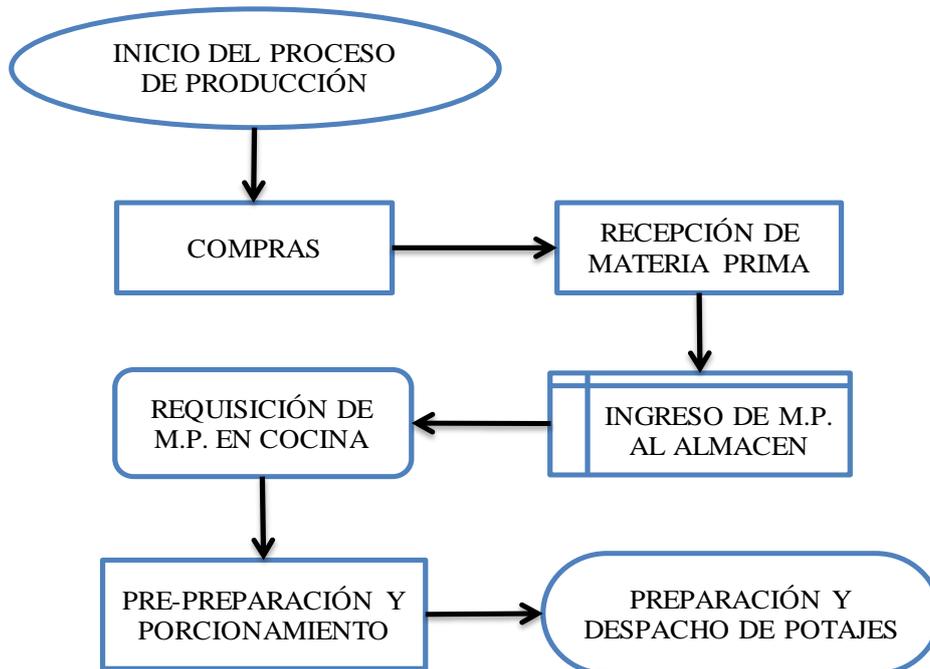
Este proceso comienza con la elaboración de la lista de compras de la materia prima, un día antes, realizada por el chef en un cuaderno que tiene a su cargo; a la mañana siguiente, la mercadería es recepcionada por el jefe de almacén, quien la revisa y pesa, corrigiendo los faltantes o sobrantes en el cuaderno donde se realizó dicha lista. Después la materia prima pasa al almacén, el cual, a su vez, debe estar limpio y ordenado.

Posteriormente, el jefe de cocina o chef, hace el requerimiento de materia prima a utilizar en el día, sin algún documento de por medio, al jefe de almacén, quien le entrega lo solicitado sin anotar la cantidad, el peso, el producto; se realiza de una manera rudimentaria e informal.

Finalmente, se procede a la cocción de aquellos insumos y materia prima que lo necesitan como el arroz, yuca, camote, choclo, entre otros. Así también, se porciona toda la materia prima, que será preparada del momento, por ejemplo, los cebiches, los mariscos, entre otros.

En mi opinión, se consideró separar los procesos de producción, de los de servicio al cliente para tener un orden, y determinar detalladamente cada uno de estos procesos, para identificar de forma exacta todos los costos de producción.

**FIGURA N° 02: FLUJOGRAMA DE ACTIVIDADES**



Fuente: Investigación personal

Elaborado por: El Autor

**Interpretación:** Este flujograma muestra los diferentes procesos por el que pasa la materia prima, desde su adquisición, transformación y cómo termina la preparación de los potajes, donde se llegó a observar ciertas deficiencias y que no existe un control adecuado de los costos.

### 3.5.2 IDENTIFICACIÓN DE LOS POTAJES PREPARADOS

Se identificó de manera objetiva los platos que se preparan en el local diariamente, por lo cual cada potaje representará una orden de pedido en el proceso de producción.

A continuación, se representa mediante un cuadro los costos actuales de cada plato que se prepara en el restaurant El Paisa, además, se debe tomar en cuenta, de cómo se encontraron fijados sus costos antes de aplicar el sistema de costos de producción propuesto en la presente tesis.

**TABLA N° 01: COSTOS ACTUALES DE LOS POTAJES DEL RESTAURANT  
EL PAISA**

ORDEN DE PEDIDO		COSTOS SEGÚN EMPRESA			
Nº	NOMBRE PLATO	COSTO UNITARIO	VALOR UNITARIO	MARGEN UNITARIO	% GANANCIA
1	Cabrito a la Norteña	S/. 20,46	S/. 28,00	S/. 7,54	25%
2	Arroz con Pato	S/. 19,50	S/. 26,00	S/. 6,50	25%
3	Pato Guisado	S/. 18,00	S/. 24,00	S/. 6,00	25%
4	Lomo Saltado	S/. 18,00	S/. 24,00	S/. 6,00	25%
5	Cuy al estilo El Paisa	S/. 26,25	S/. 35,00	S/. 8,75	25%
6	Seco de Chavelo	S/. 18,75	S/. 25,00	S/. 6,25	25%
7	Chicharron de Pollo	S/. 15,00	S/. 20,00	S/. 5,00	25%
8	Cebiche de Pescado	S/. 16,50	S/. 22,00	S/. 5,50	25%
9	Cebiche de Corvina	S/. 26,25	S/. 35,00	S/. 8,75	25%
10	Cebiche Mixto El Paisa	S/. 18,75	S/. 25,00	S/. 6,25	25%
11	Cebiche de Mariscos	S/. 22,50	S/. 30,00	S/. 7,50	25%
12	Cebiche de Conchas negras	S/. 26,25	S/. 35,00	S/. 8,75	25%
13	Tiradito de Pescado	S/. 18,75	S/. 25,00	S/. 6,25	25%
14	Tiradito de Corvina	S/. 26,25	S/. 35,00	S/. 8,75	25%
15	Jalea Mixta El Paisa	S/. 20,25	S/. 27,00	S/. 6,75	25%
16	Chicharron de Pescado	S/. 15,00	S/. 20,00	S/. 5,00	25%
17	Chicharron Mixto	S/. 16,50	S/. 22,00	S/. 5,50	25%
18	Chicharron de Langostinos	S/. 20,25	S/. 27,00	S/. 6,75	25%
19	Pescado Apanado	S/. 16,50	S/. 22,00	S/. 5,50	25%
20	Milanesa de Pescado	S/. 16,50	S/. 22,00	S/. 5,50	25%
21	Pescado en Salsa al Ajo	S/. 18,00	S/. 24,00	S/. 6,00	25%
22	Especial El Paisa	S/. 22,50	S/. 30,00	S/. 7,50	25%
23	Filete Pescado a la Plancha	S/. 16,50	S/. 22,00	S/. 5,50	25%
24	Picante en Salsa de Mariscos	S/. 21,00	S/. 28,00	S/. 7,00	25%
25	Arroz con Mariscos	S/. 18,75	S/. 25,00	S/. 6,25	25%
26	Cabrilla o Chita Frita	S/. 20,25	S/. 27,00	S/. 6,75	25%
27	Cabrilla o Chita alo Macho	S/. 26,25	S/. 35,00	S/. 8,75	25%
28	Arroz Chaufa de Pescado	S/. 17,25	S/. 23,00	S/. 5,75	25%
29	Arroz Chaufa de Mariscos	S/. 21,00	S/. 28,00	S/. 7,00	25%
30	Sudado de Pescado	S/. 18,75	S/. 25,00	S/. 6,25	25%
31	Sudado de Mariscos	S/. 22,50	S/. 30,00	S/. 7,50	25%
32	Chupe de Camarones	S/. 24,00	S/. 32,00	S/. 8,00	25%
33	Parihuela Mixta El Paisa	S/. 26,25	S/. 35,00	S/. 8,75	25%
34	Parihuela c/conchas negras	S/. 28,50	S/. 38,00	S/. 9,50	25%

Fuente: El Paisa E.I.R.L.

Elaborado por: El Autor

**Análisis:** Este cuadro muestra los diferentes potajes que se preparan en el restaurant El Paisa, así también, se determinó los costos de cada uno en base a la experiencia del propietario, de forma empírica, para lo cual designo un 25% de ganancia en todos los platos, según su criterio.

### **3.5.3 ELEMENTOS DEL COSTO QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LOS POTAJES**

Para realizar el costeo en el restaurant El Paisa se aplicó la contabilidad de costos: que registra, resume, analiza e interpreta los detalles de los costos de los insumos, mano de obra y costos indirectos de fabricación incurridos en la elaboración de los platos que se ofrecen.

Por ende, dicho procedimiento se realizará con el claro objetivo de poder medir, controlar y analizar los resultados del proceso de producción, a través de la obtención de costos unitarios y totales. Además, este sistema también nos ayudó a medir la calidad de los productos, el desempeño del personal y la productividad.

#### **3.5.3.1 MATERIA PRIMA DIRECTA**

En toda actividad productiva se presenta una variedad de materias primas e insumos, los que serán sometidos a un proceso de producción, que al final se convertirán en productos terminados, con la adición de mano de obra y costos indirectos de fabricación.

Los insumos o materia prima son quizás uno de los elementos más importantes a tener en cuenta para el manejo del costo final de un producto, por ende, luego de observar los procesos se presentan las siguientes etapas, dividiéndolo en dos partes: proceso de producción y el servicio de la atención.

- a) **Compras:** En el restaurante El Paisa las compras se dividen en tres grupos, cada uno con sus respectivos proveedores, en algunos casos debe estar asociada a una Orden de Compra (en el caso de menaje, muebles y enseres, etc.), lo que no sucede en esta empresa, por lo cual me veo en la necesidad de implementar.

Modalidad de Compras Indirectas: Este tipo de compras se realiza cuando se adquiere los productos a través de un intermediario, proceso que se da en el restaurant El Paisa.

- **Provedora múltiple:** Persona natural dedicada a la venta de verduras en el mercado del distrito de Wanchaq (Cusco), la cual juega un papel multifuncional, ya que es intermediaria para las compras de otros insumos; generándose una ventaja adicional en cuanto al ahorro de tiempo.

Estas compras se realizan diariamente por tratarse de productos perecibles, así como también, se ha comprobado que el personal a cargo del uso de la materia prima no escatimaba las cantidades a utilizar, evidenciándose productos desechados de forma incompleta en su utilización, por lo cual dejo de hacerse compras en forma semanal. (Anexos del 01 al 04)

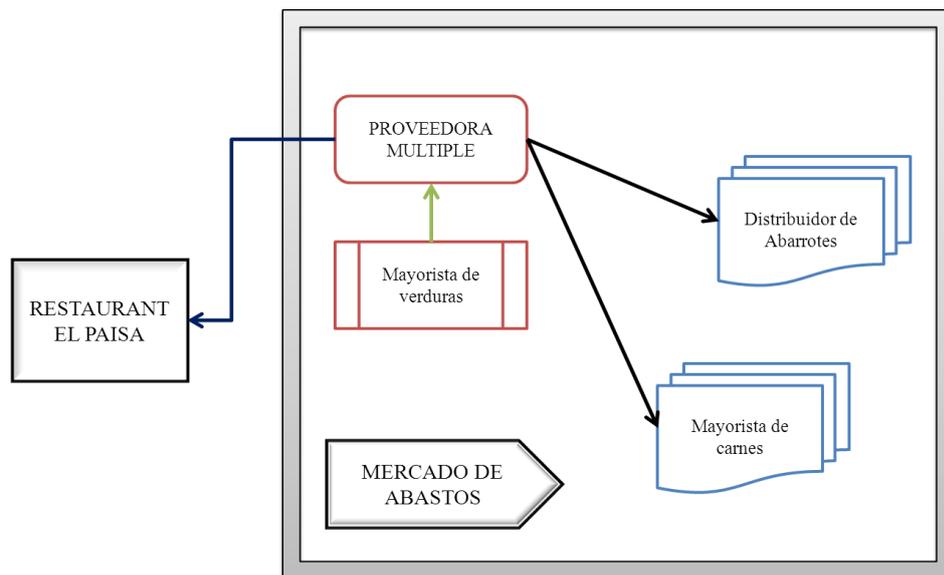
### **FIGURA N° 03**



Fuente: Restaurant El Paisa

**Interpretación:** Esta figura muestra cómo se realizan las compras diariamente, por tratarse de productos perecederos. Aparentemente, se ahorra tiempo cuando los proveedores envían la materia prima al local, sin embargo, al no buscar otras opciones se pierde el poder de negociación y también la posibilidad de encontrar precios más bajos. (Anexo 5)

**FIGURA N° 04**



Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

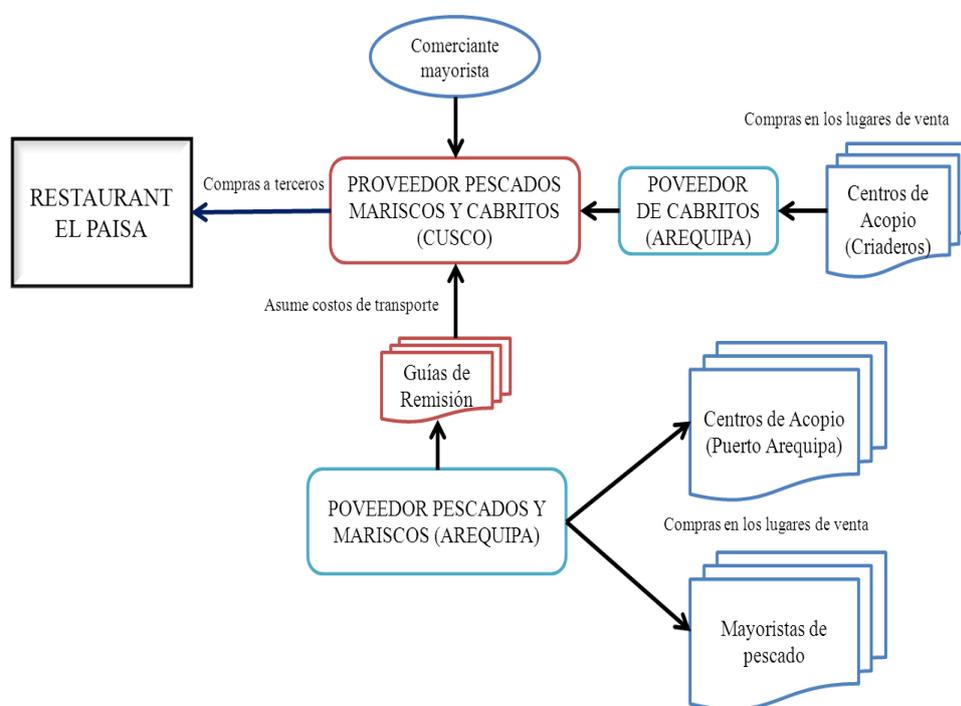
**Interpretación:** Este grafico nos ayuda a entender que las compras se realizan de forma deficiente, porque se ha monopolizado el mercado de proveedores, cerrando opciones de mejora en cuanto a reducción de costos.

- **Proveedor de Pescados, Mariscos y Cabritos:** Constituido como persona natural (PEDESUR), ubicado en el mercado de wanchaq (Cusco); cumple también una doble función, la cual es traer la mercadería desde la ciudad de Arequipa, a través un tercero (AQUARELA S.A.C.) para el caso de los pescados y mariscos. Este le envía la mercadería solicitada en camiones frigoríficos, hasta la ciudad de Cusco.

Mientras que, para el caso de los animales caprinos (cabritos), cuenta con un proveedor que los consigue en los diferentes centros de acopio (criaderos) y los envía posteriormente por transporte terrestre refrigerado.

Por este motivo PEDESUR es considerado un proveedor intermediario, ya que también se encarga de llevar la mercadería (completamente congelada y en buen estado) hasta el local y asume los gastos de transporte o flete de terceros.

**FIGURA N° 05**



Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Interpretación:** En el presente gráfico, es necesario resaltar, que el manejo de los costos se da en base a lo que el proveedor intermediario fija en su lista de precios, lo cual, genera desconocimiento por parte de la empresa, de los costos reales, ya que, por tratarse de actividades artesanales informales, los proveedores de Arequipa, no emiten comprobantes para efectos de sustentar gastos.

## **FIGURA N° 06**



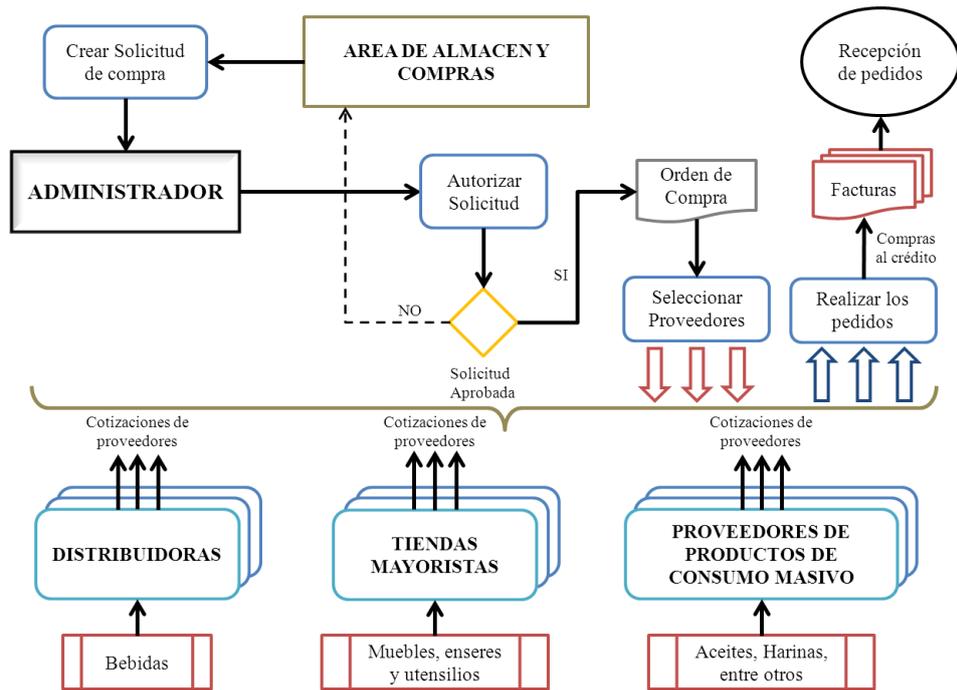
Fuente: Restaurant El Paisa

**Interpretación:** Esta figura muestra cómo llega la materia prima (pescado, mariscos y cabritos), la cual es revisada minuciosamente por el jefe de cocina, quien determina la calidad y estado de la misma, para luego ser pesada o devuelta respectivamente. (Anexo 6 y 7)

- **Proveedores de papelería, enseres y bebidas:** Estas compras realizadas a terceros carecen de un documento interno (orden de compra), la cual me veo en la necesidad de implementar para un mejor control en cuanto a los productos requeridos, ya sea reduciendo costos, mediante la cotización en tiendas mayoristas (en el caso de utensilios, muebles y enseres), compras que se dan dos veces al mes.

Además, se compra al crédito aquellos productos de consumo masivo (Alicorp, Backus, entre otros), las cuales se realizan dos veces por semana.

**FIGURA N° 07**



Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Interpretación:** En este tipo de proceso, se hace la cotización previa a la autorización de la orden de compra, sin dejar de lado la calidad del producto, aquí no se presenta ningún problema para sustentar gasto, ya que, son empresas formales y emiten comprobantes de pagos.

**FIGURA N° 08**



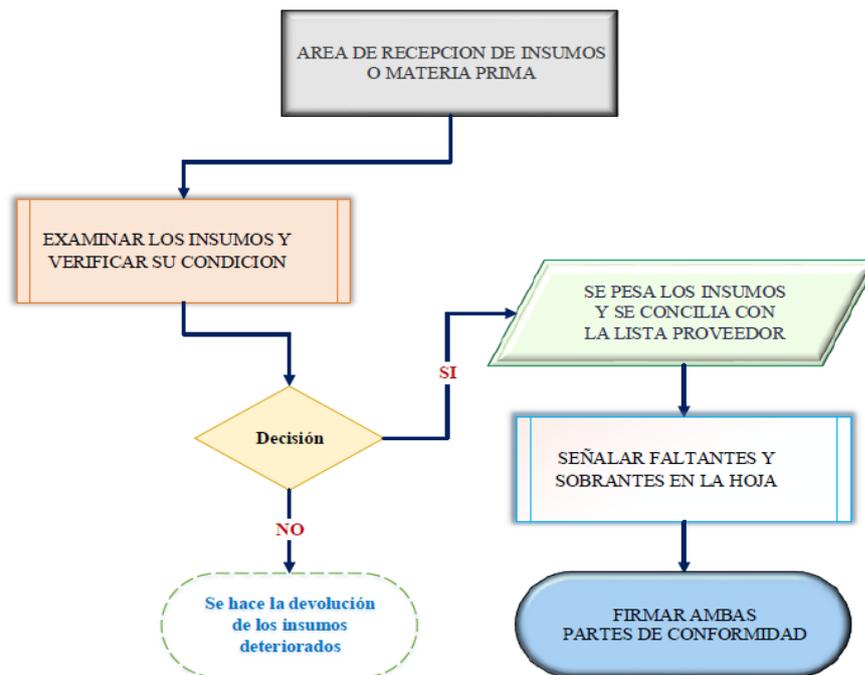
Fuente: Restaurant El Paisa

**Interpretación:** Me explicaban, que una ventaja de trabajar con estas empresas, es que le otorgan compras al crédito con una semana y hasta dos después de haberse efectuado la recepción de los pedidos. (Anexo 8)

- b) **Recepción:** La recepción de alimentos es el primer paso y más importante a la hora de iniciar un proceso de elaboración o preparación de comidas. Para que los alimentos lleguen al consumidor en buen estado se debe, en gran parte, a una adecuada recepción, revisión y selección de los mismos.

La mercadería, al llegar a su destino, puede presentar riesgos potenciales y, al aceptarla, se asume al mismo tiempo la responsabilidad de que se encuentre en mal estado. Posteriormente se trasladarán al almacén, cada alimento a su temperatura adecuada. Es muy importante rechazar aquellos que no cumplan con los requisitos.

**FIGURA N° 09**



Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Interpretación:** Este proceso es uno de los más importantes, ya que, se revisa minuciosamente la materia prima y se hace la selección respectiva, descartando lo que no supere las medidas de calidad.

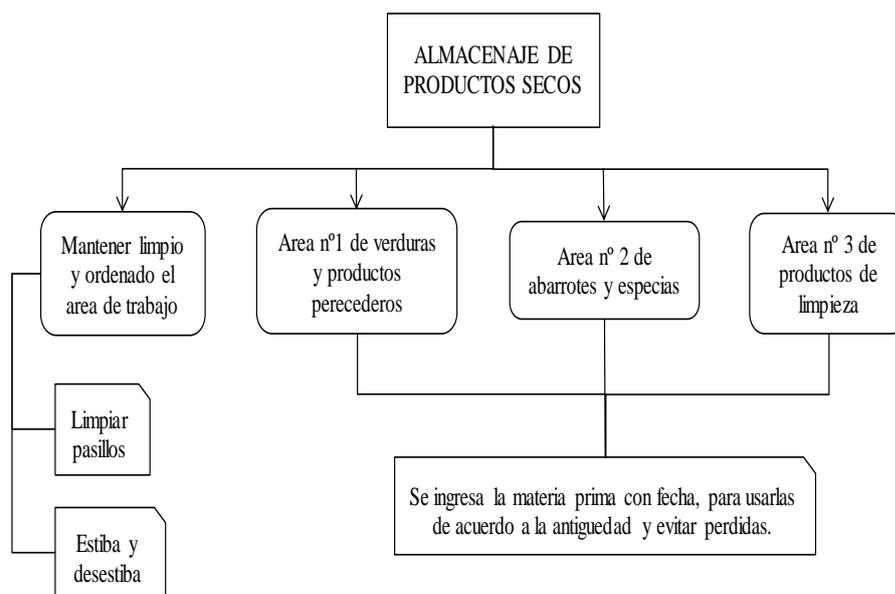
- c) **Almacenamiento:** Es la acción de colocar o guardar los productos en el lugar más adecuado para su conservación y control, reduciendo las posibilidades de contaminación y crecimiento de microorganismos. Para lo cual debe haber una inspección minuciosa de todos los productos a ser almacenados.

La limpieza y temperatura son factores que puede alterar la seguridad de los alimentos. Una mala medición o un ineficaz control de dichos parámetros, conllevan a riesgos higiénicos, que trae como consecuencias sanciones por parte de los organismos que inspeccionan tales actividades.

Los alimentos que se reciben se almacenarán de acuerdo a su naturaleza en las diferentes áreas:

- Almacén de Secos (insumos y papelería).
- Almacén de Fríos (Cámara de congelamiento y bebidas).

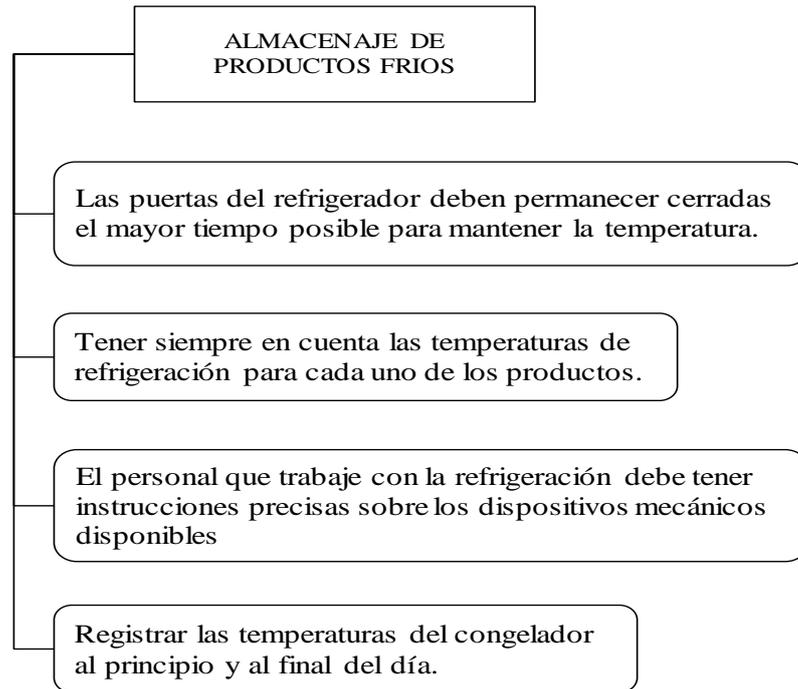
**FIGURA N° 10**



Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

## **FIGURA N° 11**



Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

Además, en el procedimiento de almacenaje se debe llevar un control de las entradas, salidas y existencias de cada uno de los productos que posee el restaurante, para lo cual se utilizará una herramienta llamada Kárdex.

El kárdex es un documento, tarjeta o registro utilizado para mantener el control de la mercadería cuando se utiliza el método de permanencia en inventarios, con este registro podemos controlar las entradas y salidas de las mercaderías y conocer las existencias de todos los artículos que posee la empresa para la venta.

Existen básicamente 3 métodos para valoración de los inventarios, que son los siguientes: Método Promedio Ponderado, Método P.E.P.S. (Primeros en Entrar, Primeros en Salir) y el Método Identificación específica. El formato a utilizarse es el que se detalla a continuación:





**Interpretación:** Este formato permitió llevar un control exacto de los costos de materia prima, con esta herramienta interna de trabajo se mejorará la gestión de los costos, incluso separando los directos de los indirectos para más detalle. (Anexo 10)

e) **Pre-Preparación y Racionamiento:**

Consiste en pasar un producto tal y como se recibe del proveedor a un producto listo para cocinar. Lo que se suele realizar en este proceso es: desempaquetar, descongelar, picar, moler, rebanar, limpiar, lavar, mezclar, entre otros.

En este procedimiento, es de vital importancia la utilización de una Hoja de Costos para cada orden de fabricación o producción, de tal manera que se tenga un control minucioso de todos los insumos, mano de obra y costos indirectos.

La hoja de costos resume el valor de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación aplicados para cada orden de producción procesada.

La información de costos de los materiales directos y de la mano de obra directa se obtiene de las requisiciones de materiales y de los resúmenes de mano de obra, y se registra en la hoja de costos por órdenes trabajo. Con frecuencia, los costos indirectos de fabricación se aplican al final de la orden.

Las hojas de costos se diseñan para suministrar la información requerida por la gerencia y, por tanto, variará según las necesidades de la gerencia. Para el caso específico del restaurant El Paisa se implementará el siguiente formato:



## **f) Preparación**

La elaboración de alimentos es el acto de la preparación de productos alimenticios para el consumo; muchos tipos implican calentar los ingredientes del alimento, sin embargo, otros tipos de preparación implica procesos biológicos, mecánicos o medios químicos.

Los alimentos se deben preparar, almacenar y manipular de manera adecuada para prevenir las intoxicaciones alimentarias. Las bacterias dañinas que pueden causar enfermedades. En cada paso de la preparación de alimentos, se deberá seguir las siguientes normas para mantener productos de calidad e higiénicos según establece el restaurant El Paisa:

- Siempre lavarse las manos con agua tibia y jabón por 20 segundos antes y después de manipular los alimentos.
- Utilizar una temperatura adecuada en la cocción de los alimentos.
- Refrigerar rápidamente el producto.
- Mantener los mariscos crudos y sus jugos separados de otros alimentos.
- Después de cortar, lavar las tablas de cortar, utensilios y mostradores con agua caliente y jabón.
- Las tablas de cortar, utensilios y mostradores se pueden desinfectar usando una solución de 1 cucharada de blanqueador cloro líquido, sin aroma, en 1 galón de agua.

**g) Servicio**

Una vez conseguido el objetivo de la cocina de despacho el alimento está en óptimas condiciones para servirse. El servicio en una empresa como es el restaurante El Paisa no debe limitarse a proporcionar alimentos y bebidas, también debe crear una buena imagen para sí misma.

Un buen servicio no tiene limitación con tal de que todos los clientes queden satisfechos. Para conseguir la mejor calidad se deben analizar cuidadosamente los posibles errores y buscar su solución inmediata.

El área de servicio de comedor es el lugar donde se tiene contacto directo y personal con los comensales y a través del cual se logra gran parte el objetivo de garantizar productos de calidad a precios razonables. El servicio de comedor comprende las siguientes actividades:

Finalmente, el servicio es lo que el cliente desea y recibe con gusto, y se convierte en un arte, si los platillos han sido elaborados con las mejores normas de higiene y calidad respectiva.

- Montaje de la mesa
- Atención a los clientes
- Control del equipo
- Limpieza del área

La excelencia en el servicio es exceder las expectativas del cliente, a través del conocimiento de las necesidades, mercancías e información en general; además de la cordialidad, respeto y empatía hacia el cliente.

## **h) Venta**

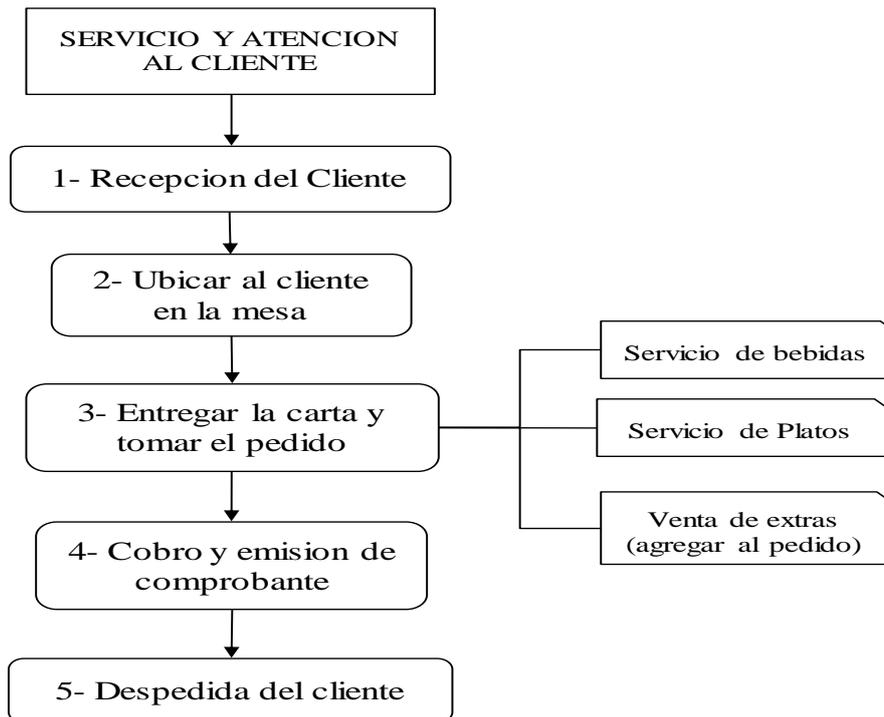
La venta es la consecuencia del trabajo para captar clientes que estén dispuestos a pagar por el servicio o producto ofrecido, demandándolo, pues cubre alguna de sus necesidades y están dispuestos a pagar por ello un precio.

Los recursos humanos del restaurante y en concreto el personal que entra en contacto con los clientes deben ser considerados no sólo como los encargados de realizar toda la operativa de servicio, sino que además se debe incluir en sus tareas la de incrementar los ingresos por ventas del establecimiento.

En este sentido no es descabellado considerarlos como los vendedores o comerciales del local. Sin embargo, a continuación, se detalla parámetros para conseguir que el personal de servicio:

- La dirección debe estar consciente que las ventas son la razón de ser de un restaurante y, por tanto, la inversión en capacitación y formación para el personal en este ámbito debe ser permanente.
- Ser conscientes que la venta sugestiva, debe apoyarse en una esmerada política de atención al cliente donde la amabilidad, la hospitalidad y el espíritu de servicio se convierten en la mejor tarjeta de presentación del restaurante. A continuación, se presenta el procedimiento de venta:

**FIGURA N° 14: FLUJOGRAMA DEL SERVICIO Y VENTA**



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

**Interpretación:** Este formato se encarga de resumir los costos por cada potaje preparado en el día, su estructura es bien detallada para efectos de diferenciar los costos en los que se debería mejorar su gestión, evitando así, utilizar de manera deficiente los recursos de la empresa.

### 3.5.3.2 MANO DE OBRA

Mano de obra es el esfuerzo físico o mental que realizan los trabajadores en la elaboración del producto, se clasifica en dos:

- a) **Mano de obra directa:** Interviene directamente en la elaboración del producto.
- b) **Mano de obra indirecta:** No interviene directamente en la elaboración del producto, por ejemplo, el pago a los mozos que atienden al público.

## ❖ **TRATAMIENTO DE LA MANO DE OBRA**

### – **Control de asistencia de los trabajadores**

Controlar la asistencia diaria de los trabajadores mediante el registro de la entrada y salida de cada uno de ellos en un cuaderno, con la firma respectiva de los mismos, esta información permite computar el número de días trabajados, tardanzas, descansos y faltas en la jornada normal de trabajo.

La información es recabada en el cuaderno de asistencia del personal, de los cuales existen uno para cada área, el de producción y el de servicio, que servirá para el cálculo de los días trabajados, sin embargo, volvemos al modo de control rudimentario, algo que puede manipularse fácilmente, por ende, tenemos otro punto por mejorar.

### – **Planilla de remuneraciones o pagos:**

Se elabora en base al cuaderno de control de asistencia. Es el resumen de los ingresos: salario básico y beneficios; menos las deducciones como: aporte personal o individual al ESSALUD y otras obligaciones adquiridas por el trabajador (anticipos, préstamos, entre otros).

A continuación, se detalla un formato de rol de pagos a realizarse en este proceso:

## FIGURA N° 15: BOLETA DE PAGO DE PERSONAL

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria						Página: 1	
<b>BOLETA DE PAGO</b>						31/07/2016 8:3:44	
RUC : 20490573853 Empleador : EL PAISA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - EL PAISA E.I.R.L. Periodo : 07/2016 PDT Planilla Electrónica - PLAME      Número de Orden :							
Documento de Identidad		Nombre y Apellidos				Situación	
Tipo	Número						
DNI	46597238	JEFFERSON JOSELITO HERNANDEZ COLINA				ACTIVO O SUBSIDIADO	
Fecha de Ingreso		Tipo de Trabajador	Regimen Pensionario		CUSPP		
01/03/2015		EMPLEADO	DL 19990 - SIST NAC DE				
Días	Días No	Días	Jornada Ordinaria		Sobretiempo		
Laborados	Laborados	subsidiados	Condición	Total Horas	Minutos	Total Horas	Minutos
31	0	0	Domiciliado	240	0	0	0
Motivo de Suspensión de Labores						Otros empleadores por	
Tipo	Motivo			N.º Días		Rentas de 5ta categoría	
						No tiene	
Código	Conceptos			Ingresos S/.	Descuentos S/.	Neto S/.	
Ingresos							
0122	REMUNERACIÓN PERMANENTE			850.00			
0406	GRATIF. F.PATRIAS NAVIDAD LEY 29351 Y 30334			425.00			
Descuentos							
Aportes del Trabajador							
0605	RENTA QUINTA CATEGORÍA RETENCIONES				0.00		
0607	SISTEMA NAC. DE PENSIONES DL 19990				110.50		
Neto a Pagar						1,164.50	
Aportes de Empleador							
0804	ESSALUD(REGULAR CBSSP AGRAR/AC)TRAB					76.50	



**EL PAISA E.I.R.L.**  
 Ronald Hernández Medina  
 GERENTE GENERAL

Fuente: Restaurant El Paisa

### **3.5.3.3 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

Los costos indirectos de fabricación como lo indica su nombre son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la producción del producto terminado, pero contribuyen y forman parte del costo de producción, como son: mano de obra indirecta y materiales indirectos, energía, arrendamiento, depreciación del edificio y de equipo, mantenimiento del edificio y equipo, tiempo ocioso y entre otros son ejemplos de costos indirectos de fabricación.

Los costos indirectos de fabricación en base a su comportamiento respecto a la producción pueden ser: variables o fijos.

#### **a) Costos Indirectos de Fabricación Variables**

Cambian en proporción directa al nivel de producción, cuando mayor sea el total de unidades producidas, mayor será el total de costos indirectos de fabricación variables. La mano de obra indirecta, materiales indirectos y servicios públicos son ejemplos de costos variables.

#### **b) Costos Indirectos de Fabricación Fijos**

Permanecen constantes durante un período relevante, independientemente de los cambios en los niveles de producción dentro de ese período. La depreciación lineal y el arrendamiento del local son ejemplo de costos indirectos de fabricación fijos.

**CAPÍTULO IV**

**DISEÑO Y APLICACIÓN**

**DEL SISTEMA DE**

**COSTOS DE**

**PRODUCCIONES**

**ESPECÍFICAS**

## **4.1. INTRODUCCIÓN A LA PROPUESTA**

Actualmente, todas las empresas necesitan la información necesaria de cómo llevan a cabo sus actividades, lo cual servirá para mitigar riesgos en el futuro que puedan afectar la buena marcha de la misma. Con la información confiable, completa y oportuna, la empresa puede emprender estrategias y proyectos de crecimiento y mejora continua. Sin embargo, aunque la información es fundamental, hay que saberla manejar para sacar el máximo provecho y las mayores ventajas.

Esta tesis está enfocada en recopilar la información más relevante de la producción de potajes en la empresa El Paisa E.I.R.L., para posteriormente integrarla y utilizarla adecuadamente en el sistema de costos, lo cual permitió una mejora en la determinación del costo y precio de dichos potajes.

## **4.2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA**

Con respecto al objetivo n° 2, se prosigue al desarrollo de la propuesta, diseño y aplicación de un sistema de costos de producciones específicas.

### **4.2.1 PROYECTO**

Establecidas las razones del porque diseñar un sistema de costos de producciones específicas, se procedió a elaborar un proyecto básico de diseño y ejecución del sistema de costos requerido, este proyecto propone seguir los siguientes pasos para lograr una mejor administración de los costos de la empresa El Paisa E.I.R.L.

- a) Determinación del proceso donde se generaron los costos, que consistió en reconocer el punto de partida de los costos, es decir, desde el momento en que se acepta el pedido, hasta la entrega del mismo al público; pasando por la recepción de pedido, los requerimientos de materiales, nota de entrada a almacén, la necesidad de mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación; todo esto determina el proceso de generación de los costos.
- b) Estructuración en forma detallada de los costos, mediante el cálculo detallado y específico de los costos incurridos en cada fase de la generación de los costos, de acuerdo a cada pedido de producción (potajes).
- c) Consolidación de los costos, que se da a través de la hoja de costos por cada pedido de producción, teniendo en ellos un mayor control y mejor administración de los costos y fijación correcta de la nueva estructura de precios, luego de haberse aplicado el sistema de costos.

#### **4.2.2 DOCUMENTOS DE TRABAJO**

Los documentos de trabajo que se utilizaron para la obtención de datos y el desarrollo del sistema de costos propuesto se basaron en los formatos cuyas características se detallan a continuación:

##### **FORMATO N° 01: PARA LA RECEPCIÓN DE LOS PEDIDOS**

Este formato N° 01, contendrá información sobre: el número del pedido, la fecha de pedido, fecha de recepción, nombre del proveedor, su dirección, RUC, código de acuerdo al producto, peso, descripción, realizando el total de la venta, en este caso tomaremos solo el costo para aquellos proveedores que no emiten facturas. (Anexo 1)

## **FORMATO N° 02: NOTA DE ENTRADA ALMACÉN**

Este formato N° 02, contendrá información como: número de nota de ingreso, fecha de entrega, fecha de pedido, cantidad de materiales, código y unidad de medida. (Anexo 2)

## **FORMATO N° 03: PARA LA REQUISICIÓN DE MATERIALES**

Este formato N° 03, contendrá información sobre el número y fecha de pedido, la fecha de entrega, la aprobación de gerencia, el número de requisición, el número de la orden de producción y unidades a producir de acuerdo al modelo a producir se detallará los materiales, código, unidad y cantidad requerida en cada proceso de producción. (Anexo 3)

## **FORMATO 04: MANO DE OBRA Y PLANILLAS**

En estos formatos N° 04, 05, 06, y 07 se utilizaron hojas de costos para determinar el valor asignado a la mano de obra directa e indirecta por plato preparado de la siguiente manera:

- La asignación porcentual por prorateo en cada plato, determinadas en base a costo total de la planilla de remuneraciones mensual.
- La distribución de la mano de obra directa se calculó en base a los sueldos de los trabajadores relacionados con la preparación de los potajes (Área de cocina); mientras, la mano de obra indirecta aquellos trabajadores encargados del servicio.

En resumen, obtendremos los costos de mano de obra directa e indirecta, de acuerdo a la asignación porcentual que se dió en un comienzo para cada plato, según la cantidad vendida en el mes. (Anexo 4, 5, 6 y 7)

## **FORMATO N° 05: HOJA DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

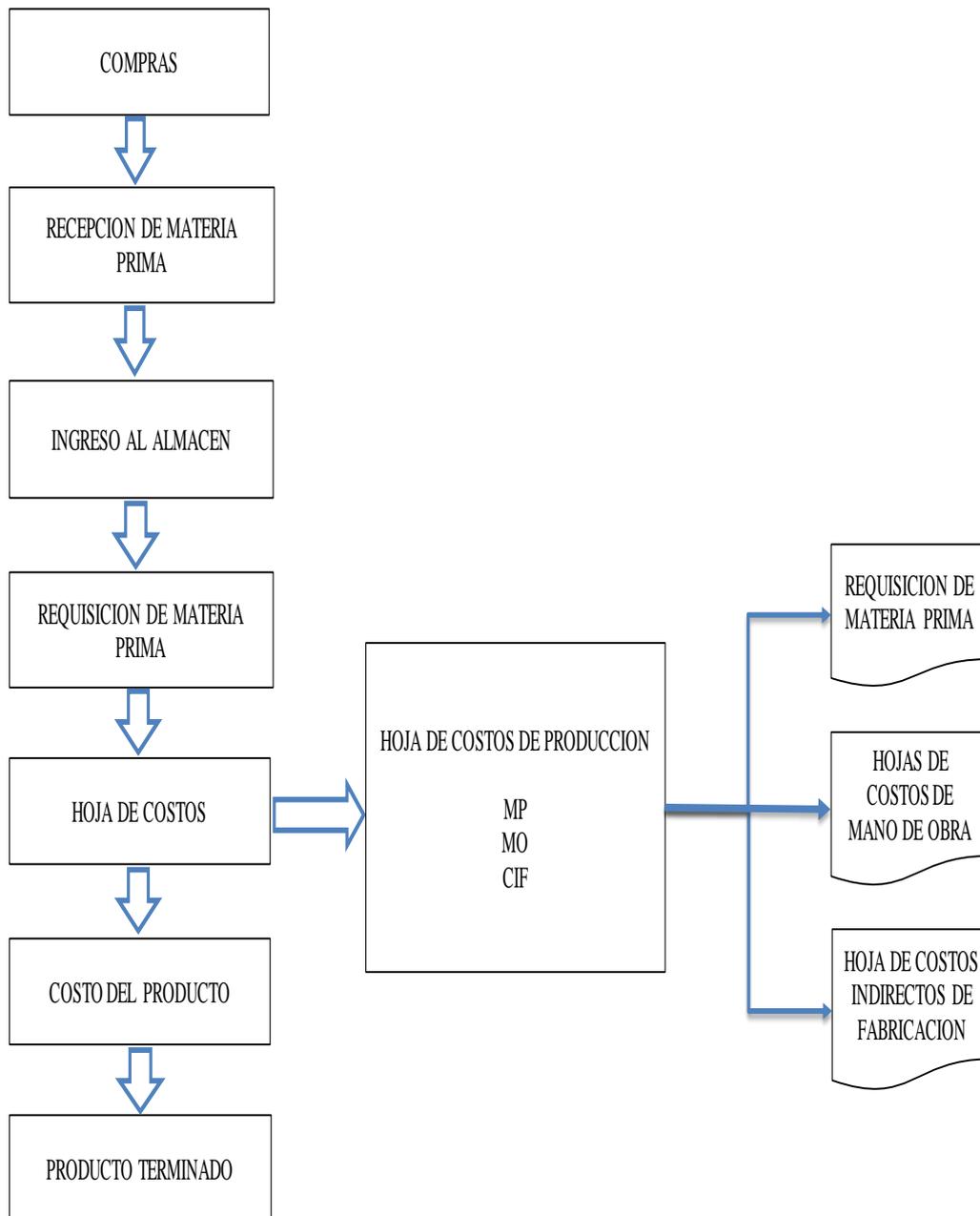
Para estos formatos N° 08, 09 y N° 10, la determinación de los costos se asignó en base al costo total de los gastos indirectos de producción en que incurre la empresa durante el mes, trabajándose de igual forma al prorrateo. (Anexo 8, 9 y 10)

## **FORMATO N° 06: RESUMEN DE LA HOJA DE COSTOS**

Este formato N° 11 estará en concordancia con los formatos anteriores, capacidad productiva, un período determinado y experiencia sobre la preparación de comidas. Donde se expresa claramente el valor de la materia prima directa e indirecta, mano de obra directa e indirecta y los costos indirectos de fabricación necesarios, incurridos para la producción de las comidas.

Obteniendo al final un costo total por cada plato, que servirán como informe a la gerencia para la toma de decisiones, respecto a mejorar precios, reducir costos, reducir mano de obra, entre otros. (Anexo 11)

**FIGURA N° 16: ESQUEMA DEL SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIONES ESPECÍFICAS**



Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Este nuevo esquema, será utilizado en base a la aplicación del sistema de costos de producción, dentro de la empresa, lo cual, generará una mejor gestión y control de los mismos.

### 4.2.3 APLICACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

#### DATOS GENERALES DEL CASO:

Se determinó, a través de las estadísticas, el resumen de platos vendidos en el mes y se hizo una distribución porcentual para cada uno, lo que permitirá enfocarnos en trabajar con los platos que tengan los porcentajes más altos, es decir, los que representen la mayor demanda al público.

**TABLA N° 02: RESUMEN DE VENTAS MES DE AGOSTO**

N°	NOMBRE PLATO	# Platos Vendidos	% de Distribución
<b>1</b>	<b>Cabríto a la Norteña</b>	<b>797</b>	<b>10,00%</b>
2	Arroz con Pato	489	6,13%
3	Pato Guisado	308	3,86%
4	Lomo Saltado	344	4,31%
5	Cuy al estilo El Paisa	112	1,40%
6	Seco de Chavelo	42	0,53%
7	Chicharron de Pollo	185	2,32%
8	Cebiche de Pescado	405	5,08%
9	Cebiche de Corvina	113	1,42%
<b>10</b>	<b>Cebiche Mixto El Paisa</b>	<b>547</b>	<b>6,86%</b>
11	Cebiche de Mariscos	145	1,82%
12	Cebiche de Conchas negras	110	1,38%
13	Tiradito de Pescado	109	1,37%
14	Tiradito de Corvina	80	1,00%
<b>15</b>	<b>Jalea Mixta El Paisa</b>	<b>545</b>	<b>6,84%</b>
16	Chicharron de Pescado	331	4,15%
17	Chicharron Mixto	277	3,47%
18	Chicharron de Langostinos	75	0,94%
19	Pescado Apanado	184	2,31%
20	Milanesa de Pescado	138	1,73%
21	Pescado en Salsa al Ajo	81	1,02%
22	Especial El Paisa	416	5,22%
23	Filete Pescado a la Plancha	54	0,68%
24	Picante en Salsa de Mariscos	218	2,73%
25	Arroz con Mariscos	347	4,35%
26	Cabrilla o Chita Frita	75	0,94%
27	Cabrilla o Chita alo Macho	65	0,82%
28	Arroz Chaufa de Pescado	114	1,43%
29	Arroz Chaufa de Mariscos	81	1,02%
30	Sudado de Pescado	167	2,09%
31	Sudado de Mariscos	119	1,49%
32	Chupe de Camarones	159	1,99%
<b>33</b>	<b>Parihuela Mixta El Paisa</b>	<b>644</b>	<b>8,08%</b>
34	Parihuela c/conchas negras	97	1,22%
<b>Totales</b>		<b>7973</b>	<b>100%</b>

Fuente: El Paisa E.I.R.L.

Elaborado por: El Autor

**TABLA N° 03: PARTICIPACIÓN DE LOS PLATOS DE MAYOR DEMANDA**

N°	NOMBRE PLATO	%	# Platos Vendidos
1	Cabrito a la Nortefa	10,00%	797
2	Parihuela Mixta El Paisa	8,08%	644
3	Cebiche Mixto El Paisa	6,86%	547
4	Jalea Mixta El Paisa	6,84%	545

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Este cuadro resumen permite apreciar, la cantidad porcentual que representan los cuatro platos de mayor demanda en el restaurant El Paisa, los cuales he creído conveniente tomar como muestra para el presente trabajo y determinar sus respectivos costos, aplicando el sistema de costos de producciones específicas.

#### **4.2.4 IMPLEMENTACIÓN:**

##### **4.2.4.1 ASIGNACIÓN DE LOS COSTOS DE MATERIA PRIMA**

Para determinar los costos de materia prima, se elaboró un formato que nos ayudará a reconocer con exactitud la cantidad de insumos, que se utilizan para la elaboración de los potajes, agrupándolos en materia prima directa e indirecta, y aplicar una mejor gestión, evitando el consumo innecesario y excesivo, por parte del personal, lo cual genera que aumenten los costos por desperdicios.

A continuación, se detallaran las compras del mes, contenidas en los cuadernos de control de la empresa, quedando los siguientes cuadros mensuales:

## CUADRO N° 05: RESUMEN DE COMPRAS VERDURAS - AGOSTO

COMPRAS MENSUALES VERDURAS	
Lunes	S/. 237,70
Martes	S/. 255,20
Miercoles	S/. 269,60
Jueves	S/. 249,70
Viernes	S/. 269,10
Sabado	S/. 257,70
Domingo	S/. 298,30
<b>Costo Promedio diario</b>	<b>S/. 262,47</b>

COSTO MENSUAL	S/. 7.874,14
---------------	--------------

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Para efectos de calcular el costo mensual de las compras de verduras, hemos tomado como muestra una semana completa, ya que la variación diaria en soles es mínima, con un total de S/. 7.874,14.

## CUADRO N° 06: RESUMEN DE COMPRAS DE PESCADO – AGOSTO

PROVEEDOR PESCADOS, MARISCOS Y CABRITOS					
Fecha	Productos	Cantidad	U.M.	Costo Unitario	Costo Total
DIA 1	FILETE DE TOLLO FRESCO	25	KG	S/. 14,50	S/. 362,50
	CARACOL	25	KG	S/. 25,50	S/. 637,50
	LANGOSTINO	15	KG	S/. 28,00	S/. 420,00
	CALAMAR	20	KG	S/. 18,00	S/. 360,00
	CANGREJOS	15	UNID.	S/. 2,00	S/. 30,00
	CABRITO	10,5	KG	S/. 14,00	S/. 147,00
	PULPO	20	KG	S/. 15,50	S/. 310,00
	CAMARON GRANDE	15	KG	S/. 30,00	S/. 450,00
	FILETE DE TOLLO FRESCO	88	KG	S/. 14,50	S/. 1.276,00
	DIA 4	CALAMAR	5	KG	S/. 18,00
DIA 5	FILETE DE TOLLO FRESCO	45	KG	S/. 14,00	S/. 630,00
	CHOROS	5	KG	S/. 3,00	S/. 15,00
	CARACOL	20	KG	S/. 26,00	S/. 520,00
	CALAMAR	12	KG	S/. 18,00	S/. 216,00
	YUYO	5	KG	S/. 6,50	S/. 32,50
	CHOROS	25	KG	S/. 3,00	S/. 75,00
	PULPO	25	KG	S/. 15,50	S/. 387,50
	LANGOSTINO	15	KG	S/. 27,00	S/. 405,00
	CANGREJOS	20	UNID.	S/. 2,00	S/. 40,00
LANGOSTINO	56,5	KG	S/. 28,00	S/. 1.582,00	
DIA 29	FILETE DE TOLLO FRESCO	105,3	KG	S/. 17,00	S/. 1.790,10
	CABRITO	7,2	KG	S/. 13,00	S/. 93,60
	YUYO	10	KG	S/. 6,50	S/. 65,00
	ALMEJAS	10	DOC.	S/. 5,00	S/. 50,00
DIA 30	CANGREJOS	24	UNID.	S/. 2,20	S/. 52,80
DIA 31	CALAMAR	15	KG	S/. 18,00	S/. 270,00
	CHOROS	10	KG	S/. 3,00	S/. 30,00
	CANGREJOS	19	UNID.	S/. 2,20	S/. 41,80
	FILETE DE TOLLO FRESCO	59,5	KG	S/. 17,00	S/. 1.011,50
	CALAMAR	23	KG	S/. 18,00	S/. 414,00
	LANGOSTINO	21	KG	S/. 27,00	S/. 567,00
<b>TOTALES</b>					<b>S/. 16.370,40</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Este cuadro ha sido resumido con la finalidad de mostrar el costo mensual de pescados y mariscos por un total de S/.16.370,40; asimismo, se encuentra el cabrito, ya que este proveedor es también un intermediario.

### CUADRO N° 07: RESUMEN DE COMPRAS VARIOS – AGOSTO

FECHA	APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	BASE IMPONIBLE	IGV	ADQUISICIONES NO GRAVADAS	IMPORTE TOTAL
01/08/2016	PANIFICADORA "LA SOPHIANA"	6,36	1,14	0,00	7,50
01/08/2016	FOOD MARKETS S.A.C.	56,02	10,08	0,00	66,10
01/08/2016	MULTIPLAZAS S.A.C.	5,25	0,95	0,00	6,20
02/08/2016	AB FRANCE S.A.C.	198,31	35,69	0,00	234,00
02/08/2016	FOOD MARKETS S.A.C.	119,83	21,57	0,00	141,40
02/08/2016	MULTIPLAZAS S.A.C.	5,93	1,07	0,00	7,00
03/08/2016	MULTIPLAZAS S.A.C.	31,44	5,66	0,00	37,10
03/08/2016	CONSORCIO ORION CUSCO S.R.L.	28,76	5,18	0,00	33,94
03/08/2016	CONSORCIO ORION CUSCO S.R.L.	28,15	5,07	0,00	33,22
04/08/2016	CONSORCIO ORION CUSCO S.R.L.	15,80	2,84	0,00	18,64
04/08/2016	FOOD MARKETS S.A.C.	24,41	4,39	0,00	28,80
04/08/2016	REPSOL GAS DEL PERU S.A.	1.522,87	274,12	0,00	1.833,00
04/08/2016	PROSEGUR ACTIVA PERU S.A.	105,88	19,06	0,00	124,94
04/08/2016	REPUESTOS "EL SALVADOR" E.I.R.L.	7,63	1,37	0,00	9,00
04/08/2016	FERRETERIA "SANTA CRUZ"	100,42	18,08	0,00	118,50
05/08/2016	EMPRESA SÑATHAN BUSINESS S.A.C.	73,31	13,19	0,00	86,50
05/08/2016	ANDINO S.A.C.	364,79	65,66	5,00	430,45
05/08/2016	ANDINO S.A.C.	18,00	3,24	0,00	21,24
Continua	Varios	6.016,01	1.082,88	0,00	7.098,89
31/08/2016	FOOD MARKETS S.A.C.	58,56	10,54	0,00	69,10
31/08/2016	FERRETERIA Y TECHOS PARDO	15,25	2,75	0,00	18,00
		<b>S/. 8.802,97</b>	<b>1.584,53</b>		<b>10.387,50</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Este cuadro esta resumido, con la finalidad de mostrar el costo mensual de las compras varias, por un total de S/. 8.802,97, como: aceites, harinas, enseres y otros.

Los cuadros detallados líneas arriba, nos van a permitir desarrollar nuestro resumen de compras de materia prima mensuales, para efectos de elaborar los estados de resultados y medir el impacto que va a generar la aplicación del sistema de costos de producción, planteado en nuestro objetivo n° 4. El resumen quedaría de la siguiente manera:

### CUADRO N° 08: RESUMEN DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA - AGOSTO

#### Trimestre Agosto - Octubre 2016

Compras Varias (Facturas)	S/. 8.802,97
Compras Verduras	S/. 7.874,14
Compras Pescados, Mariscos y Cabritos	S/. 16.370,40
	<b>S/. 33.047,51</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**TABLA N° 04: ORDEN DE PRODUCCIÓN #1 CABRITO A LA NORTEÑA**

Insumos	Cantidad	U.M.	Precio (Kg./l)	Costo
Cabruto	0,250	gr.	S/. 14,50	S/. 3,63
Arroz	0,200	gr.	S/. 3,50	S/. 0,70
Frejol	0,150	gr.	S/. 6,00	S/. 0,90
Yuca	0,150	gr.	S/. 2,50	S/. 0,38
Cebolla	0,050	gr.	S/. 1,50	S/. 0,08
Tomate	0,050	gr.	S/. 2,50	S/. 0,13
Escabeche	0,030	gr.	S/. 4,50	S/. 0,14
Loche (zapallo)	0,030	gr.	S/. 8,00	S/. 0,24
Arvejas	0,030	gr.	S/. 4,00	S/. 0,12
Limon	1	unidades	S/. 0,10	S/. 0,10
<b>Total M.P.D.</b>				<b>S/. 6,40</b>
Aceite	0,030	ml.	S/. 4,50	S/. 0,135
Chicha de jora	0,030	ml.	S/. 3,50	S/. 0,105
Ajo	0,015	gr.	S/. 11,00	S/. 0,165
Sal	0,010	gr.	S/. 1,20	S/. 0,012
Pimentón	0,010	gr.	S/. 7,50	S/. 0,075
Lechuga	0,010	unidad	S/. 1,50	S/. 0,015
Culantro	0,010	gr.	S/. 4,00	S/. 0,040
Pimienta	0,005	gr.	S/. 18,00	S/. 0,090
Comino	0,005	gr.	S/. 19,00	S/. 0,095
<b>Total M.P.I.</b>				<b>S/. 0,73</b>

Fuente: Investigación Personal      Autor: Jefferson Hernández

**TABLA N° 05: ORDEN DE PRODUCCIÓN #2 PARIHUELA MIXTA**

Insumos	Cantidad	U.M.	Precio (Kg./l)	Costo
Medallon tolo	0,200	gr.	S/. 14,50	S/. 2,90
Pulpo	0,050	gr.	S/. 14,00	S/. 0,70
Calamar	0,050	gr.	S/. 32,00	S/. 1,60
Caracol	0,050	gr.	S/. 21,00	S/. 1,05
Pescado	0,050	gr.	S/. 14,50	S/. 0,73
Conchas	0,030	gr.	S/. 15,00	S/. 0,45
Camaron	0,020	gr.	S/. 30,00	S/. 0,60
Cangrejo	1	unidad	S/. 2,50	S/. 2,50
Yuca	0,150	gr.	S/. 2,50	S/. 0,38
Camote	0,150	gr.	S/. 2,00	S/. 0,30
Cebolla	0,050	gr.	S/. 1,50	S/. 0,08
Tomate	0,050	gr.	S/. 2,50	S/. 0,13
Escabeche	0,050	gr.	S/. 4,50	S/. 0,23
Yuyo	0,050	gr.	S/. 6,50	S/. 0,33
<b>Total M.P.D.</b>				<b>S/. 11,95</b>
Sal	0,010	gr.	S/. 1,20	S/. 0,012
Ajo	0,010	gr.	S/. 11,00	S/. 0,110
Kion	0,020	gr.	S/. 4,50	S/. 0,090
Culantro	0,020	gr.	S/. 4,00	S/. 0,080
Mandioca	0,030	gr.	S/. 5,50	S/. 0,165
<b>Total M.P.I.</b>				<b>S/. 0,46</b>

Fuente: Investigación Personal      Autor: Jefferson Hernández

**TABLA N° 06: ORDEN DE PRODUCCIÓN #3 CEBICHE MIXTO EL PAISA**

Insumos	Cantidad	U.M.	Precio (Kg./l)	Costo
Pescado	0,100	gr.	S/. 14,50	S/. 1,45
Pulpo	0,050	gr.	S/. 14,00	S/. 0,70
Calamar	0,070	gr.	S/. 32,00	S/. 2,24
Caracol	0,050	gr.	S/. 21,00	S/. 1,05
Conchas	0,030	gr.	S/. 15,00	S/. 0,45
Camaron	0,050	gr.	S/. 30,00	S/. 1,50
Limon	3	unidades	S/. 0,10	S/. 0,30
Yuca	0,150	gr.	S/. 2,50	S/. 0,38
Camote	0,150	gr.	S/. 2,00	S/. 0,30
Cebolla	0,100	gr.	S/. 1,50	S/. 0,15
Choclo	0,050	gr.	S/. 5,00	S/. 0,25
Cancha	0,050	gr.	S/. 6,00	S/. 0,30
Yuyo	0,050	gr.	S/. 6,50	S/. 0,33
<b>Total M.P.D.</b>				<b>S/. 9,39</b>
Leche	0,030	ml.	S/. 3,00	S/. 0,090
Sal	0,020	gr.	S/. 1,20	S/. 0,024
Ajino-moto	0,020	gr.	S/. 1,80	S/. 0,036
Ajo	0,020	gr.	S/. 11,00	S/. 0,220
Lechuga	0,020	unidad	S/. 1,50	S/. 0,030
Aji mochero	0,020	gr.	S/. 7,50	S/. 0,150
Aji limo	0,020	gr.	S/. 13,50	S/. 0,270
Culantro	0,020	gr.	S/. 4,00	S/. 0,080
<b>Total M.P.I.</b>				<b>S/. 0,90</b>

Fuente: Investigación Personal      Autor: Jefferson Hernández

**TABLA N° 07: ORDEN DE PRODUCCIÓN #4 JALEA MIXTA EL PAISA**

Insumos	Cantidad	U.M.	Precio (Kg./l)	Costo
Filete de pescado apanar	0,150	gr.	S/. 14,50	S/. 2,18
Pescado	0,050	gr.	S/. 14,50	S/. 0,73
Pulpo	0,050	gr.	S/. 14,00	S/. 0,70
Calamar	0,070	gr.	S/. 32,00	S/. 2,24
Caracol	0,050	gr.	S/. 21,00	S/. 1,05
Conchas	0,030	gr.	S/. 15,00	S/. 0,45
Camaron	0,050	gr.	S/. 30,00	S/. 1,50
Yuca	0,150	gr.	S/. 2,50	S/. 0,38
Cebolla	0,050	gr.	S/. 1,50	S/. 0,08
Choclo	0,050	gr.	S/. 5,00	S/. 0,25
Cancha	0,050	gr.	S/. 6,00	S/. 0,30
Yuyo	0,030	gr.	S/. 6,50	S/. 0,20
Tomate	0,030	gr.	S/. 2,50	S/. 0,08
<b>Total M.P.D.</b>				<b>S/. 10,11</b>
Aceite	0,125	ml.	S/. 4,50	S/. 0,563
Harina	0,060	gr.	S/. 4,00	S/. 0,240
Huevo	0,060	gr.	S/. 6,00	S/. 0,360
Mezcla de apanar	0,030	gr.	S/. 3,50	S/. 0,105
Sal	0,020	gr.	S/. 1,20	S/. 0,024
Comino	0,020	gr.	S/. 19,00	S/. 0,380
Ajo	0,020	gr.	S/. 11,00	S/. 0,220
Kion	0,020	gr.	S/. 4,50	S/. 0,090
Mayonesa	0,020	gr.	S/. 6,50	S/. 0,130
Ketchup	0,020	gr.	S/. 5,00	S/. 0,100
Lechuga	0,015	unidad	S/. 1,50	S/. 0,023
Culantro	0,010	gr.	S/. 4,00	S/. 0,040
<b>Total M.P.I.</b>				<b>S/. 2,27</b>

Fuente: Investigación Personal      Autor: Jefferson Hernández

#### 4.2.4.2 ASIGNACIÓN DE LOS COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA

Para efectos de determinar los costos de mano de obra directa, se mostrará a continuación la planilla de remuneraciones, correspondiente al mes de agosto, que corresponde al trimestre en estudio:

**TABLA N° 08: PLANILLA DEL MES DE AGOSTO 2016**

N°	Trabajador	Ocupacion	Dias Trabajados		Rem. Bruta Mensual	Beneficios Sociales			Rem. Neta Mensual	Essalud Rem. Bruta 9,00%	O.N.P. Rem. Bruta 13,00%	Total Planilla
			N° Dias	Remun. Diaria S/.		CTS 8,33%	Vacaciones 8,33%	Gratificac. 16,67%				
1	Isidro Anchaya	Jefe de cocina	30	S/. 83,33	S/. 2.500,00	S/. 208,33	S/. 208,33	S/. 416,67	S/. 3.333,33	S/. 225,00	S/. 325,00	S/. 3.558,33
2	Junior Laura	Cocinero	30	S/. 50,00	S/. 1.500,00	S/. 125,00	S/. 125,00	S/. 250,00	S/. 2.000,00	S/. 135,00	S/. 195,00	S/. 2.135,00
3	Noe Arque	Cocinero	30	S/. 50,00	S/. 1.500,00	S/. 125,00	S/. 125,00	S/. 250,00	S/. 2.000,00	S/. 135,00	S/. 195,00	S/. 2.135,00
4	Javier Huaman	Cocinero	30	S/. 50,00	S/. 1.500,00	S/. 125,00	S/. 125,00	S/. 250,00	S/. 2.000,00	S/. 135,00	S/. 195,00	S/. 2.135,00
5	Maria Iman	Ayudante coc. 1	30	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 110,50	S/. 1.209,83
6	Erika Suarez	Ayudante coc. 2	30	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 110,50	S/. 1.209,83
7	Clorinda Julca	Ayudante coc. 3	30	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 110,50	S/. 1.209,83
8	Judith Montalvo	Ayudante coc. 4	30	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 110,50	S/. 1.209,83
9	Rosario Quispe	Jefe de mozos	30	S/. 30,00	S/. 900,00	S/. 75,00	S/. 75,00	S/. 150,00	S/. 1.200,00	S/. 81,00	S/. 117,00	S/. 1.281,00
10	Miller Salas	Mozo T/C	30	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 110,50	S/. 1.209,83
11	Liz Vasquez	Mozo T/C	30	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 110,50	S/. 1.209,83
12	Brayan Huaman	Mozo T/C	30	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 110,50	S/. 1.209,83
13	Aron Sandoval	Mozo 1/2Tiempo	30	S/. 14,17	S/. 425,00	S/. 35,42	S/. 35,42	S/. 70,83	S/. 566,67	S/. 38,25	S/. 55,25	S/. 604,92
14	Jimy Huachacca	Mozo 1/2Tiempo	30	S/. 14,17	S/. 425,00	S/. 35,42	S/. 35,42	S/. 70,83	S/. 566,67	S/. 38,25	S/. 55,25	S/. 604,92
15	Lidia Sanchez	Mozo 1/2Tiempo	30	S/. 14,17	S/. 425,00	S/. 35,42	S/. 35,42	S/. 70,83	S/. 566,67	S/. 38,25	S/. 55,25	S/. 604,92
16	Miriam Ramos	Mozo 1/2Tiempo	30	S/. 14,17	S/. 425,00	S/. 35,42	S/. 35,42	S/. 70,83	S/. 566,67	S/. 38,25	S/. 55,25	S/. 604,92
17	Juan Torres	Jefe de almacen	30	S/. 46,67	S/. 1.400,00	S/. 116,67	S/. 116,67	S/. 233,33	S/. 1.866,67	S/. 126,00	S/. 182,00	S/. 1.992,67
18	Evelyn Hernandez	Cajera	30	S/. 33,33	S/. 1.000,00	S/. 83,33	S/. 83,33	S/. 166,67	S/. 1.333,33	S/. 90,00	S/. 130,00	S/. 1.423,33
19	Nilton Ninaquispe	Vigilante	30	S/. 30,00	S/. 900,00	S/. 75,00	S/. 75,00	S/. 150,00	S/. 1.200,00	S/. 81,00	S/. 117,00	S/. 1.281,00
					<b>S/. 18.850,00</b>				<b>S/. 25.133,33</b>			<b>S/. 26.829,83</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Interpretación:** Se dividió la planilla de tal manera que pueda diferenciarse la mano de obra directa, representada por los cocineros y ayudantes de cocina; y, la mano de obra indirecta, que vendrá a ser el servicio de atención al público mediante los mozos y demás que intervienen en la finalización del servicio, por un total de S/. 26.829,83.

Para determinar los costos de mano de obra directa, se tomó en cuenta, el siguiente cuadro:

### CUADRO N° 09: PLANILLA DE MANO DE OBRA DIRECTA – AGOSTO

Costo de la M.O.D. mes de Agosto

Trabajador	Sueldo Diario	Remun. Bruta	Gratíf. 16,67%	Vacac. 8,33%	CTS 8,33%	Remun. Neta	Essalud 9% Rem. Bruta	Total Mensual
Chef jefe mariscos	S/. 83,33	S/. 2.500,00	S/. 416,67	S/. 208,33	S/. 208,33	S/. 3.333,33	S/. 225,00	S/. 3.558,33
Cocinero criollos	S/. 50,00	S/. 1.500,00	S/. 250,00	S/. 125,00	S/. 125,00	S/. 2.000,00	S/. 135,00	S/. 2.135,00
Cocinero chicharros	S/. 50,00	S/. 1.500,00	S/. 250,00	S/. 125,00	S/. 125,00	S/. 2.000,00	S/. 135,00	S/. 2.135,00
Cocinero cebiches	S/. 50,00	S/. 1.500,00	S/. 250,00	S/. 125,00	S/. 125,00	S/. 2.000,00	S/. 135,00	S/. 2.135,00
Ayudante cocina 1	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 141,67	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 1.209,83
Ayudante cocina 2	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 141,67	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 1.209,83
Ayudante cocina 3	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 141,67	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 1.209,83
Ayudante cocina 4	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 141,67	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 1.209,83
<b>Totales</b>	<b>S/. 346,667</b>	<b>S/. 10.400,00</b>	<b>S/. 1.733,33</b>	<b>S/. 866,67</b>	<b>S/. 866,67</b>	<b>S/. 13.866,67</b>	<b>S/. 936,00</b>	<b>S/. 14.802,67</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Interpretación:** Este cuadro presenta los sueldos del personal que trabaja en cocina, incluyendo las cargas sociales como: vacaciones, gratificaciones, CTS y Essalud, de acuerdo al régimen de la E.I.R.L., con el cual, solo corresponde lo los porcentajes fijados anteriormente.

La asignación de los costos directos generados por el pago de la planilla será cargada, por prorratio, es decir, los S/. 14.802,67 (Ver Tabla N° 8), proveniente de los sueldos de los trabajadores que se encargan de la preparación de las comidas, distribuidos porcentualmente entre los 34 potajes existentes en el restaurant El Paisa, como se muestra, de la siguiente manera:

**TABLA N° 09: COSTOS DE LA MANO DE OBRA DIRECTA – AGOSTO**

**Ventas Mensuales y Porcentajes de Distribucion M.O.D.**

Nº	Orden de Producción	Asignacion M.O.D.	% de Distribución	# Platos Vendidos
<b>1</b>	<b>Cabrito a la Norteña</b>	<b>S/. 1.479,71</b>	<b>10,00%</b>	<b>797</b>
2	Arroz con Pato	S/. 907,88	6,13%	489
3	Pato Guisado	S/. 571,83	3,86%	308
4	Lomo Saltado	S/. 638,67	4,31%	344
5	Cuy al estilo El Paisa	S/. 207,94	1,40%	112
6	Seco de Chavelo	S/. 77,98	0,53%	42
7	Chicharron de Pollo	S/. 343,47	2,32%	185
8	Cebiche de Pescado	S/. 751,92	5,08%	405
9	Cebiche de Corvina	S/. 209,80	1,42%	113
<b>10</b>	<b>Cebiche Mixto El Paisa</b>	<b>S/. 1.015,56</b>	<b>6,86%</b>	<b>547</b>
11	Cebiche de Mariscos	S/. 269,21	1,82%	145
12	Cebiche de Conchas negras	S/. 204,23	1,38%	110
13	Tiradito de Pescado	S/. 202,37	1,37%	109
14	Tiradito de Corvina	S/. 148,53	1,00%	80
<b>15</b>	<b>Jalea Mixta El Paisa</b>	<b>S/. 1.011,85</b>	<b>6,84%</b>	<b>545</b>
16	Chicharron de Pescado	S/. 614,53	4,15%	331
17	Chicharron Mixto	S/. 514,28	3,47%	277
18	Chicharron de Langostinos	S/. 139,24	0,94%	75
19	Pescado Apanado	S/. 341,61	2,31%	184
20	Milanesa de Pescado	S/. 256,21	1,73%	138
21	Pescado en Salsa al Ajo	S/. 150,38	1,02%	81
22	Especial El Paisa	S/. 772,35	5,22%	416
23	Filete Pescado a la Plancha	S/. 100,26	0,68%	54
24	Picante en Salsa de Mariscos	S/. 404,74	2,73%	218
25	Arroz con Mariscos	S/. 644,24	4,35%	347
26	Cabrilla o Chita Frita	S/. 139,24	0,94%	75
27	Cabrilla o Chita alo Macho	S/. 120,68	0,82%	65
28	Arroz Chaufa de Pescado	S/. 211,65	1,43%	114
29	Arroz Chaufa de Mariscos	S/. 150,38	1,02%	81
30	Sudado de Pescado	S/. 310,05	2,09%	167
31	Sudado de Mariscos	S/. 220,94	1,49%	119
32	Chupe de Camarones	S/. 295,20	1,99%	159
<b>33</b>	<b>Parihuela Mixta El Paisa</b>	<b>S/. 1.195,65</b>	<b>8,08%</b>	<b>644</b>
34	Parihuela c/conchas negras	S/. 180,09	1,22%	97
<b>Totales</b>		<b>S/. 14.802,67</b>	<b>100,00%</b>	<b>7973</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Esta asignación porcentual por prorratio, se realizó tomando el total del costo directo mensual, que es de S/. 14.802,67, conformado por el personal de cocina (Ver Cuadro N° 09), lo cual servirá para determinar los costos de los platos con mayor demanda en el Restaurant El Paisa.

#### 4.2.4.3 ASIGNACIÓN DE LOS COSTOS DE MANO DE OBRA INDIRECTA

La mano de obra indirecta, estará formada por el personal de salón, encargada del servicio de atención al público, a través de los mozos y demás que intervienen en la finalización del servicio,

Para determinar los costos de mano de obra indirecta, se tomó en cuenta, el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 10: PLANILLA DE MANO DE OBRA INDIRECTA – AGOSTO**

Costo de la M.O.I. mes de Agosto								
Trabajador	Sueldo Diario	Sueldo Mensual	Gratíf. 16,67%	Vacac. 8,33%	CTS 8,33%	Neto Mensual	Essalud 9%	Total Mensual
Jefe de mozos	S/. 30,00	S/. 900,00	S/. 150,00	S/. 75,00	S/. 75,00	S/. 1.200,00	S/. 81,00	S/. 1.281,00
Mozo T/C	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 141,67	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 1.209,83
Mozo T/C	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 141,67	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 1.209,83
Mozo T/C	S/. 28,33	S/. 850,00	S/. 141,67	S/. 70,83	S/. 70,83	S/. 1.133,33	S/. 76,50	S/. 1.209,83
Mozo 1/2Tiempo	S/. 14,17	S/. 425,00	S/. 70,83	S/. 35,42	S/. 35,42	S/. 566,67	S/. 38,25	S/. 604,92
Mozo 1/2Tiempo	S/. 14,17	S/. 425,00	S/. 70,83	S/. 35,42	S/. 35,42	S/. 566,67	S/. 38,25	S/. 604,92
Mozo 1/2Tiempo	S/. 14,17	S/. 425,00	S/. 70,83	S/. 35,42	S/. 35,42	S/. 566,67	S/. 38,25	S/. 604,92
Mozo 1/2Tiempo	S/. 14,17	S/. 425,00	S/. 70,83	S/. 35,42	S/. 35,42	S/. 566,67	S/. 38,25	S/. 604,92
Jefe de almacen	S/. 46,67	S/. 1.400,00	S/. 233,33	S/. 116,67	S/. 116,67	S/. 1.866,67	S/. 126,00	S/. 1.992,67
Cajera	S/. 33,33	S/. 1.000,00	S/. 166,67	S/. 83,33	S/. 83,33	S/. 1.333,33	S/. 90,00	S/. 1.423,33
Vigilante	S/. 30,00	S/. 900,00	S/. 150,00	S/. 75,00	S/. 75,00	S/. 1.200,00	S/. 81,00	S/. 1.281,00
<b>Totales</b>	<b>S/. 281,667</b>	<b>S/. 8.450,00</b>	<b>S/. 1.408,33</b>	<b>S/. 704,17</b>	<b>S/. 704,17</b>	<b>S/. 11.266,67</b>	<b>S/. 760,50</b>	<b>S/. 12.027,17</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Interpretación:** Este cuadro presenta los sueldos del personal que trabaja en salón, incluyendo las cargas sociales como: vacaciones, gratificaciones, CTS y Essalud, de acuerdo al régimen de la E.I.R.L., con el cual, solo corresponde lo los porcentajes fijados anteriormente.

La asignación de los costos indirectos generados por el pago de la planilla será cargada, por prorrato, es decir, los S/. 12.027,17 (Ver Tabla N° 8), proveniente de los sueldos de los trabajadores que se encargan de la atención al público, distribuidos porcentualmente entre los 34 potajes existentes en el restaurant El Paisa, de la siguiente manera:

**TABLA N° 10: ASIGNACION DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA****Ventas Mensuales y Porcentajes de Distribucion M.O.I.**

<b>Nº</b>	<b>Orden de Producción</b>	<b>Asignacion M.O.I.</b>	<b>% de Distribución</b>	<b># Platos Vendidos</b>
<b>1</b>	<b>Cabrito a la Norteña</b>	<b>S/. 1.202,26</b>	<b>10,00%</b>	<b>797</b>
2	Arroz con Pato	S/. 737,65	6,13%	489
3	Pato Guisado	S/. 464,61	3,86%	308
4	Lomo Saltado	S/. 518,92	4,31%	344
5	Cuy al estilo El Paisa	S/. 168,95	1,40%	112
6	Seco de Chavelo	S/. 63,36	0,53%	42
7	Chicharron de Pollo	S/. 279,07	2,32%	185
8	Cebiche de Pescado	S/. 610,94	5,08%	405
9	Cebiche de Corvina	S/. 170,46	1,42%	113
<b>10</b>	<b>Cebiche Mixto El Paisa</b>	<b>S/. 825,14</b>	<b>6,86%</b>	<b>547</b>
11	Cebiche de Mariscos	S/. 218,73	1,82%	145
12	Cebiche de Conchas negras	S/. 165,93	1,38%	110
13	Tiradito de Pescado	S/. 164,43	1,37%	109
14	Tiradito de Corvina	S/. 120,68	1,00%	80
<b>15</b>	<b>Jalea Mixta El Paisa</b>	<b>S/. 822,13</b>	<b>6,84%</b>	<b>545</b>
16	Chicharron de Pescado	S/. 499,31	4,15%	331
17	Chicharron Mixto	S/. 417,85	3,47%	277
18	Chicharron de Langostinos	S/. 113,14	0,94%	75
19	Pescado Apanado	S/. 277,56	2,31%	184
20	Milanesa de Pescado	S/. 208,17	1,73%	138
21	Pescado en Salsa al Ajo	S/. 122,19	1,02%	81
22	Especial El Paisa	S/. 627,53	5,22%	416
23	Filete Pescado a la Plancha	S/. 81,46	0,68%	54
24	Picante en Salsa de Mariscos	S/. 328,85	2,73%	218
25	Arroz con Mariscos	S/. 523,44	4,35%	347
26	Cabrilla o Chita Frita	S/. 113,14	0,94%	75
27	Cabrilla o Chita alo Macho	S/. 98,05	0,82%	65
28	Arroz Chaufa de Pescado	S/. 171,97	1,43%	114
29	Arroz Chaufa de Mariscos	S/. 122,19	1,02%	81
30	Sudado de Pescado	S/. 251,92	2,09%	167
31	Sudado de Mariscos	S/. 179,51	1,49%	119
32	Chupe de Camarones	S/. 239,85	1,99%	159
<b>33</b>	<b>Parihuela Mixta El Paisa</b>	<b>S/. 971,47</b>	<b>8,08%</b>	<b>644</b>
34	Parihuela c/conchas negras	S/. 146,32	1,22%	97
<b>Totales</b>		<b>S/. 12.027,17</b>	<b>100,00%</b>	<b>7973</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Esta asignación porcentual por prorateo, se realizó tomando del total de la planilla, el costo indirecto mensual que es de S/. 12.027,17 conformado por el personal de salón (Ver Cuadro N° 10), lo cual servirá para determinar los costos de los platos con mayor demanda en el Restaurant El Paisa.

#### 4.2.4.4 ASIGNACIÓN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Para comenzar, se agrupó todos los costos indirectos de fabricación incurridos en el mes, con sus respectivos detalles, porque se necesitará la mayor información posible para el desarrollo de la presente tesis, de la siguiente manera:

**CUADRO N° 11: COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN – AGOSTO**

Concepto	Detalle	Valor
Luz		S/. 303,00
Agua		S/. 1.411,30
Gas Industrial		S/. 2.250,00
Deprec. Maquinaria y Equipo		S/. 450,00
Deprec. Unidad de transporte		S/. 858,67
Deprec. Muebles y Enseres		S/. 135,00
Deprec. Equipos Diversos		S/. 65,00
Contador externo		S/. 900,00
Otros:		S/. 1.880,00
Desacartables	S/. 380,00	
Utiles de oficina	S/. 150,00	
Prosegur Sistema de seguridad	S/. 600,00	
Utiles de limpieza	S/. 250,00	
Mantenimiento de cocina	S/. 500,00	
<b>Totales</b>		<b>S/. 8.252,97</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** El presente cuadro general, resume los gastos operativos incurridos por la empresa mensualmente, con un total de S/. 8.252,97 donde se detalla los costos variables y fijos de fabricación.

A continuación, se elaboró el cuadro de depreciaciones de todos los equipos y maquinarias, que son utilizados en el proceso productivo, respaldado por el inciso b) del artículo 22° del Reglamento del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, que señala lo siguiente:

**Inciso b):** para el cálculo de la depreciación, los demás bienes afectados a la producción de rentas gravadas de la tercera categoría, se depreciarán aplicando el porcentaje que resulte de la siguiente tabla:

## CUADRO N° 12: PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS - SUNAT

BIENES	PORCENTAJE ANUAL MÁXIMO DE DEPRECIACIÓN
1. Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
2. Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general	20%
3. Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción, excepto muebles, enseres y equipos de oficina	20%
4. Equipos de procesamiento de datos	25%
5. Maquinaria y equipo adquirido a partir del 1.1.1991	10%
6. Otros bienes del activo fijo	10%

Fuente: SUNAT

**Descripción:** El presente cuadro, servirá de guía para determinar el costo mensual depreciado por cada activo usado en el proceso productivo, según la ley del impuesto a la renta.

Por otro lado, se elaboró un cuadro detallado de los costos por depreciación de activos, para el mes de agosto, calculado en base a los porcentajes según SUNAT, teniendo en cuenta, el tiempo de vida útil de los mismos.

## CUADRO N° 13: COSTO DE LA DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS – AGOSTO

### DEPRECIACION:

	Importe	% Depreciacion	Deprec./Año	Deprec./Mes
Maquinaria y Equipos	S/. 54.000,00	10,00%	10	S/. 450,00
Unidad de transporte	S/. 51.520,00	20,00%	5	S/. 858,67
Muebles y Enseres	S/. 16.200,00	10,00%	10	S/. 135,00
Equipos Diversos	S/. 7.800,00	10,00%	10	S/. 65,00
	-		-	<b>S/. 1.508,67</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Del cuadro anterior, hemos calculado los costos de depreciación mensual por cada activo de la empresa (Ver Cuadro N° 11), teniendo en cuenta, el tiempo de vida útil de los mismos.

La asignación de los costos indirectos de fabricación se cargará, de igual manera, mediante prorrato a los 34 potajes diferentes que se venden en el restaurant El Paisa, es decir, los S/. 8.252,97 para los 7973 platos vendidos en el mes de agosto, de la siguiente forma:

**TABLA N° 11: ASIGNACIÓN DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

<b>Ventas Mensuales y Porcentajes de Distribucion C.I.F.</b>				
<b>Nº</b>	<b>Orden de Producción</b>	<b>Asignacion C.I.F.</b>	<b>% de Distribución</b>	<b># Platos Vendidos</b>
<b>1</b>	<b>Cabruto a la Norteña</b>	<b>S/. 824,99</b>	<b>10,00%</b>	<b>797</b>
2	Arroz con Pato	S/. 506,17	6,13%	489
3	Pato Guisado	S/. 318,82	3,86%	308
4	Lomo Saltado	S/. 356,08	4,31%	344
5	Cuy al estilo El Paisa	S/. 115,93	1,40%	112
6	Seco de Chavelo	S/. 43,47	0,53%	42
7	Chicharron de Pollo	S/. 191,50	2,32%	185
8	Cebiche de Pescado	S/. 419,22	5,08%	405
9	Cebiche de Corvina	S/. 116,97	1,42%	113
<b>10</b>	<b>Cebiche Mixto El Paisa</b>	<b>S/. 566,21</b>	<b>6,86%</b>	<b>547</b>
11	Cebiche de Mariscos	S/. 150,09	1,82%	145
12	Cebiche de Conchas negras	S/. 113,86	1,38%	110
13	Tiradito de Pescado	S/. 112,83	1,37%	109
14	Tiradito de Corvina	S/. 82,81	1,00%	80
<b>15</b>	<b>Jalea Mixta El Paisa</b>	<b>S/. 564,14</b>	<b>6,84%</b>	<b>545</b>
16	Chicharron de Pescado	S/. 342,62	4,15%	331
17	Chicharron Mixto	S/. 286,73	3,47%	277
18	Chicharron de Langostinos	S/. 77,63	0,94%	75
19	Pescado Apanado	S/. 190,46	2,31%	184
20	Milanesa de Pescado	S/. 142,85	1,73%	138
21	Pescado en Salsa al Ajo	S/. 83,84	1,02%	81
22	Especial El Paisa	S/. 430,61	5,22%	416
23	Filete Pescado a la Plancha	S/. 55,90	0,68%	54
24	Picante en Salsa de Mariscos	S/. 225,66	2,73%	218
25	Arroz con Mariscos	S/. 359,18	4,35%	347
26	Cabrilla o Chita Frita	S/. 77,63	0,94%	75
27	Cabrilla o Chita alo Macho	S/. 67,28	0,82%	65
28	Arroz Chaufa de Pescado	S/. 118,00	1,43%	114
29	Arroz Chaufa de Mariscos	S/. 83,84	1,02%	81
30	Sudado de Pescado	S/. 172,86	2,09%	167
31	Sudado de Mariscos	S/. 123,18	1,49%	119
32	Chupe de Camarones	S/. 164,58	1,99%	159
<b>33</b>	<b>Parihuela Mixta El Paisa</b>	<b>S/. 666,61</b>	<b>8,08%</b>	<b>644</b>
34	Parihuela c/conchas negras	S/. 100,41	1,22%	97
<b>Totales</b>		<b>S/. 8.252,97</b>	<b>100,00%</b>	<b>7973</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Esta asignación porcentual, se realizó tomando el total de los costos indirectos de fabricación mensuales (Ver Cuadro N° 10), que es de S/. 8.252,97, conformado por: maquinarias, equipos diversos, unidad de transporte y muebles y enseres.

#### 4.2.5 HOJAS DE COSTOS:

Para comenzar a trabajar nuestras hojas de costos, debemos calcular los elementos de mano de obra directa e indirecta, como también, los costos indirectos de fabricación, en base a los cuatro platos seleccionados para el presente estudio, con sus respectivos porcentajes asignados, como se presenta a continuación:

##### 4.2.5.1 CÁLCULO DE LOS COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA

Se calculó el costo de mano de obra directa para los principales platos vendidos en el restaurant El Paisa, de la ciudad de Cusco, de acuerdo al prorrateo de las remuneraciones de los trabajadores que intervienen en la producción de los potajes (Ver Tabla N° 09).

**TABLA N° 12: COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA POR PLATO**

NOMBRE PLATO	M.O.D. Mensual	M.O.D. Diario	# Platos Vendidos	M.O.D. Plato
Cabrito a la Norteña	S/. 1.479,71	S/. 49,32	797	S/. 1,86
Parihuela Mixta El Paisa	S/. 1.195,65	S/. 39,85	644	S/. 1,86
Cebiche Mixto El Paisa	S/. 1.015,56	S/. 33,85	547	S/. 1,86
Jalea Mixta El Paisa	S/. 1.011,85	S/. 33,73	545	S/. 1,86

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Este cuadro fue calculado, dividiendo el costo mensual de la mano de obra directa, entre la cantidad de platos vendidos en el mes, lo que permite determinar de forma exacta el costo de M.O.D. de S/. 1,86 para los cuatro platos (muestra), con el fin de elaborar las hojas de costos finales.

##### 4.2.5.2 CÁLCULO DE LOS COSTOS DE MANO DE OBRA INDIRECTA

Se calculó el costo de mano de obra indirecta de la misma forma, de acuerdo al prorrateo de las remuneraciones de los trabajadores, solo que, esta vez de aquellos que intervienen en el servicio al público. (Ver Tabla N° 10)

**TABLA N° 13: COSTOS DE MANO DE OBRA INDIRECTA POR PLATO**

NOMBRE PLATO	M.O.I. Mensual	M.O.I. Diario	# Platos Vendidos	M.O.I. por Plato
Cabrito a la Norteña	S/. 1.202,26	S/. 40,08	797	S/. 1,51
Parihuela Mixta El Paisa	S/. 971,47	S/. 32,38	644	S/. 1,51
Cebiche Mixto El Paisa	S/. 825,14	S/. 27,50	547	S/. 1,51
Jalea Mixta El Paisa	S/. 822,13	S/. 27,40	545	S/. 1,51

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Este cuadro fue elaborado, dividiendo el costo mensual de la mano de obra indirecta, entre la cantidad de platos vendidos en el mes, lo que permite determinar el costo de M.O.I. de S/. 1,51 para cada plato (muestra), con el fin de elaborar las hojas de costos finales.

#### 4.2.5.3 CÁLCULO DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Se calculó el costo indirecto de fabricación de la misma forma, de acuerdo al prorrateo, considerando todos los gastos que de alguna manera forman parte del costo del producto terminado, por ejemplo, la luz, el agua, las depreciaciones de los equipos, maquinarias, entre otros. (Ver Cuadro N° 11).

**TABLA N° 14: COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN POR PLATO**

NOMBRE PLATO	C.I.F. Mensual	C.I.F. Diario	# Platos Vendidos	C.I.F. por Plato
Cabrito a la Norteña	S/. 824,99	S/. 27,50	797	S/. 1,04
Parihuela Mixta El Paisa	S/. 666,61	S/. 22,22	644	S/. 1,04
Cebiche Mixto El Paisa	S/. 566,21	S/. 18,87	547	S/. 1,04
Jalea Mixta El Paisa	S/. 564,14	S/. 18,80	545	S/. 1,04

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Este cuadro fue elaborado, al dividir el costo mensual de los indirectos de fabricación, entre la cantidad de platos vendidos en el mes, lo que permite determinar el C.I.F. de S/. 1,04 para cada plato (muestra), con el fin de elaborar las hojas de costos finales.

#### 4.2.5.4 HOJAS DE COSTOS PARA LOS CUATRO PLATOS PRINCIPALES DEL RESTAURANT EL PAISA

Esta herramienta de gestión de costos, nos permitirá llevar un mejor control de los procesos productivos, así como de todos los elementos que intervienen en estos. De igual forma, nos va a permitir determinar los costos reales que deben ser tomados en cuenta para fijar los valores de venta al público.

**CUADRO N° 14: HOJA DE COSTOS # 01 CABRITO A LA NORTEÑA**

RESTAURANT "EL PAISA" HOJA DE COSTOS					
ORDEN DE PRODUCCION N° 01 CABRITO					
		FECHA INICIO: ..... FECHA FINAL: .....			
		UNID. PRODUCIDAS: ..... ARTICULO: .....			
DESCRIPCIÓN	CANT.	U.M.	C. UNIT.		C. TOTAL
Cabruto	0,250	gr.	S/. 14,50		S/. 3,63
Arroz	0,200	gr.	S/. 3,50		S/. 0,70
Frejol	0,150	gr.	S/. 6,00		S/. 0,90
Yuca	0,150	gr.	S/. 2,50		S/. 0,38
Cebolla	0,050	gr.	S/. 1,50		S/. 0,08
Tomate	0,050	gr.	S/. 2,50		S/. 0,13
Escabeche	0,030	gr.	S/. 4,50		S/. 0,14
Loche (zapallo)	0,030	gr.	S/. 8,00		S/. 0,24
Arvejas	0,030	gr.	S/. 4,00		S/. 0,12
Limon	1	unidades	S/. 0,10		S/. 0,10
<b>Total M.P.D.</b>					<b>S/. 6,40</b>
Aceite	0,030	ml.	S/. 4,50		S/. 0,14
Chicha de jora	0,030	ml.	S/. 3,50		S/. 0,11
Ajo	0,015	gr.	S/. 11,00		S/. 0,17
Sal	0,010	gr.	S/. 1,20		S/. 0,01
Pimentón	0,010	gr.	S/. 7,50		S/. 0,08
Lechuga	0,010	unidad	S/. 1,50		S/. 0,02
Culantro	0,010	gr.	S/. 4,00		S/. 0,04
Pimienta	0,005	gr.	S/. 18,00		S/. 0,09
Comino	0,005	gr.	S/. 19,00		S/. 0,10
<b>Total M.P.I.</b>					<b>S/. 0,73</b>
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA:</b>				<b>(A)</b>	<b>S/. 7,13</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA:</b>				<b>(B)</b>	<b>S/. 1,86</b>
<b>COSTO PRIMO:</b>				<b>(A) + (B)</b>	<b>S/. 8,98</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA:</b>				<b>(C)</b>	<b>S/. 1,51</b>
<b>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>				<b>(D)</b>	<b>S/. 1,04</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>				<b>(C) + (D)</b>	<b>S/. 2,54</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION</b>				<b>(A + B + C + D)</b>	<b>S/. 11,53</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**CUADRO N° 15: HOJA DE COSTOS # 02 PARIHUELA MIXTA EL PAISA**

RESTAURANT "EL PAISA" HOJA DE COSTOS					
ORDEN DE PRODUCCION N° PARIHUELA					
	FECHA INICIO: .....		FECHA FINAL: .....		
	UNID. PRODUCIDAS: .....		ARTICULO: .....		
DESCRIPCIÓN	CANT.	U.M.	C. UNIT.		C. TOTAL
Medallon tolo	0,200	gr.	S/. 14,50		S/. 2,90
Pulpo	0,050	gr.	S/. 14,00		S/. 0,70
Calamar	0,050	gr.	S/. 32,00		S/. 1,60
Caracol	0,050	gr.	S/. 21,00		S/. 1,05
Pescado	0,050	gr.	S/. 14,50		S/. 0,73
Conchas	0,030	gr.	S/. 15,00		S/. 0,45
Camaron	0,020	gr.	S/. 30,00		S/. 0,60
Cangrejo	1	unidad	S/. 2,50		S/. 2,50
Yuca	0,150	gr.	S/. 2,50		S/. 0,38
Camote	0,150	gr.	S/. 2,00		S/. 0,30
Cebolla	0,050	gr.	S/. 1,50		S/. 0,08
Tomate	0,050	gr.	S/. 2,50		S/. 0,13
Escabeche	0,050	gr.	S/. 4,50		S/. 0,23
Yuyo	0,050	gr.	S/. 6,50		S/. 0,33
<b>Total M.P.D.</b>					<b>S/. 11,95</b>
Sal	0,010	gr.	S/. 1,20		S/. 0,012
Ajo	0,010	gr.	S/. 11,00		S/. 0,110
Kion	0,020	gr.	S/. 4,50		S/. 0,090
Culantro	0,020	gr.	S/. 4,00		S/. 0,080
Mandioca	0,030	gr.	S/. 5,50		S/. 0,165
<b>Total M.P.I.</b>					<b>S/. 0,46</b>
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA:</b>				<b>(A)</b>	<b>S/. 12,41</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA:</b>				<b>(B)</b>	<b>S/. 1,86</b>
<b>COSTO PRIMO:</b>				<b>(A) + (B)</b>	<b>S/. 14,26</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA:</b>				<b>(C)</b>	<b>S/. 1,51</b>
<b>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>				<b>(D)</b>	<b>S/. 1,04</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>				<b>(C) + (D)</b>	<b>S/. 2,54</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION</b>				<b>(A + B + C + D)</b>	<b>S/. 16,81</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**CUADRO N° 16: HOJA DE COSTOS # 03 CEBICHE MIXTO EL PAISA**

RESTAURANT "EL PAISA" HOJA DE COSTOS					
ORDEN DE PRODUCCION N° CEBICHE MIXTO					
		FECHA INICIO: .....		FECHA FINAL: .....	
		UNID. PRODUCIDAS: .....		ARTICULO: .....	
DESCRIPCIÓN	CANT.	U.M.	C. UNIT.		C. TOTAL
Pescado	0,100	gr.	S/. 14,50		S/. 1,45
Pulpo	0,050	gr.	S/. 14,00		S/. 0,70
Calamar	0,070	gr.	S/. 32,00		S/. 2,24
Caracol	0,050	gr.	S/. 21,00		S/. 1,05
Conchas	0,030	gr.	S/. 15,00		S/. 0,45
Camaron	0,050	gr.	S/. 30,00		S/. 1,50
Limon	3	unidades	S/. 0,10		S/. 0,30
Yuca	0,150	gr.	S/. 2,50		S/. 0,38
Camote	0,150	gr.	S/. 2,00		S/. 0,30
Cebolla	0,100	gr.	S/. 1,50		S/. 0,15
Choclo	0,050	gr.	S/. 5,00		S/. 0,25
Cancha	0,050	gr.	S/. 6,00		S/. 0,30
Yuyo	0,050	gr.	S/. 6,50		S/. 0,33
<b>Total M.P.D.</b>					<b>S/. 9,39</b>
Leche	0,030	ml.	S/. 3,00		S/. 0,090
Sal	0,020	gr.	S/. 1,20		S/. 0,024
Ajino-moto	0,020	gr.	S/. 1,80		S/. 0,036
Ajo	0,020	gr.	S/. 11,00		S/. 0,220
Lechuga	0,020	unidad	S/. 1,50		S/. 0,030
Aji mochero	0,020	gr.	S/. 7,50		S/. 0,150
Aji limo	0,020	gr.	S/. 13,50		S/. 0,270
Culantro	0,020	gr.	S/. 4,00		S/. 0,080
<b>Total M.P.I.</b>					<b>S/. 0,90</b>
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA:</b>				<b>(A)</b>	<b>S/. 10,29</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA:</b>				<b>(B)</b>	<b>S/. 1,86</b>
<b>COSTO PRIMO:</b>				<b>(A) + (B)</b>	<b>S/. 12,15</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA:</b>				<b>(C)</b>	<b>S/. 1,51</b>
<b>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>				<b>(D)</b>	<b>S/. 1,04</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>				<b>(C) + (D)</b>	<b>S/. 2,54</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION</b>				<b>(A + B + C + D)</b>	<b>S/. 14,69</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**CUADRO N° 17: HOJA DE COSTOS # 04 JALEA MIXTA EL PAISA**

RESTAURANT "EL PAISA" HOJA DE COSTOS					
ORDEN DE PRODUCCION N° JALEA MIXTA					
		FECHA INICIO: .....		FECHA FINAL: .....	
		UNID. PRODUCIDAS: .....		ARTICULO: .....	
DESCRIPCIÓN	CANT.	U.M.	C. UNIT.		C. TOTAL
Filete de pescado a	0,150	gr.	S/. 14,50		S/. 2,18
Pescado	0,050	gr.	S/. 14,50		S/. 0,73
Pulpo	0,050	gr.	S/. 14,00		S/. 0,70
Calamar	0,070	gr.	S/. 32,00		S/. 2,24
Caracol	0,050	gr.	S/. 21,00		S/. 1,05
Conchas	0,030	gr.	S/. 15,00		S/. 0,45
Camaron	0,050	gr.	S/. 30,00		S/. 1,50
Yuca	0,150	gr.	S/. 2,50		S/. 0,38
Cebolla	0,050	gr.	S/. 1,50		S/. 0,08
Choclo	0,050	gr.	S/. 5,00		S/. 0,25
Cancha	0,050	gr.	S/. 6,00		S/. 0,30
Yuyo	0,030	gr.	S/. 6,50		S/. 0,20
Tomate	0,030	gr.	S/. 2,50		S/. 0,08
<b>Total M.P.D.</b>					<b>S/. 10,11</b>
Aceite	0,125	ml.	S/. 4,50		S/. 0,563
Harina	0,060	gr.	S/. 4,00		S/. 0,240
Huevo	0,060	gr.	S/. 6,00		S/. 0,360
Mezcla de apanar	0,030	gr.	S/. 3,50		S/. 0,105
Sal	0,020	gr.	S/. 1,20		S/. 0,024
Comino	0,020	gr.	S/. 19,00		S/. 0,380
Ajo	0,020	gr.	S/. 11,00		S/. 0,220
Kion	0,020	gr.	S/. 4,50		S/. 0,090
Mayonesa	0,020	gr.	S/. 6,50		S/. 0,130
Ketchup	0,020	gr.	S/. 5,00		S/. 0,100
Lechuga	0,015	unidad	S/. 1,50		S/. 0,023
Culantro	0,010	gr.	S/. 4,00		S/. 0,040
<b>Total M.P.I.</b>					<b>S/. 2,27</b>
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA:</b>				<b>(A)</b>	<b>S/. 12,38</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA:</b>				<b>(B)</b>	<b>S/. 1,86</b>
<b>COSTO PRIMO:</b>				<b>(A) + (B)</b>	<b>S/. 14,24</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA:</b>				<b>(C)</b>	<b>S/. 1,51</b>
<b>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>				<b>(D)</b>	<b>S/. 1,04</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>				<b>(C) + (D)</b>	<b>S/. 2,54</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION</b>				<b>(A + B + C + D)</b>	<b>S/. 16,78</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Comentario:** Cada hoja de costos, proporcionará información que no se tenía antes, para ejercer una buena gestión en la productividad, ya que, no sólo se está implementando el sistema de costos para dar un orden a los procesos, sino que, por medio de éste, se optimizarán todos los recursos de la empresa.

En seguida, elaboramos el resumen de las hojas de costos antes vistas:

**TABLA N° 15: HOJA DE COSTOS RESUMEN DE LOS PRINCIPALES PLATOS**

Principales Platos	Costo M.P. Directa	Costo M.P. Indirecta	Costo M.O. Directa	Costo M.O. Indirecta	Gastos Indirectos	Costo de Produccion
Cabrito a la Norteña	S/. 6,40	S/. 0,73	S/. 1,86	S/. 1,51	S/. 1,04	S/. 11,53
Parihuela Mixta El Paisa	S/. 11,95	S/. 0,46	S/. 1,86	S/. 1,51	S/. 1,04	S/. 16,81
Cebiche Mixto El Paisa	S/. 9,39	S/. 0,90	S/. 1,86	S/. 1,51	S/. 1,04	S/. 14,69
Jalea Mixta El Paisa	S/. 10,11	S/. 2,27	S/. 1,86	S/. 1,51	S/. 1,04	S/. 16,78

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Esta tabla, muestra los costos totales de producciones específicas por cada uno de los platos más importantes, que representan la muestra del presente trabajo de tesis, es decir, el costo que asume la empresa, hasta dejar el producto terminado y listo para su venta.

**TABLA N° 16: RESUMEN DE LOS COSTOS TOTALES POR POTAJES**

POTAJES	COSTO UNIT. (1)	% SEGÚN COSTO	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	C.I.F.	# Platos (2)	COSTO TOTAL (1)*(2)
Cabrito a la Norteña	S/. 25,58	23,87%	S/. 7.888,89	S/. 6.404,64	S/. 1.970,09	797	S/. 20.383,44
Parihuela Mixta El Paisa	S/. 32,81	30,63%	S/. 10.121,29	S/. 8.217,03	S/. 2.527,59	644	S/. 21.131,25
Cebiche Mixto El Paisa	S/. 23,44	21,88%	S/. 7.229,49	S/. 5.869,31	S/. 1.805,42	547	S/. 12.820,31
Jalea Mixta El Paisa	S/. 25,31	23,63%	S/. 7.807,85	S/. 6.338,85	S/. 1.949,86	545	S/. 13.795,31
	<b>S/. 107,14</b>	<b>100,00%</b>	<b>S/. 33.047,51</b>	<b>S/. 26.829,83</b>	<b>S/. 8.252,97</b>		<b>S/. 68.130,32</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Descripción:** Esta tabla, muestra el resumen de los costos totales de producción del mes de agosto, por cada potaje; asignando para cada uno, sus respectivos porcentajes según los costos unitarios de producciones específicas, determinados en la Tabla N° 15. Dicho costo total de producción por S/. 68.130,32 será trasladado a nuestro estado de resultados.

#### 4.2.6 COMPARACIÓN DE LOS COSTOS POR PLATOS AL APLICAR EL SISTEMA EN EL RESTAURANT EL PAISA

En primer lugar, a los costos determinados líneas arriba (Tabla N° 15), se le añadirá el margen de ganancia, estimados según la experiencia del propietario de la empresa, el cual asigno el 25% y lo comparamos con los valores resultados al aplicar el sistema de costos de producciones específicas.

**TABLA N° 17: COMPARACIÓN DEL COSTO POR CADA PLATO**

Principales Platos	COSTOS AL APLICAR EL SISTEMA			COSTOS SEGÚN LA EMPRESA			Reducción del Costo (2)	Margen porcen. (2)/(1)
	Costo de Producción	Margen de Ganancia	Valor Venta	Costo de Producción	Margen de Ganancia	Valor Venta (1)		
	25%			25%				
Cabrito a la Norteña	S/. 11,53	S/. 2,88	S/. 14,41	S/. 20,46	S/. 5,12	S/. 25,58	S/. 11,17	43,66%
Parihuela Mixta El Paisa	S/. 16,81	S/. 4,20	S/. 21,01	S/. 26,25	S/. 6,56	S/. 32,81	S/. 11,80	35,97%
Cebiche Mixto El Paisa	S/. 14,69	S/. 3,67	S/. 18,36	S/. 18,75	S/. 4,69	S/. 23,44	S/. 5,07	21,65%
Jalea Mixta El Paisa	S/. 16,78	S/. 4,20	S/. 20,98	S/. 20,25	S/. 5,06	S/. 25,31	S/. 4,33	17,12%

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Comentario:** Al aplicar el Sistema de Costos de Producciones Específicas, se obtiene el costo real de cada plato, como podemos observar, existe una mejora al haberse reducido dichos valores, lo cual da cumplimiento a nuestro objetivo. Por tal motivo, he resaltado de color amarillo las columnas donde se demuestra las reducciones de los costos y sus márgenes porcentuales.

#### 4.2.7 DETERMINACIÓN DEL PRECIO

**TABLA N° 18: COMPARACIÓN DEL PRECIO AL APLICAR EL SISTEMA**

Principales Platos	PRECIOS AL APLICAR EL SISTEMA			PRECIOS SEGÚN LA EMPRESA			
	Valor Venta	I.G.V.	Precio Venta	Valor Venta	I.G.V.	Precio Venta (Real)	Precio Estimado (Carta)
Cabrito a la Norteña	S/. 14,41	S/. 2,59	S/. 17,00	S/. 25,58	S/. 4,60	S/. 30,18	S/. 28,00
Parihuela Mixta El Paisa	S/. 21,01	S/. 3,78	S/. 24,79	S/. 32,81	S/. 5,91	S/. 38,72	S/. 35,00
Cebiche Mixto El Paisa	S/. 18,36	S/. 3,31	S/. 21,67	S/. 23,44	S/. 4,22	S/. 27,66	S/. 25,00
Jalea Mixta El Paisa	S/. 20,98	S/. 3,78	S/. 24,76	S/. 25,31	S/. 4,56	S/. 29,87	S/. 27,00

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Comentario:** Al analizar el cuadro, podemos observar que, al aplicar el sistema, el precio de venta real supera al precio venta estimado por la empresa (carta), lo que implica que se puede variar el precio, a favor de la misma.

**TABLA N° 19: DETERMINACIÓN DE LAS VENTAS ESTIMADAS**

N°	NOMBRE PLATO	VENTAS ESTIMADAS SEGÚN LA EMPRESA		
		# Platos	PRECIO UNIT.	PRECIO MENSUAL
1	Cabrito a la Norteña	797	S/. 28,00	S/. 22.316,00
2	Parihuela Mixta El Paisa	644	S/. 35,00	S/. 22.540,00
3	Cebiche Mixto El Paisa	547	S/. 25,00	S/. 13.675,00
4	Jalea Mixta El Paisa	545	S/. 27,00	S/. 14.715,00
<b>Totales</b>		<b>2533</b>		<b>S/. 73.246,00</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Comentario:** En esta tabla, podemos observar que, según el valor venta estimado por la empresa para cada plato (Ver Tabla N° 18); las ventas del mes suman un total de S/. 73.246,00. Esta cantidad nos servirá para elaborar un estado de resultados, basado en estos cuatro platos; y así, medir el impacto económico que generan a la empresa.

**TABLA N° 20: DETERMINACIÓN DE LAS VENTAS REALES**

N°	NOMBRE PLATO	VENTAS REALES SEGÚN EL SISTEMA		
		# Platos	PRECIO UNIT.	PRECIO MENSUAL
1	Cabrito a la Norteña	797	S/. 30,18	S/. 24.052,46
2	Parihuela Mixta El Paisa	644	S/. 38,72	S/. 24.934,88
3	Cebiche Mixto El Paisa	547	S/. 27,66	S/. 15.127,97
4	Jalea Mixta El Paisa	545	S/. 29,87	S/. 16.278,47
<b>Totales</b>		<b>2533</b>		<b>S/. 80.393,78</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Comentario:** De igual forma, en esta tabla podemos observar que, según el precio de venta real, luego de aplicar el sistema de costos de producciones específicas, para cada plato (Ver Tabla N° 18); arroja un total de ventas mensual de S/. 80.393,78. Este monto nos servirá para elaborar un estado de resultados según el sistema de costos aplicado y poder compararlo con el estimado por la empresa, para medir el impacto económico.

#### 4.2.8 ESTADO DE RESULTADOS

**TABLA N° 21: ANALISIS COMPARATIVO DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS – AGOSTO**

RESTAURANT EL PAISA E.I.R.L.			RESTAURANT EL PAISA E.I.R.L.			
ESTADO DE RESULTADOS SIN SISTEMA			ESTADO DE RESULTADOS CON SISTEMA			
Al 31 de AGOSTO del 2016			Al 31 de AGOSTO del 2016			
(Expresado en Nuevos Soles)			(Expresado en Nuevos Soles)			
	S/.	%		S/.	%	Variación
VENTAS	S/. 73.246,00	100,00%	VENTAS	S/. 80.393,78	100,00%	0,00%
COSTO DE PRODUCCION	S/. 72.198,48	98,57%	COSTO DE PRODUCCION	S/. 68.130,32	84,75%	-13,82%
Costo de Materia Prima	S/. 35.081,60		Costo de Materia Prima	S/. 33.047,51		
Costo de Mano de Obra	S/. 26.829,83		Costo de Mano de Obra	S/. 26.829,83		
Costos Indirectos de Fabricacion	S/. 10.287,05		Costos Indirectos de Fabricacion	S/. 8.252,97		
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/. 1.047,52</b>	<b>1,43%</b>	<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/. 12.263,46</b>	<b>15,25%</b>	<b>13,82%</b>

Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

**Comentario:** Al analizar el estado de resultados, podemos afirmar que hubo una mejora luego de aplicar el sistema de costos de producciones específicas, obteniendo una reducción significativa del costo de producción de S/. 72.198,48 a S/. 68.130,32; puesto que, al no haber tenido un buen control, el consumo era excesivo durante el proceso productivo, incurriendo en costos innecesarios que frenaban el aumento de la utilidad, la cual se vio favorecida luego de aplicar este sistema en el restaurant El Paisa, creciendo de S/. 1.047,52 a S/. 12.263,46; lo que representa un 13,82%.

## 4.2.9 ASIENTOS CONTABLES

<b>Por la adquisicion de insumos</b>				
	<u>1</u>			
60	<u>Compras</u>			33.047,51
602	Materia Prima			
40	<u>Tributos y aportes al sistema de pensiones por pagar</u>			5.948,55
401	Gobierno Central			
	4011 IGTV			
42	<u>Cuentas por pagar comerciales</u>			38.996,07
421	Facturas por pagar			
<b>Por la compra de materia prima para preparaci3n de platos</b>				
	<u>2</u>			
24	<u>Materias Primas</u>			33.047,51
241	Materias primas para productos manufacturados			
61	<u>Variacion de existencias</u>			33.047,51
611	Mercaderias			
<b>Por el ingreso de la materia prima al almacen</b>				
	<u>3</u>			
61	<u>Variacion de existencias</u>			33.047,51
611	Mercaderias			
24	<u>Materias Primas</u>			33.047,51
241	Materias primas para productos manufacturados			
<b>Por la salida de la materia prima del almacen a producci3n</b>				
	<u>4</u>			
90	<u>Costo de Producci3n</u>			33.047,51
901	Materia Prima			
79	<u>Cargas imputables a cuentas de costos</u>			33.047,51
791	Cargas imputables a cuentas de costos			
<b>Por el consumo de la materia prima en la producci3n del bien</b>				
	<u>5</u>			
63	<u>Servicios prestados por terceros</u>			8.252,97
631	Combustible	2.250,00		
632	Servicios profesionales	900,00		
636	Servicios basicos	1.714,30		
639	Otros servicios	3.388,67		
	6391 Depreciaci3n	1.508,67		
	6392 Otros	1.880,00		
40	<u>Tributos y aportes al sistema de pensiones por pagar</u>			1.323,53
401	Gobierno Central			
	4011 IGTV			
42	<u>Cuentas por pagar comerciales</u>			8.676,50
421	Facturas por pagar			
46	<u>Cuentas por pagar diversas</u>			900,00
463	Servicios con Terceros			
	4633 Recibos por honorarios Profesionales no afectos			
<b>Por la provision de los gastos por servicios de terceros</b>				
	<u>6</u>			
68	<u>Provisiones del ejercicios</u>			1.508,67
681	Depreciacion			
39	<u>Depreciac. y amortizacion acumulada</u>			1.508,67
393	Depreciacion local y maquinaria			
<b>Por la depreciacion del periodo agosto 2016</b>				
	<u>7</u>			
94	<u>Gastos Administrativos</u>			1.508,67
79	<u>Cargas imputables a cuentas de costos</u>			1.508,67
791	Cargas imputables a cuentas de costos			
<b>Por el destino de la depreciaci3n</b>				

Por cargas del personal					
		<u>8</u>			
62	Cargas de personal				26.829,83
621	Remuneraciones				
	6211 Personal de administración		18.850,00		
	6214 Gratificaciones		3.141,67		
	6215 Vacaciones		1.570,83		
627	ESSALUD				
	6271 Personal de administración		1.696,50		
629	Beneficios Sociales de los Trabajadores				
	6291 CTS		1.570,83		
40	Tributos y aportes al sistema de pensiones por pagar				1.696,50
403	Instituciones Publicas				
	4031 ESSALUD				
41	Remuneraciones y Participaciones por pagar				25.133,33
411	Remuneraciones por pagar				
	4111 Sueldos y salarios por pagar		18.850,00		
	4114 Gratificaciones		3.141,67		
	4115 Vacaciones		1.570,83		
415	Beneficios Sociales de los Trabajadores				
	4151 CTS		1.570,83		
	<b>Por la planilla de remuneraciones del mes de agosto 2016</b>				
		<u>9</u>			
94	Gastos Administrativos				26.829,83
942	Sueldos		18.850,00		
943	Contribuciones Sociales		7.979,83		
79	Cargas imputables a cuentas de costos				26.829,83
791	Cargas imputables a cuentas de costos				
	<b>Por el destino de la planilla</b>				
<b>Por la venta de potajes</b>					
		<u>10</u>			
12	Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas				73.246,00
121	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar				
	Cabrito a la Norteña	797	28,00		
	Parihuela Mixta El Paisa	644	35,00		
	Cebiche Mixto El Paisa	547	25,00		
	Jalea Mixta El Paisa	545	27,00		
40	Tributos y aportes al sistema de pensiones por pagar				13.184,28
401	Gobierno Central				
	4011 IGV				
70	Ventas				60.061,72
701	Mercaderías				
	7011 Mercaderías manufacturada				
	<b>Por la venta de los productos terminados</b>				
		<u>11</u>			
10	Efectivo y Equivalente de efectivo				73.246,00
101	Descuentos, rebajas y bonificaciones				
12	Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas				73.246,00
121	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar				
	<b>Por el cobro de los productos vendidos</b>				

**CAPÍTULO V**

**PRESENTACIÓN Y**

**DISCUSIÓN DE**

**RESULTADOS**

## **5.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

### **5.1.1 INTRODUCCIÓN**

Como consecuencia de la aplicación de las técnicas y recolección de datos en la empresa El Paisa E.I.R.L. ubicada en la ciudad de Cusco, seleccionada para la investigación, se logró determinar la situación actual en estudio, logrando identificar en esta empresa sus características y problemas más relevantes con relación a la aplicación de un sistema de costos de producción, resultados obtenidos de la aplicación de entrevistas y la observación directa.

### **5.1.2 ENTREVISTAS**

**5.1.2.1 Entrevista al gerente propietario:** Al entrevistar al propietario de la empresa, menciona que no se realizan actividades de costos ya que requiere de tiempo y dedicación. Por lo que tendrían que realizar un control adecuado y documentado, el cual permita recaudar la información necesaria para la toma de decisiones gerenciales.

Además, menciona la falta de un personal administrativo contable dentro de la empresa, ya que el contador es externo, y no hay una persona encargada del manejo de los costos, lo que expresa la necesidad de contar con sistemas de costos apropiados ante la grave informalidad y desorden en el que predominan la mayoría de sus actividades.

**5.1.2.2 Entrevista al administrador:** Al realizar la entrevista al administrador, él nos indica que actualmente laboran en la empresa 19 trabajadores de los cuales 8 son de producción y 4 del área administrativa.

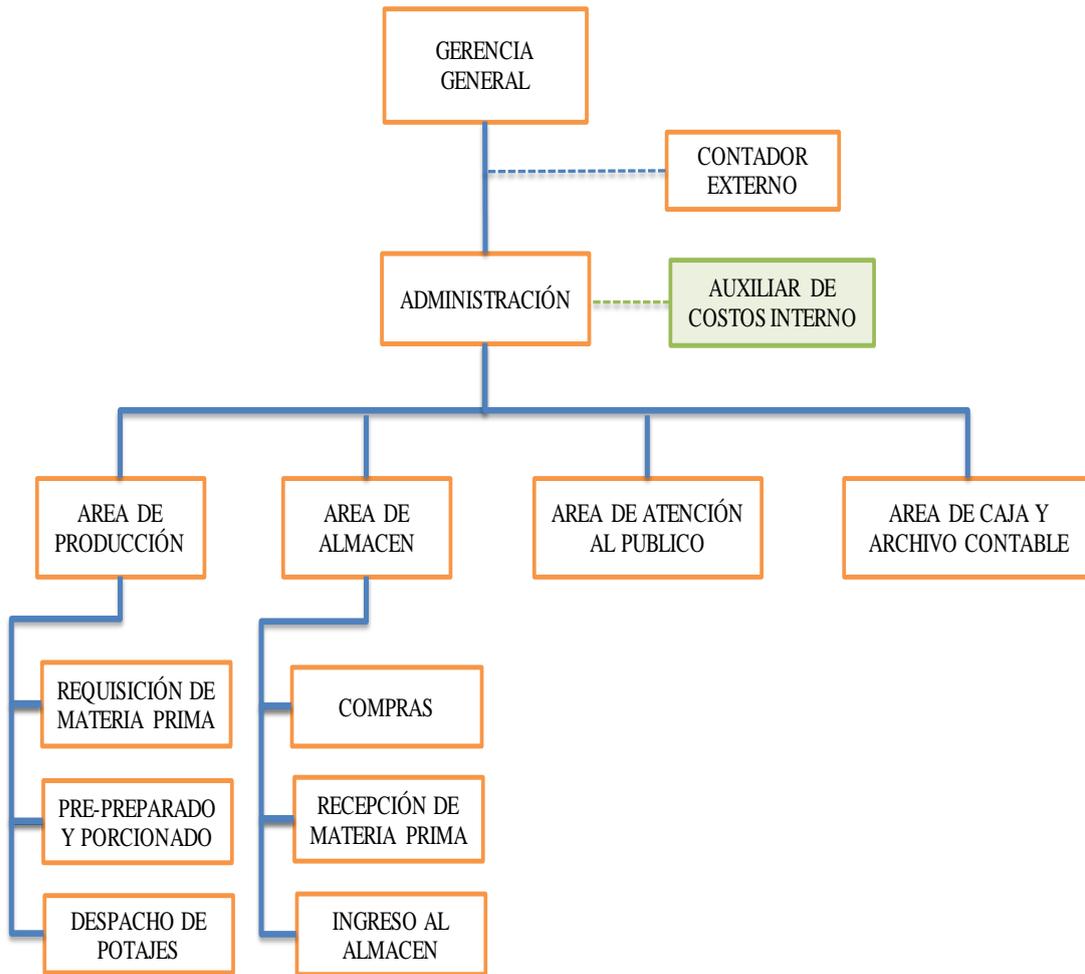
El administrador es quien conoce perfectamente los componentes que tiene la elaboración de los potajes; desconociendo el procedimiento y distribución

adecuada de los insumos, donde comenta que no aplican una técnica para el uso y control de la materia prima, mano de obra y costos indirectos. Mostrando la falta de un contador dentro de la empresa. El contador actual nos presta sus servicios profesionales y solo recoge la información cada fin de mes, proporcionándonos solo información tributaria.

**5.1.2.3 Entrevista al jefe de almacén:** En la entrevista con el jefe de almacén, me percate que tiene un amplio conocimiento sobre el trabajo que desempeña. Sin embargo, debido a la mala distribución y el poco control de los recursos con los que trabaja, no le permite visualizar y obtener una mayor reducción de costos al momento de realizar los pedidos, cotizaciones, entre otros. También me comento que vienen trabajando con los mismos proveedores, desde hace más de 4 años, esto hace que la empresa pierda poder de negociación con otros proveedores, que sin duda, ofertarían precios más bajos.

**5.1.2.4 Entrevista al jefe de cocina:** En esta entrevista, el Chef nos comenta la carencia de control de la materia prima, el exceso de desperdicios que se genera, al no tener una base fija de las cantidades de insumos a utilizar en la preparación de cada plato, ya que, no existe los documentos necesarios para cada proceso productivo.

**FIGURA N° 17: NUEVO ORGANIGRAMA PROPUESTO**



Fuente: Restaurant El Paisa

Elaborado por: El Autor

Al implementarse el sistema de costos, se llegó al acuerdo con la gerencia de aperturar un área auxiliar que se encargue del manejo y control documental, para lo cual se designó al mismo administrador dichas tareas, compartidas con el jefe de almacén, impidiendo así, contratar otra persona e incurrir en gastos adicionales.

Estos documentos, fueron elaborados conjuntamente con el gerente y ajustados a las necesidades de la empresa. (Anexos 9 al 12)

De igual forma, se logró reducir el costo de la planilla, debido a que existe mano de obra innecesaria en el área de cocina, y solo se necesitarían tres ayudantes de cocina, en lugar de cuatro. (Anexo 13)

**5.1.3 COMPARACIÓN DEL ANTES Y EL DESPUÉS DEL DISEÑO Y  
APLICACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN**

<b>ANTES</b>	<b>DESPUES</b>
<p>La empresa restaurante El Paisa de la ciudad del Cusco no cuenta con un Sistema de Costos por tanto desconoce el valor de preparación de sus comidas.</p> <p>La empresa no conoce los márgenes de utilidad de sus cuatro principales platos, lo que ocasiona que sus precios no puedan ser modificados, adecuándose a las variaciones de precios de sus insumos, sean altos o bajos.</p> <p>La empresa determina los precios de venta de manera empírica, no en base a los costos de producción, lo cual genera muchos riesgos, como márgenes de utilidad pequeños, pérdidas o precios demasiados altos, lo que afecta sus ventas.</p>	<p>La empresa restaurante El Paisa de la ciudad del cusco cuenta con un sistema de costos de producción que le permite conocer con objetividad el costo y precio de sus dos principales platos.</p> <p>Con el sistema de costos de producción la empresa conoce los márgenes de utilidad de los principales platos que vende, pudiendo realizar variaciones de los precios de manera rápida y oportuna, según las fluctuaciones de sus insumos y otros elementos del costo de producción.</p> <p>El restaurante El Paisa de la ciudad del Cusco hoy puede determinar los costos y precios de venta de los cuatro principales platos, al considerar los costos en base al sistema de costos de producción, lo cual le evita muchos riesgos.</p>

## 5.2 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Según los resultados obtenidos, se puede observar que el restaurant El Paisa, no cuenta con un sistema de costos por producciones específicas, que le permita registrar, de manera eficiente, los costos incurridos en el proceso de producción y tener un adecuado control de las actividades; con los documentos y formatos respectivos. Por consiguiente, se determinan los costos y precios de los potajes de forma empírica, basado en la experiencia del propietario, que toma en cuenta un 25% de margen de ganancia para cada plato, sin tener la certeza, de cuál será la utilidad real que percibirá por cada uno.

Por lo tanto, coincido con **Toribio, J. (2013)**: *“Importancia del diseño de la estructura de costos para restaurantes de comida criolla, Trujillo – 2013”*, puesto que, al utilizar un sistema de costos de producción, permitirá a la empresa llevar un mejor control de la materia prima, mano de obra y costos indirectos que intervienen en el proceso productivo, con el doble propósito de saber la utilidad o pérdida, y además, para tener una base que permita fijar los precios de venta de los potajes.

Posteriormente, una vez que se conoció al detalle el proceso de producción, se procedió a aplicar el sistema de costos por órdenes específicas, para lo cual, se diseñó seis formatos dirigidos a cada actividad, donde se acumulan los tres elementos del costo, que finalmente, serán resumidos en una hoja de costos por cada potaje preparado, con el objetivo de determinar los costos y precios de los mismos. Por este motivo, se concuerda con el autor **Sinisterra (1997)**, en cuanto se refiere a la acumulación de los costos, para luego registrarlas en cada una de las órdenes específicas por potajes, empleándose la llamada “Hoja de Costos”, en la cual se resumen la materia prima, mano de obra y los costos indirectos. De esta manera, doy

por confirmado, que se implementó correctamente el sistema de costos por producciones específicas, en la empresa El Paisa E.I.R.L., de la ciudad del Cusco, disminuyendo el costo de producción de los potajes en un promedio de 29,60%.

Por último, al medir los resultados, luego de aplicar el Sistema de Costos por producciones específicas, se obtuvo una mejora en la determinación del costo y precio de las comidas, la cual influyó en el estado de resultados; ya que, disminuyó el costo total de producción de S/. 72.198,48 a S/. 68.130,32 y se incrementó la utilidad bruta de S/. 1.047,52 a S/. 12.263,46; que representa un 13,82% a favor.

**Chambergó (2009)**, afirma que el sistema de costos por producciones específicas, nos ayuda a determinar, de forma objetiva, la utilidad real de la empresa, lo que favorece para tomar mejores decisiones y gestionar adecuadamente los costos.

### **5.2.1 Contrastación de la Hipótesis:**

Según la hipótesis, el sistema de costos de producciones específicas influirá en la mejora de la determinación del costo y precio de las comidas en la empresa El Paisa E.I.R.L., distrito de Cusco, periodo agosto-octubre del año 2016, lo cual se refleja en la disminución de los costos de producción de los potajes y el mejor control de las actividades que se dan en el proceso productivo. Por ende, el diseño y aplicación del sistema de costos por producciones específicas, influye en la mejora de la gestión adecuada de los elementos del costo, de esta manera, la utilidad se incrementará.

Así también, tanto en el desarrollo del marco teórico, como en los resultados obtenidos de las entrevistas con los jefes de áreas y el análisis comparativo de los costos de producción, se demuestra la eficiencia del sistema de costos

por producciones específicas, dejando desfasado al sistema tradicional que la empresa venía utilizando, debido a la mala gestión y control de los costos, lo cual, no permite fijar los precios reales de los productos.

Por los motivos antes mencionados, puedo afirmar que la hipótesis propuesta en esta tesis se confirma, y por consiguiente, se acepta.

Para finalizar, creo que la presente servirá de apoyo a la gerencia del restaurant El Paisa, así como, para otras empresas que busquen tener un mejor control y gestión de sus costos, comparando la situación real que atraviesan, con la situación luego de aplicar el sistema de costos propuesto.

# **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **CONCLUSIONES**

- Según el diagnóstico de la situación actual de los costos y precios de las comidas de la empresa EL PAISA E.I.R.L., de la ciudad del Cusco, ha permitido comparar de manera objetiva el costo real y el costo estimado por la empresa, para la preparación de sus principales potajes, reflejando una disminución del costo de producción de los mismos, en un promedio de 29,60%.
  
- Al diseñar y aplicar el Sistema de Costos por producciones específicas, considerando un 25% de margen de ganancia según la empresa, se estimó para el cabrito un valor venta de S/. 25,58; siendo su valor venta real, según el sistema de costos S/. 14,41; podemos observar, que existe un margen de ganancia de 43,66%. Asimismo, para la jalea mixta, el valor estimado, según la empresa es S/. 25,31; mientras que, el valor de venta real, según el sistema de costos es de S/. 20,98; lo cual, hace un margen de ganancia de 17,12%. Esta información, permite a la empresa saber los precios reales y utilidad que genera cada potaje.
  
- Al medir el impacto, luego de la aplicación del Sistema de Costos por producciones específicas, éste influyó en la mejora de la determinación del costo y precio de las comidas, de manera significativa, ya que se disminuyó el costo de producción en un 13,82% y se incrementó de igual manera la utilidad bruta en un 13,82%.

## **RECOMENDACIONES**

- Implementar un área de contabilidad de costos, dentro de la empresa, con la finalidad de poder utilizar la estructura de costos propuesta junto con las hojas de costos, para un mejor control y gestión del proceso productivo, y determinación del costo y precio de las comidas.
  
- Capacitar a los jefes de la empresa, en el llenado de los documentos que el sistema de costos de producciones específicas ha implementado para controlar los materiales, mano de obra, y costos indirectos de fabricación, con el fin de reducir el costo total de producción incurrido en un periodo dado. Por tal motivo, se debe disminuir los costos de la planilla, concluyendo que sólo se necesitan tres ayudantes
  
- Reinvertir parte de las ganancias obtenidas, hacia el aumento en la producción de los potajes: Cabrito a la Norteña y Parihuela Mixta El Paisa; ya que, poseen un alto margen de ganancia y representan los productos que aumentan de manera significativa la utilidad de la empresa, con un 43,66% y 35,97% respectivamente.

**REFERENCIAS**

**BIBLIOGRAFICAS**

LIBROS:

Ávila, J. (Ed.). (2004). *Introducción a la economía*. México. Editorial Plaza y Valdez.  
Tercera edición.

Bravo, M. (Ed.). (2007). *Contabilidad de Costos*. Quito, Ecuador: Editorial Nuevo Día.

Chiliquina, M. (Ed.). (2007). *Costos*. Ibarra, Ecuador: Editorial Offset Graficolor.  
Primera Edición.

Del Río, C. (Ed.). (2000). *Costos III*. México: Internacional Thompson Editores.  
Tercera edición.

Diez, E. (Ed.). (2008). *Gestión de Precio*. Madrid, España: Editorial Esic. Quinta  
Edición.

García, J. (Ed.). (2007). *Contabilidad de Costos*. México: Editorial Mc. Graw Hill.  
Tercera Edición.

Gómez, O. (Ed.). (1991). *Contabilidad de Costos*. Colombia: Editorial Mc. Graw Hill.  
Segunda Edición.

Hargadon, B. J. y Múnera, A. (Ed.). (1985). *Contabilidad de Costos: desarrollo  
gerencial*. Bogotá, Colombia: Editorial Norma. Segunda edición.

Johnson, H. T. y Kaplan, R. S. (Ed.). (1988). *La contabilidad de costos. Auge y caída  
de la contabilidad de gestión*. Barcelona, España: Editorial Plaza y Valdez.

Kotler, P. y Armstrong, G. (Ed.). (2000). *Fundamentos de Marketing*. México. Editorial  
Pearson Educación. Segunda edición.

Kotler, P., Camara, D., Grande, A., & Cruz, I. (Ed.). (2000). *Dirección de marketing*.  
España: Editorial Pearson Educación. Octava edición.

Kotler, P. y Armstrong, G. (Ed.). (2004). *Dirección de Marketing*. México: Editorial  
Pearson Educación. Décima edición.

Lamb, C. W., Hair, J. F. y McDaniel, C. (Ed.). (2012). *Fundamentos de Marketing*.

México: Internacional Thompson Editores.

Lavolpe, A., Capasso, C. M. y Smolje, A. R. (Ed.). (2001). *La Gestión Presupuestaria*.

Buenos Aires, Argentina: Editorial Macchi.

Molina, A. (Ed.). (2002). *Contabilidad de Costos: teoría y ejercicios*. Quito, Ecuador:

Editorial Talleres Gráficos de Impretec. Tercera edición.

Polineni, R., Favozzi, F. y Adelberg, A. (Ed.). (1995). *Contabilidad de Costos para*

*Toma de Decisiones*. México: Editorial Mc. Graw Hill.

Samuelson, P. A. y Nordhaus, W. D. (Ed.). (2000). *Economía*. México: Editorial Mc.

Graw Hill.

Sarmiento, R. (Ed.). (2005). *Contabilidad General Actualizada*. Quito, Ecuador:

Editorial Voluntad.

Sinisterra, G. (1997). *Fundamentos de Contabilidad Financiera y de Gestión*. Cali,

Colombia: Editorial Universidad del Valle.

Sulser, V. R., y Pedroza, E. J. (Ed.). (2004). *Exportación Efectiva. Reglas básicas para*

*el éxito del pequeño y mediano exportador*. México: Editorial Ediciones

Fiscales.

Warren, C., Reeve, J. y Fess, P. (Ed.). (2000). *Contabilidad Administrativa*. México

D.F., México: International Thompson Editors.

Zapata, P. (Ed.). (2008). *Contabilidad General*. México D.F., México: Editorial Mc.

Graw Hill.

TESIS:

Sánchez, M. V. (2003): *La propuesta A.B.C. (Activity based costing) aplicada al sector*

*hotelero*. Tesis Doctoral. Universitat Rovira Virgili. Departament de Gestió

d'Empreses. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. España.

Álvarez, J., Mendoza, P. y Rolón, Y. (2005). *Metodología de Costeo para Prestaciones*

*del Hospital Clínico de la Universidad de Chile José Joaquín Aguirre.* Tesis para el Título de Ingeniero en Información y Control de Gestión. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Escuela de Sistemas de Información y Auditoría.

Toribio, J. (2013). *Importancia del diseño de la estructura de costos para restaurantes de comida criolla, Trujillo 2013 - Caso Restaurant Negocios Gastronómicos J.P.S. S.A.C.* Tesis para obtener el grado de contador público. Trujillo, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Escuela de Contabilidad.

Aguirre, A. (2015). *Incidencia del sistema de Presupuesto en la gestión económica y financiera en el sector de Restaurantes, de la provincia de Piura.* Tesis para obtener el grado de contador público. Trujillo, Perú. Universidad Nacional de Trujillo, Escuela de Contabilidad.

Meléndez, J. & Oribe, K. (2014). *Calidad de servicio al cliente y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del rubro restaurantes – pollerías del distrito de Tarapoto. Año 2014.* Para obtener el Grado de Contador Público. Tarapoto, Perú: Universidad Nacional de San Martín, Escuela de Contabilidad.

García, J. (2007). *Análisis del mercado de la carne de cuy y estrategias para promover su mayor consumo – caso consumo en los restaurantes de la campiña de Huacho.* Para obtener el Grado de Maestro en Marketing Agroalimentario. Huacho, Perú: Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Escuela de Postgrado.

Becerra, L. (2011). *Diseño e implantación de un sistema de contabilidad de costos para una franquicia de los cebiches de la Rumiñahui ubicado en el sector de Carapungo de la ciudad de Quito.* Informe final de trabajo de grado, previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA. Ibarra,

Ecuador: Universidad Técnica del Norte, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

Mera, J. (2013). Los costos y su influencia en la fijación de precios de las comidas y bebidas del Restaurante de la hostería Bascún en el año 2011. Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA. Ambato, Ecuador: Universidad Técnica Ambato, Facultad de Contabilidad y Economía.

#### ARTÍCULOS:

Molina, O. (2003): Nuevas Técnicas de Control y Gestión de Costos en Búsqueda de la Competitividad. *Actualidad Contable FACES*, 6(6), 25-32.

Morillo Moreno, M. C. (2002). Diseño de Sistemas de Costeo: Fundamentos Teóricos. *Revista Actualidad Contable FACES*, 5(5), 7-22.

Osorio, O. (1993). Hacia una Teoría General de los costos en Contabilidad. *Revista de la Universidad de Buenos Aires Argentina*, 3(10), 122-135.

#### INTERNET

Henca. (2002). Como se determina el precio de un producto. 3(77). Recuperado de <http://negociosyemprendimiento.com/como-se-determina-el-precio-de-un-producto/>

Morillo, M. (2005). Diseño de Sistemas de Costeo: Fundamentos Teóricos. *Revista de la Universidad de los Andes*. Recuperado de [http://www.elprisma.com/apuntes/administracion\\_de\\_empresas/sistemasdecoste](http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/sistemasdecoste)  
[o/](http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/sistemasdecoste)

Linares, L. (2010). *Marketiando.com*. Recuperado de <http://www.marketeando.com/2009/04/origen-del-termino-y-concepto-del-6994.html>

# **ANEXOS**







ANEXO N° 7

**PEDESUR**  
 VENTA DE PESCADOS, MARISCOS, PASTOS Y CORTES POR MAYOR Y MENOR  
 Of. Central: Lima - Sanjorje - Pasadizo  
 Mercado de Vinos y Pisco / Puesto D-6  
 Casilla  
 RPM: 892 894816 - Cel.: 984 898333 - RPO: 983 488894

**GUIA DE REMISION**  
 N° 000818

CANT.	GRS.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
2.00	1/2	Naranja	13.50	27.00
8.00	1/2	Limon	29.80	238.40
19.00	1/2	Palta	14.00	266.00
10.15	1/2	Cajonazo	26.00	263.90
3.40	1/2	Cajonazo	21.00	71.40
143.00	1/2	Papa	5.00	715.00
10.00	1/2	Almora	3.00	30.00
0.00	1/2	Manzana	7.00	0.00

TOTAL S/: 1774.40

CLIENTE

ANEXO N° 8

**Dexsur s.a.c.** FACTURA NEGOCIABLE  
 Distribuciones Exclusivas del Sur S.A.C.  
 Urb. Magisteral II Etapa C-2  
 Casco - Casco - Casco 120110  
 Ruta Pampa DN Sector Churupajo - Huancayo  
 Cusco - Quispacanchi - Cusco  
 CUSCO-0858-0858

R.U.C. N° 20564526721  
**FACTURA**  
 570 N° - 0276949

Código 1477659  
 Cliente HERM DEL PERU S.R.L.  
 Dirección AV. RECONQUISTA 442  
 HUANUCO - CUSCO - CUSCO  
 REF. PT PTA EMERGENCIA ESSALUD CIP NEGRA  
 CREDITO-EFECTIVO

Ruta	Districto	Modulo	Manzana	Ubicacion	Fecha Emision	Vencimiento	Vendedor	Numero Interno	Nro. Pedido	Fecha Pedido
400100	091611		000		16.10.2016	25.10.2016	871994	0044193183	0065291372	17.10.2016

Código	Descripcion	Cantidad	Val.Via Unit.	Descuento Unit.	Val.Via Total	Impuestos	Importe Total
2007923	MO. ACITIZ C/1 P/3 20L1 18L1	11.00	84.76	8.88	858.36	167.82	1,026.18
3318090	MAYONESA BASE MACREL 232L1 18L1	1.00	24.81	8.88	23.93	17.08	41.01
4508270	MO. GALLETAS VICTORIA 300A 300T 30PK	10.00	1.82	6.18	18.20	9.34	27.54

UN MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y OCHO SOLES

Son: 181 - 10 7 196.78 Total a pagar

Transportista: SANCHEZ JARAMPA REYES  
 RUC: 2049026721  
 Código: 00570  
 Placa: X39894  
 Peso: 253.33 MARCA: JAC

Cancelación: Firma, Fecha, Cheque, Banco

COPIA TRANSFERIBLE - NO VALIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS





### ANEXO N° 13

<b>Sueldos de la Mano de Obra Directa (Preparacion de potajes)</b>		
Trabajador	Sueldo Mensual	Sueldo Diario
Chef jefe mariscos	S/. 2.500,00	S/. 83,333
Cocinero criollos	S/. 1.500,00	S/. 50,000
Cocinero chicharron	S/. 1.500,00	S/. 50,000
Cocinero cebiches	S/. 1.500,00	S/. 50,000
Ayudante cocina 1	S/. 850,00	S/. 28,333
Ayudante cocina 2	S/. 850,00	S/. 28,333
Ayudante cocina 3	S/. 850,00	S/. 28,333
<b>Totales</b>	<b>S/. 9.550,00</b>	<b>S/. 318,333</b>

### ANEXO N° 14

PREGUNTAS
1. ¿Estaría dispuesto a que se implemente un sistema de costos de producción en la empresa donde Ud. trabaja?
2. ¿Qué medidas adoptaría para optimizar el uso de los recursos en la preparación de los potajes, cree Ud. que en la actualidad se da en forma eficiente?
3. ¿Cree Ud. que es correcto determinar los costos y precios de los potajes en forma empírica o basándose en su experiencia solamente?
4. ¿La empresa mantiene un control adecuado de los costos al momento del proceso productivo?
5. ¿Cómo podría mejorar el proceso de producción para reducir los costos, esto implicaría reducción de mano de obra?
6. ¿Posee la empresa políticas y procedimientos para determinar los precios de venta de sus potajes?
7. ¿Cree Ud. que al implementar un sistema de costos de producción la empresa generaría más utilidad?
8. ¿Los precios de venta de los potajes los determina una sola persona, cree Ud. que es correcto?
9. ¿Conoce y acepta la cantidad de insumos que se utiliza en el proceso de producción?
10. ¿Cómo determinan el precio de los potajes, consideran el costo de todos los elementos que intervienen en la preparación de los mismos?
11. ¿Su producción mejoraría si la empresa le otorgara algún incentivo por rendimiento en los procesos que Ud. realiza?
12. ¿Qué medidas tomaría Ud. para reducir los costos al momento de realizar las compras, esto implicaría cambiar de proveedor si encontramos un mejor precio?
13. ¿Se realiza un control diario y semanal de las existencias en el almacén?
14. ¿Los precios de venta de los potajes los determina una sola persona, cree Ud. que es correcto?

### ANEXO N° 15



ANEXO N° 16



ANEXO N° 17



ANEXO N° 18



ANEXO N° 19

