



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

TESIS

**LA GESTIÓN DE COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE
DECISIONES DE LOS MICROEMPRESARIOS DEDICADOS A LA
PREPARACIÓN DE ALIMENTOS DEL DISTRITO DE TUMBES**

PRESENTADO POR:

BACHILLER: DIANA KAROLINA NEYRA ESCUDERO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Tumbes, Diciembre 2018

DEDICATORIA

A Dios

Por ser fuente de sabiduría que enriquece nuestra vida y por estar siempre conmigo en nuestro caminar rumbo a nuestra superación personal; dándonos a cada instante su fortaleza, bienestar, salud, su infinita bondad y muchas bendiciones.

A mi hija Karmen

Tu afecto y cariño son los detonantes de mi felicidad, de mi esfuerzo, de mis ganas de buscar lo mejor para ti. Por ser lo mejor que tengo en mi vida y porque fuiste mi motivación más grande para concluir con éxito mi Tesis.

A mi padre Eison

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, y sobre todo, por su amor incondicional.

A mi esposo Leonid

Por ser más que mi pareja es mi amigo incondicional, por su apoyo y ánimo que me brinda día a día para alcanzar nuevas metas, tanto profesionales como personales.

La autora

AGRADECIMIENTO

A Dios, fuente inagotable de amor,
Paz y sabiduría infinita.

A mi padre, por brindarme su afecto, por sus enseñanzas,

A mi esposo, por su apoyo constante para concluir mis estudios y por la confianza depositada,

A mi hija, por ser el motor de mi vida que me impulsa día a día para salir adelante.

La autora

RESUMEN

La investigación permite difundir la gestión de los costos y su importancia en la toma de decisiones, el objetivo general planteado es determinar la incidencia de la gestión de costos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes – 2018, los objetivos específicos: Elaborar un diagnóstico de la situación actual de la actividad de preparación de alimentos, determinar la incidencia del costo de los insumos en la toma de decisiones de los microempresarios y verificar la incidencia del costo fijo en la toma de decisiones de los microempresarios que se dedican a esta actividad. La investigación fue de tipo descriptiva y el diseño No Experimental, aplicada a una muestra de 26 microempresarios del distrito de Tumbes.

Se obtuvieron los siguientes resultados: Los negocios de preparación de alimentos en el distrito de Tumbes, por lo general cuentan con una antigüedad no mayor a los 10 años, no realizan una adecuada gestión de sus costos, determinan su ganancia por día, no elaboran presupuesto de ingresos y gastos, los propietarios administran y toman las decisiones del negocio, no realizan actividades de promoción. Los platos que conforman el menú diario son, sopa o papa a la huancaína como platos de entrada, el arroz con estofado de carne, arroz con estofado de pollo, arroz con pollo al horno, arroz con saltado de res y arroz con pollo, como platos de platos de fondo, más el refresco. Los costos variables inciden en un 53.55%, el costo fijo con el 46.45% del costo total y el margen de rentabilidad del 29%.

Palabras claves: Gestión de costos
Toma de decisiones

ABSTRACT

The investigation allows to spread the management of the costs and its importance in the taking of decisions, the general objective raised is to determine the incidence of the management of costs in the taking of decisions of the microentrepreneurs dedicated to the preparation of foods of the district of Tumbes - 2018, the specific objectives: Prepare a diagnosis of the current situation of the food preparation activity, determine the incidence of the cost of the inputs in the decision making of the microentrepreneurs and verify the incidence of the fixed cost in the decision making of the microentrepreneurs who dedicate themselves to this activity. The research was descriptive and the Non-Experimental design applied to a sample of 26 microentrepreneurs from the district of Tumbes.

The following results were obtained: The food preparation businesses in the district of Tumbes, usually have a seniority of no more than 10 years, do not perform an adequate management of their costs, determine their profit per day, do not elaborate a budget of income and expenses, owners manage and make business decisions, do not carry out promotional activities. The dishes that make up the daily menu are soup or potato a la huancaína as starter dishes, rice with beef stew, rice with chicken stew, rice with baked chicken, rice with beef sauté and rice with chicken, as plates of dishes in the background, plus the soft drink. Variable costs affect 53.55%, the fixed cost with 46.45% of the total cost and the profit margin of 29%.

Keywords:

Cost management

Decision making

INTRODUCCIÓN

Según la Sociedad Peruana de Gastronomía – Apega (2017); la gastronomía en el Perú atraviesa su mejor etapa en su historia, considerándola como la cadena de valor que incluye relaciones con otras actividades, como consumo y transporte de alimentos, hotelería, turismo y transporte de pasajeros, manufactura de utensilios y menaje, entre otros. Bajo este contexto la región de Tumbes, no ha sido ajena a este desarrollo de las empresas de servicios turísticos.

La investigación está orientado a los microempresarios que se dedican a la preparación y venta de alimentos, desayunos, almuerzos o cenas, afrontando en su actividad problemas capital de trabajo, de organización, de inestabilidad e informalidad, básicamente su preocupación son las ventas del día, recuperar la inversión y volverla a invertir, con escasos conocimientos en temas contables y financieros, la rentabilidad la obtienen restando a las ventas lo que han gastado en el día, lamentablemente no cuentan con los conocimientos suficientes que les permita generar información útil para la toma de decisiones, algunos microempresarios toman decisiones basados en su intuición, o experiencia, fijan sus precios en función al mercado, otros en base a la capacidad adquisitiva de sus clientes y en función a ello ofrecen sus productos, por lo que este trabajo de investigación resalta la importancia de la gestión de costos como una herramienta de gestión para los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos en el distrito de Tumbes. En el primer capítulo se presenta la situación problemática, en el capítulo dos se encuentra el marco teórico, en el capítulo tres se ocupa de la metodología utilizada en la investigación, el capítulo cuatro está orientado a la presentación y discusión de resultados, Finalmente se presentan las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y los anexos.

ÍNDICE

Resumen	
Introducción	
1. El Problema de investigación	
1.1. Planteamiento del problema.....	11
1.2. Formulación del Problema	15
1.3. Objetivos de la investigación.....	16
1.4. Justificación de la investigación	17
2. Marco teórico	
2.1 Antecedentes del problema.....	18
2.2 Bases teóricas	23
2.2.1 Gestión de costos.....	23
2.2.2 La toma de decisiones.....	33
2.3 Definición de términos básicos.....	40
2.4 Hipótesis.....	42
2.4.1 Hipótesis general.....	42
2.4.2 Hipótesis específicas.....	42
2.5 Variables.....	42
2.5.1 Definición conceptual.....	43
2.5.2 Definición operacional.....	43
2.5.3 Operacionalización de las variables.....	44
3. Metodología	
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	45
3.2 Descripción del ámbito de la investigación.....	45
3.3 Población y Muestra.....	46

3.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	47
3.5 Validez y confiabilidad del instrumento.....	48
3.6 Plan de recolección y procesamiento de datos.....	48
4. Resultados	
4.1 Presentación de resultados.....	49
4.2 Discusión de Resultados.....	90
Conclusiones.....	93
Recomendaciones.....	95
Referencias Bibliográficas.....	96
Anexos	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Antigüedad en la venta de alimentos.....	49
Tabla 2: Persona encargada de la compra de insumos.....	50
Tabla 3: Carnes básicas en la preparación de los platos.....	51
Tabla 4: Insumos básicos en la preparación de los platos.....	52
Tabla 5: Compra de insumos.....	53
Tabla 6: El precio de los insumos es determinante para el menú.....	54
Tabla 7: Procedencia de los insumos.....	55
Tabla 8: En dónde son más baratos los insumos.....	56
Tabla 9: Registra perdida en los insumos.....	57
Tabla 10: La calidad de platos depende de la calidad de insumos.....	58
Tabla 11: Platos que componen su menú: Entradas.....	59
Tabla 12: Platos que componen su menú: Plato de fondo.....	60
Tabla 13: El menú incluye el refresco.....	61
Tabla 14: Cuántas personas laboran en la empresa.....	62

Tabla 15: Frecuencia de la remuneración.....	63
Tabla 16: Remuneración del cocinero.....	64
Tabla 17: Remuneración del personal auxiliar.....	65
Tabla 18: La calidad de los platos depende de:.....	66
Tabla 19: Recursos de la empresa.....	67
Tabla 20: Criterios para la fijación de precios.....	68
Tabla 21: Considera adecuado el margen de ganancia.....	69
Tabla 22: Aplica algún criterio para aplicar descuentos.....	70
Tabla 23: realiza una adecuada gestión de sus costos.....	71
Tabla 24: Calcula el costo de los platos que vende.....	72
Tabla 25: Con qué frecuencia determina la ganancia del negocio.....	73
Tabla 26: Elabora un presupuesto de ingresos y gastos	74
Tabla 27: La empresa cuenta con un administrador.....	75
Tabla 28: Quién toma las decisiones en la empresa.....	76
Tabla 29: Realiza actividades de promoción de la empresa.....	77
Tabla 30: Un estudiante de contabilidad ayude cálculo de sus costos....	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Antigüedad en la venta de alimentos.....	49
Gráfico 2: Persona encargada de la compra de insumos.....	50
Gráfico 3: Carnes básicas en la preparación de los platos.....	51
Gráfico 4: Insumos básicos en la preparación de los platos.....	52
Gráfico 5: Compra de insumos.....	53
Gráfico 6: El precio de los insumos es determinante para el menú.....	54
Gráfico 7: Procedencia de los insumos.....	55
Gráfico 8: En dónde son más baratos los insumos.....	56
Gráfico 9: Registra perdida en los insumos.....	57

Gráfico10: La calidad de platos depende de la calidad de insumos.....	58
Gráfico 11: Platos que componen su menú: Entradas.....	59
Gráfico 12: Platos que componen su menú: Plato de fondo.....	60
Gráfico 13: El menú incluye el refresco.....	61
Gráfico 14: Cuántas personas laboran en la empresa.....	62
Gráfico 15: Frecuencia de la remuneración.....	63
Gráfico 16: Remuneración del cocinero.....	64
Gráfico 17: Remuneración del personal auxiliar.....	65
Gráfico 18: La calidad de los platos depende de:.....	66
Gráfico 19: Recursos de la empresa.....	67
Gráfico 20: Criterios para la fijación de precios.....	68
Gráfico 21: Considera adecuado el margen de ganancia.....	69
Gráfico 22: Aplica algún criterio para aplicar descuentos.....	70
Gráfico 23: Realiza una adecuada gestión de sus costos.....	71
Gráfico 24: Calcula el costo de los platos que vende.....	72
Gráfico 25: Con qué frecuencia determina la ganancia del negocio.....	73
Gráfico 26: Elabora un presupuesto de ingresos y gastos	74
Gráfico 27: La empresa cuenta con un administrador.....	75
Gráfico 28: Quién toma las decisiones en la empresa.....	76
Gráfico 29: Realiza actividades de promoción de la empresa.....	77
Gráfico 30: Un estudiante de contabilidad ayude cálculo de sus costos...	78

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Según la Sociedad Peruana de Gastronomía – Apega (2017); la gastronomía en el Perú atraviesa su mejor etapa en su historia, aportando aproximadamente el 6% del Producto Bruto Interno – PBI, durante los últimos años, considerándola como la cadena de valor que incluye relaciones con otras actividades, como consumo y transporte de alimentos, hotelería, turismo y transporte de pasajeros, manufactura de utensilios y menaje, entre otros. Además que la cocina peruana contribuye a que un peruano se sienta orgulloso de su país, al ser nombrado por la World Travel Awards como principal destino culinario del mundo.

Wikipedia (2018), refiere que la gastronomía del Perú es muy diversa, tanto que el libro 357 listas para entender cómo somos los peruanos, llega a contar 491 platos típicos, la cocina peruana es el resultado de la fusión inicial de la tradición culinaria del antiguo Perú, con la cocina española y con importante aporte de las costumbres culinarias traídas de la costa atlántica del África subsahariana por los esclavos. Posteriormente, este mestizaje se vio influenciado por los usos y costumbres culinarios de los chefs franceses. Igualmente trascendental fue la influencia de las inmigraciones del siglo XIX, que incluyó chinos cantoneses, japoneses e italianos, entre otros orígenes principalmente europeos. Lo que hace de una particularidad exclusiva la gastronomía del Perú, con comidas y sabores de cuatro continentes en un solo país. Cabe mencionar que a lo largo de la costa peruana existen más de dos mil quinientos diferentes tipos registrados de sopas, asimismo existen más de 250

postres tradicionales. La gran variedad de la gastronomía peruana se sustenta en tres fuentes: La particularidad de la geografía del Perú; la mezcla de culturas y La adaptación de culturas milenarias a la cocina moderna.

Para Valderrama (2005), la comida norteña es famosa por la variedad de platos típicos y la singular sazón de sus cocineras que han hecho que sus potajes representen al Perú, existiendo una vasta gama de recursos naturales que no han sido utilizados, esto se ha transformado en una competencia muy reñida, para los restaurantes que de acuerdo a la creatividad de sus cocineros crean platos muy novedosos para el consumo de los clientes, en la cual evalúan el buen sabor de las comidas.

Según Arévalo (2015), los restaurantes forman parte de una gran gama de servicios que el mundo del consumo requiere para satisfacer las necesidades. El sector de los restaurantes cuenta con la posibilidad de seleccionar la mejor calidad de los alimentos y proporcionar a los consumidores una experiencia gastronómica inolvidable. El sector de la gastronomía es una de las posibilidades existentes en nuestro país, ya que éste mercado se ha 2 proliferado en los últimos años con el crecimiento paralelo de los centros comerciales que no sólo cuentan con espacios para entretenimiento, compras, o servicios sino también para deleitar el paladar con recetas al gusto del cliente.

Alfaro (2015), refiere que durante muchos años, tener un restaurante era un negocio rentable, los márgenes de rentabilidad eran tan altos que alcanzaban para todo y para todos. A partir de la década de los ochenta, y principalmente de los noventa, la exponencial expansión del ramo, la contracción de la demanda, la no deducibilidad, las recurrentes crisis económicas, la creciente actividad informal y las excesivas regulaciones gubernamentales, hicieron de los restaurantes las empresas

con el índice de desaparición más altos en nuestro país. Siete de cada diez restaurantes formales cierran antes de cumplir tres años.

Bajo este contexto la región de Tumbes, no ha sido ajena a este desarrollo de las empresas de servicios turísticos y cuenta en la actualidad con la presencia de grandes cadenas de hoteles como el Royal Decamerón, Punta Sal Beach, Hotel Karibians, Hoteles Costa del Sol - Wyndham Hotels & Resorts, Hotel Amotape, Casa Andina, que se caracterizan por ser hoteles de playa y ofrecer lo más variado de la gastronomía peruana, así como restaurantes de comida criolla y otros especializados en pescados y mariscos, ofreciendo el tradicional ceviche peruano, en todas sus variedades, así como, parihuela de mariscos, sudado de pescado, filete de pescado, arroz con mariscos, ronda de mariscos y una gama de excelentes recetas culinarias.

La investigación está orientado a los microempresarios que se dedican a la preparación y venta de alimentos ya sea, desayunos, almuerzos o cenas, aquellos microempresarios que afrontan problemas capital de trabajo, de organización, de inestabilidad y que su principal competencia, resulta ser ellos mismos, con sus desorganización e informalidad, que luchan día a día por salir adelante, básicamente su preocupación son las ventas del día, recuperar la inversión y volverla a invertir, muchas veces con escasos conocimientos en temas contables y financieros, cumplen con declarar sus impuestos encargando a un profesional contable la declaración de sus tributos, la gestión de costos es nula y administran sus negocios con nociones elementales de finanzas, endeudamiento, rentabilidad, la misma que es asociada al tema de las ganancias y cuyo cálculo resulta ser el más sencillo y rudimentario, razonando de la siguiente manera: “si a las ventas del día le restamos lo que hemos gastado, la diferencia que se obtiene son las ganancias” lamentablemente no cuentan con los conocimientos suficientes que les permita generar información útil para la toma de decisiones empresariales, algunos microempresarios toman decisiones basados en su intuición, o experiencia, fijan sus precios en función al mercado, otros

en base a la capacidad adquisitiva de sus clientes y en función a ello ofrecen sus productos, adaptándose a sus necesidades y a su capacidad financiera.

Por lo general, los escasos recursos de sus clientes, los ha motivado a ofrecerles, lo que se denomina el menú popular, el mismo que es ofertado en la hora del almuerzo, entre las doce y tres de la tarde, tiene como base una entrada, un plato fuerte o segundo y un vaso de refresco, la entrada puede elegirse entre una sopa de pollo o de carne, ensalada de vegetales, papa a la huancaína, el segundo ofrece la posibilidad de optar entre un arroz con menestra, el mismo que es combinado con estofado de pollo o de carne o pescado frito con salsa criolla, otro plato popular es el arroz con pollo, ají de gallina, tallarines con pollo al horno y una serie de combinaciones que van al gusto del cliente.

Los pequeños empresarios que operan en el distrito de Tumbes, no tienen conocimiento de la importancia de la información que es suministrada por una buena gestión de los costos que se incurren en sus negocios, por tal motivo, se pretende solucionar esta carencia de información, proporcionándole a través de la ejecución de este trabajo de investigación, datos referentes a la teoría y gestión de costos, obtención de los costos totales y costos unitarios, costos fijos y variables, rentabilidad, que les permita tomar decisiones adecuadas para la toma de decisiones de tipo táctico, estratégico y operativo, en temas como la diversificación de productos o expansión a otros mercados geográficos, el control de costos de los platos, la fijación de precios y análisis de la rentabilidad del negocio.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿Cuál es la incidencia de la gestión de costos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes - 2018?

1.2.2 Problemas secundarios

1. ¿Cuál es la situación actual de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos en el distrito de Tumbes?
2. ¿Cómo incide el costo de los insumos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes - 2018?
3. ¿Cómo incide el costo fijo en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes - 2018?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar la incidencia de la gestión de costos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes - 2018.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Elaborar un diagnóstico de la situación actual de la actividad que realizan los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes - 2018.
- b) Determinar la incidencia del costo de los insumos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes - 2018.
- c) Verificar la incidencia del costo fijo en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes – 2018.

1.4 Justificación del estudio

La investigación permite conocer la utilidad de realizar una buena gestión de costos que contribuye en la toma de decisiones de los microempresarios que se dedican a preparar y ofrecer sus servicios de venta de desayunos, almuerzos o cenas en el distrito de Tumbes, así como conocer la situación económica y financiera de este importante sector de la economía tumbesina.

La investigación proporciona valiosa información teórica acerca de la conceptualización de los costos, su clasificación, sistema de costos, la forma de efectuar su cálculo, así como su incidencia en la toma de decisiones empresariales, decisiones estratégicas, tácticas u operativas.

Así mismo, la investigación tiene una importancia práctica porque permite calcular el costo de los platos preparados por los microempresarios del distrito de Tumbes y conocer la rentabilidad de cada plato ofertado al público, creando escenarios favorables y desfavorables útiles para la toma de decisiones, por ejemplo conocer qué platos son los que generan mayores utilidades al negocio y cuáles no, permitirá tomar decisiones, tales como: abandono de productos, innovación de platos, ofrecer rebajas, descuentos, promociones o para incrementar los precios, entre otras decisiones que permitan optimizar el uso de los recursos y asegurar la vigencia del negocio, ofertando productos de calidad según las exigencias del mercado.

Además la investigación tiene importancia social porque facilita a los estudiantes, docentes y microempresarios, continuar profundizando en el tema o simplemente contar con antecedentes para futuras investigaciones.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio

Barbosa y Portillo (2014), en su investigación “Selección de una estructura de contabilidad de costos para el restaurante uq uku” presentada a la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña – Colombia, concluyeron que, no existe contabilidad de costos, falta organización financiera, falta de inversión en la publicidad, personal desmotivado. El sistema de costos por órdenes de producción es un sistema que facilita los procesos y que se ajusta fácilmente a los requerimientos del restaurante, facilitará el buen manejo de los recursos, se evitarán los desperdicios y los despilfarros de los mismos, incrementándose la rentabilidad, además al usar esta estructura eficientemente, registrando cada movimiento económico y financiera se tendrá constancia de cada operación que se realice en la fecha que se requiera para la correcta toma de decisiones.

Herrera (2011), en su tesis titulada Diseño de un sistema de costos servicio para el Restaurante “La Señora de Ocaña”, presentado a la Universidad Francisco de Paula Santander” de Colombia. Concluye que se comprobó que el Restaurant “La señora de Ocaña”, al implementar un diseño de un sistema de costos servicio, logra un control de los elementos del costo de servicios lo que permite optimizar el consumo de materias primas, utilización de los recursos humanos y gastos que se generen en el proceso de elaboración de platos. Así mismo contribuye a que la administración

pueda tomar decisiones en forma oportuna y así poder ser más competitivos ante la demanda de un mercado cada vez más exigente.

Mendoza y Apaza (2017), en su investigación “Sistema de costos y los efectos económicos en la gestión de la cadena de restaurantes “Inversiones grupo Don Tomás SAC” presentada a la Universidad Andina del Cusco, concluyen que no se administra el sistema de costos adecuadamente, los precios fijados para los diferentes platos que se expenden no son reales, la propuesta del sistema de costos para mejorar la gestión administrativa y financiera, permite a la Cadena de Restaurantes ser más rentable y competitiva. Los trabajadores manifiestan que la implementación del sistema de costos si genera un efecto económico en la gestión permitiendo administrar de mejor manera el costo de insumos. La adecuada determinación del costo y la transformación directa o indirecta de materias primas contribuye a la generación de mayores ingresos económicos. La administración técnica de Mano de obra directa o indirecta en la preparación de diferentes viandas y/o platos en los cuatro locales, se estableció que efectivamente genera efectos económicos en la gestión de la Cadena de Restaurantes. Los trabajadores manifiesta que la administración de mano de obra directa o indirecta en la preparación de alimentos genera un efecto económico en la gestión mayormente apreciado en la calidad de atención y mejora de la administración de recursos humanos.

Hernández (2016), en su investigación “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” presentada a la Universidad Proveda Antenor Orrego, arribó a las siguientes conclusiones, se ha comparado 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%.

Aguirre (2015), en su investigación “Incidencia del sistema de Presupuesto en la gestión económica y financiera en el sector de Restaurantes, de la provincia de Piura. Tesis presentada a la Universidad Nacional de Trujillo, acota 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.

Peralta (2016), en su investigación “Aplicación de un sistema de costos para mejorar la rentabilidad del restaurant J&L S.A.C, - Bagua, presentado a la Universidad Señor de Sipán, llegó a las siguientes conclusiones, la empresa tiene una antigüedad de 6 años de funcionamiento y ofrece el servicio de desayunos, almuerzos y cenas todos los días. No aplica ningún método o sistema de costos conocido, los precios se fijan de acuerdo al menú del día, teniendo en cuenta la cantidad de ingredientes a utilizar y precios de los productos. El restaurant intervenido vende al día un promedio de 200 platos de comida divididos en 12 diferentes comidas, cada plato para prepararlo se invierte S/ 3.38 y es ofertado a S/4.00, observándose una mínima ganancia, los insumos no son debidamente controlados antes de su utilización, no se realizan inventarios, no se conocen los conceptos de las órdenes de trabajo, han opinado que al momento de colocar el precio del producto ofertado no tienen en cuenta la suma de los costos de materia prima.

Toribio (2013), en su estudio “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 presentada a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, concluyen 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.

Arizola y Rugel (2002), sostienen que la utilización del sistema de costos ABC permite determinar el costo de los servicios turísticos en las agencias de viajes y

turismo de la Región Tumbes. En su estudio el sistema de costo basado en actividades es aplicado como un método de análisis para medir el costo y los resultados del proceso en que se relacionan las actividades y los objetos de costos. Se reconoce la relación causal existente entre los orientadores, conductores, accionadores, impulsores de costos (drivers cost) con las actividades.

Basurco y Varillas (2004); refieren que en el mundo globalizado en el que se desarrolla nuestra economía, requiere que todas las organizaciones inmersas en este campo cuenten con herramientas necesarias, que les proporcionen una buena planificación y determinación de los costos en los que incurren al ofrecer sus productos o servicios.

Matta y Noblecilla (2006), indican que Las organizaciones de servicios tienen exactamente los mismos temas de gestión que las empresas industriales. Necesitan el ABC para vincular los costos de los recursos que suministran, con los ingresos obtenidos por la venta de sus servicios los directivos necesitan contar con información útil y oportuna, para tomar buenas decisiones para los segmentos de clientes que desean servir, los productos que ofrecen a sus clientes, la manera de entregar los productos y servicios de estos clientes y, por último, la cantidad y mezcla de recursos que han de suministrar para permitir que suceda todo esto.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Gestión de costos

Según Flores (2000), costo es la medida y la valoración del consumo realizado o previsto en la aplicación racional de los factores, para la obtención de un producto, un trabajo o un servicio, entendiéndose por medida cuando necesitamos conocer la utilización productiva de los factores en sus correspondientes unidades físicas.

De acuerdo con Polimeri, Fabozzi y Adelberg (1994), se definen al costo como el valor sacrificado para adquirir bienes y servicios, que se mide en términos monetarios mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en los momentos en los que se obtienen beneficios. En el momento de la adquisición, el costo en que se incurre es para lograr beneficios presentes o futuros. Cuando se utilizan estos beneficios los costos se convierten en gastos.

Para Horngren (1996), costo significa gasto o inversión que puede ser medido en términos monetarios o físicos, la suma de esfuerzos o recursos que se han invertido para transformar las materias primas en bienes económicos útiles al hombre se llama costo de producción.

Según Backer y Ramirez (1983), el costo representa la suma de erogaciones, es decir, el costo inicial de un activo o servicio adquirido se refleja en el desembolso de dinero en efectivo y otros valores, o sea un pasivo incurrido. Además del precio de adquisición de un activo, se puede incurrir en otros costos preliminares para permitir que el activo rinda los servicios esperados, en esta categoría se incluyen los cargos de transporte por

recepción de materiales y equipos, y el costo de instalar activos fijos. Un negocio incurre en costos con el propósito de obtener ingresos. Un edificio un camión de reparto, o un empleado asalariado representan un potencial de servicios del cual se espera que genere o mantenga una corriente de ingresos. La utilidad del negocio se basa en la relación que existe entre el ingreso bruto y los costos.

Para Blacutt (2005), sostiene que el costo es lo que hay que entregar para conseguir algo, lo que es preciso pagar o sacrificar para obtenerlo, ya sea mediante la compra, el intercambio o la producción. En este último caso el costo representa lo que hay que entregar a cambio para obtener los diversos insumos que se necesitan para su producción.

Marulanda (2009), "El costo es todo desembolso, pasado, presente o futuro, que se involucra al proceso de producción, cuyo valor queda incluido en los productos y contablemente se observa en los inventarios (desembolso capitalizable)".

Para Backer y Ramírez (1983), los costos deben diferenciarse de los gastos y de las pérdidas. Los "costos" representan una porción del costo de adquisición de artículos, propiedades o servicios, que ha sido diferida o que todavía no se ha aplicado a la realización de ingresos. El activo fijo y los inventarios son ejemplo de estos costos diferidos. Los "gastos" son costos que se han aplicado contra el ingreso de un período determinado. Los salarios de oficina son gastos que se aplican al período durante el cual se producen. Las "pérdidas" son reducciones en la participación de la empresa por las que no se ha recibido ningún valor compensatorio sin incluir los retiros de capital; por ejemplo la destrucción de una planta por huracán o incendio es un caso de pérdida.

Los elementos del costo:

Según Polimeri, Fabozzi y Adelberg (1994), los elementos del costo de un producto o sus componentes son los materiales directos, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Esta clasificación suministra para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto. A continuación se definen los elementos de un producto: **Materiales Directos**, son los principales recursos que se usan en la producción, éstos se transforman en bienes terminados con la adición de la mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. **Mano de obra Directa**, es el esfuerzo físico y mental empleado en la fabricación de un producto y **Costos Indirectos de Fabricación**, que se utiliza para acumular los materiales indirectos, mano de obra indirecta y demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos ejemplos: alquileres, energía, calefacción, depreciación de equipo, etc.

Para Marulanda (2009), el costo de los materiales puede dividirse en: **Materiales directos**, que son todos los 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 del producto. Los **Materiales indirectos**: Son aquellos involucrados en la elaboración de un producto, pero no son materiales directos. Estos se incluyen como parte de los costos indirectos de fabricación.

Según Cruz (2007), la **Mano de obra**, es el valor del trabajo realizado por los operarios que contribuyen al proceso productivo. En cambio para Marulanda (2009), es el factor humano de producción que hace posible la transformación de las materias primas en productos terminados;

contablemente es la remuneración total (salarios, prestaciones sociales, aportes para fiscales; auxilio de transportes, horas extras, incentivos, bonificaciones, recargos nocturnos, prestaciones extra legales, etc.) pagada o causada al personal de producción de la empresa. Los costos de mano de obra pueden dividirse en: Trabajadores directos, que son quienes transforman o manipulan directamente las materias primas. Trabajadores indirectos, a los trabajadores de producción que ayudan indirectamente en la transformación.

Para Cruz (2007), los costos indirectos de fabricación, son todos los costos en que necesita incurrir un centro para el logro de sus fines; costos que, salvo casos de excepción, son de asignación indirecta, por lo tanto precisa de bases de distribución.

Para Marulanda (2009), los costos indirectos de fabricación, son los desembolsos necesarios para el proceso productivo, diferentes de las materias primas y la mano de obra directa.

Según Ramírez (2004), los costos se pueden clasificar en diferentes tipos:

a) De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos:

Costos del periodo: Son aquellos costos que se identifican con los lapsos de tiempo, un mes, un semestre, un año y no con los productos vendidos a los servicios prestados.

Costos del producto: Son los que se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa, es

decir, constituyen los costos de los productos vendidos, sin importar las condiciones de la venta, bien sea a crédito o al contado.

b) De acuerdo con el tiempo en que se calcularon.

Costos históricos o reales: Son aquellos costos que se incurrieron en un determinado periodo; son los costos de los productos vendidos o los costos de los que se encuentran en proceso y cuya cuantía es conocida.

Costos predeterminados: Son los costos calculados con anterioridad a la ocurrencia de los costos reales. Representan aquellos costos determinados por anticipados de la operación en la cual se incurren.

c) De acuerdo a la relación con la producción.

Costo primo: Es el costo constituido por la sumatoria de los costos de materiales directos y el costo de mano de obra directa.

Costo de conversión: Son los costos necesarios para transformar los materiales directos en productos terminados, es decir, representan la sumatoria de los costos de mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

d) De acuerdo al comportamiento frente al volumen de producción.

Costos variables: Son aquellos costos que se modifican, cambian o fluctúan en relación directa al volumen de producción.

Costos semivARIABLES: Son aquellos que permanecen constantes dentro de ciertos límites de modificación en el volumen de operaciones de la empresa, cambiando solamente cuando rebasa aquellos límites.

Costos fijos: Constituyen los costos que permanecen constantes en un periodo determinado, independientemente de los cambios en el volumen de las operaciones, es decir, que no sufren modificaciones relacionadas con los aumentos o disminuciones que se puedan generar en el proceso productivo.

- e) **De acuerdo con su identificación, con una actividad, departamento o producto.**

Costos directos: Son aquellos que pueden ser identificados y atribuibles directamente a una actividad, departamento o producto.

Costos indirectos: Son aquellos que no pueden ser identificables fácilmente con un departamento, actividad o producto.

- f) **De acuerdo con la función en que se incurren.**

Costos de administración: Son aquellos costos que se originan en el área de administración de la empresa.

Costos de distribución o venta: Comprenden los costos erogados desde el momento en que el producto terminado es situado en el almacén hasta que es entregado al consumidor o cliente.

Costos de producción: Son los costos que se aplican en el proceso productivo, es decir, son los desembolsos necesarios que se incurren para transformar la materia prima en producto terminado.

Los sistemas de costos:

Para Kohler (1975), un Sistema de Costos, es un sistema de cuentas, frecuentemente auxiliares del mayor general, por medio del cual se determina el costo de los productos, procesos o servicios. Se considera que los sistemas de costos caen generalmente en cualquiera de las dos clases generales: sistema de costos por órdenes de trabajo y sistemas de costos por procesos; los costos estimados o los costos estándar pueden ser una modalidad de cualquiera de los dos sistemas generales antes mencionados.

Según Hidalgo (1997), un sistema de costos puede definirse como el registro sistemático de todos los elementos de fabricación, expresadas en su relación con los factores funcionales de la producción, la distribución y la administración e interpretadas en forma adecuada para determinar el costo de llevar a efecto una función dada.

Para Bellido (2003), un sistema de costos es el conjunto de normas, procedimientos y métodos, para lograr el objetivo de la contabilidad de costos.

Santa Cruz (1997), reconoce dos sistemas de costos: los costos históricos (reales) y los costos predeterminados. Los primeros acumulan los costos después que estos ocurren de allí el nombre de reales o históricos y los predeterminados son los que se anticipan al costos es decir se determinan antes de que este ocurra. Pertenecen al sistema de costos históricos, el

sistema de costos por órdenes de producción y el sistema de costos por procesos.

El Sistema de costos por órdenes de producción: Se aplica en aquellas industrias que realizan trabajos especiales, o que fabrican productos sobre pedido, siendo el sistema de producción heterogénea para cumplir con las diversas especificaciones que hacen los clientes en sus pedidos (productos de moda o diversificados). El costo bajo este sistema se calcula elaborando una hoja de costos por cada orden de producción, la misma que responde a un pedido, acumulándose el costo de los materiales directos, de la mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación.

El Sistema de costos por procesos: Se emplea en industrias que elaboran productos relativamente estandarizados para tenerlos en existencia. Corresponde a técnicas de producción masiva, ya que la producción es homogénea y en gran escala, el costo se sigue a través de los procesos productivos debiendo determinarse una producción equivalente en cada proceso a fin de obtener el costo promedio de cada proceso. La producción equivalente corresponde a la sumatoria de las unidades terminadas más las unidades en procesos estimadas en un porcentaje de avance con respecto a las unidades terminadas.

Los costos predeterminados: Tenemos al sistema de costos estimados y al sistema de costos estándar, los primeros constituyen la técnica más rudimentaria de los costos predeterminados, ya que su cálculo se basa en la experiencia habida, en el conocimiento más o menos amplio del costo que se desea predeterminar e indica lo que puede costar un producto, lo que implica que al predeterminarse ya se espera una variación con el costo real. El costo estándar indican lo que debe costar un producto, con base en la eficiencia de

trabajo normal de una entidad, por lo tanto, al comparar el costo estándar con el histórico, las desviaciones indican deficiencias o superaciones definidas y analizadas, lo que implica que puede ser utilizado como un instrumento importante para la evaluación de la gestión. Cuando las normas son realistas, factibles y están debidamente administradas, pueden estimular a los individuos a trabajar de manera más efectiva. El análisis de las desviaciones conducen a la gerencia a implantar programas de reducción de costos concentrado la atención en las áreas que están fuera de control, resultando útiles a la gerencia para el desarrollo de sus planes.

Para Bellido (2003), los sistemas tradicionales de costos, han diferenciado conceptos tales como costos y gastos, siendo los primeros, los recursos utilizado dentro del proceso de fabricación; en cambio los segundos son aquellos que se incurren en las funciones administrativas y ventas, de una organización. Tradicionalmente los costos, se han clasificado en tres elementos básicos o paradigma tradicional de los costos. Estos tres elementos son: Materiales Directos, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Fabricación. También los costos se han clasificado en Directos o Indirectos, en función a su identificación con los productos.

El Sistema de Costos Basado en Actividades.- Empiezan a difundirse a partir del año 1985, por los profesores de la Universidad de Harvard Robert S. Kaplan y Robin Cooper y se basan en que los recursos son consumidos por las actividades desarrolladas por la empresa y que son las actividades las que ocasionan los costos y a su vez dan como resultado los productos. Con este sistema se busca una asociación directa entre el costo de estas actividades y los productos, procesos u otros objetos de costo, donde las actividades representan lo que la organización hace con sus recursos cotidianamente para conducir al negocio y recurso, es todo aquello que está disponible en la

organización para la realización de sus actividades. Kaplan (2000), sostiene que el sistema de costos basados en actividades, se ha generado para dar solución a un problema que tiene lugar en la mayoría de las organizaciones que utilizan el sistema tradicional de costeo, como es la incapacidad de reportar los costos de productos individuales a un nivel razonable de exactitud y la incapacidad de proporcionar retroinformación útil para la administración de la empresa a los efectos del control de las operaciones.

Apaza (2003), define al costo Basado en Actividades como un herramienta práctica que permite a las empresas contar con información de costos precisa para la toma de decisiones. Desde un punto de vista técnico, se define como un conjunto de procedimientos destinados a cuantificar los costos de las actividades que se desarrollan en una empresa; esa información permite a la dirección una gestión más eficiente y racional y una mayor exactitud para determinar y asignar los costos de los productos y servicios que ofrece.

De acuerdo con Flores (2003), para un adecuado control y manejo de los materiales es necesario que se realice el siguiente proceso: Emisión de un requerimiento de materiales, que equivale a una solicitud escrita en la que se detallan los materiales requeridos, cantidad y especificaciones. Emisión de una orden de compra, es un documento escrito que se envía a un proveedor, por determinados artículos a un precio convenido, especificándose los términos de pago y de entrega. Informe de Recepción de Materiales, después que se ha verificado la conformidad de los materiales comprados e ingresados al almacén. Salida de los materiales para la producción.

Flores (2003), refiere que para el control de la mano de obra se utilizan tarjetas de control de tiempo, la misma que registra la hora de entrada y salida del personal en los centros de producción e indican el número de horas trabajadas. Los costos indirectos de fabricación son: La Mano de obra indirecta

y materiales indirectos, luz y energía para la fábrica, arrendamiento del edificio de fábrica, depreciación del edificio y de equipo de fábrica, mantenimiento del edificio y del equipo de fábrica.

2.2.2 La toma de decisiones

Backer y Ramírez (1990), acota que los costos juegan un papel muy importante en el proceso de la toma de decisiones. Cuando los valores cuantitativos pueden asignarse a las opciones, la administración cuenta con un indicador acerca del cuál es la opción más conveniente desde un punto de vista económico. Esto no representa necesariamente la decisión final, puesto que los factores no cuantitativos, como por ejemplo, prestigio (status) en la industria, relaciones obrero – patronales, etc., también puede influenciar la decisión. Los costos pertinentes a una determinada decisión pueden ser costos de contabilidad, costos de contabilidad modificados o costos externos al sistema de contabilidad de costos. Aunque cada decisión requiere un orden de costos distintos, se puede hacer ciertas generalizaciones con respecto a la pertinencia de los costos para la toma de decisiones.

Backer y Ramírez (1990), añaden que para guiar sus decisiones los gerentes desean tener información relacionada con diversos propósitos. Quieren tener el costo de algo, que puede ser un producto, un grupo de productos, un servicio brindado a un paciente de un hospital o a un cliente de un bienestar social, una milla de carretera, o cualquier otra actividad concebible. A este algo se le denomina el objetivo del costo y se define como cualquier actividad para lo cual se desea una medición del costo por separado. La información de costos se utiliza como soporte de decisiones tales como la fijación de precios, la elección entre hacer o comprar la

proyección de costos, etc. Con frecuencia, los directivos responsables de estas decisiones utilizan una información de costos externa al sistema de gestión de costos.

Apaza (2003), en su libro *Costos: Herramienta para incrementar la rentabilidad y la competitividad empresarial*, señala que los enfoques tradicionales ponen énfasis en controlar los insumos. La gerencia tradicional analiza los resultados de la contabilidad financiera o gerencial y toma decisiones sobre reducción de costos, en muchos casos, basándose en el análisis de los rubros de costos y gastos del estado de pérdidas y ganancias de la compañía. Se trata de reducir aquellos rubros más representativos agrupados en forma genérica, sin tomar en consideración cómo afectan el desempeño de las actividades críticas para lograr los objetivos de la empresa. Este enfoque pone énfasis en controlar los insumos, sin prestarle atención a las actividades que están consumiendo estos recursos. Por el contrario, el costo basado en actividades proporciona a la gerencia información sobre las actividades, lo cual permite saber cuánto cuesta el desempeño o ejecutoria de cada actividad, así como detectar las causas de mayor incidencia en el costo de las actividades.

Sobre la información financiera Apaza (2003), indica que dada su naturaleza histórica el reporte de las actividades se suministra demasiado tarde para que la administración tome las acciones correctivas antes de los resultados, ya que la misma no comunica o explica a los gerentes qué factores generaron éxito en sus organizaciones.

Hornigren (1996), señala que los cinco pasos en un proceso de decisión son: (a) obtención de información, (b) formulación de proyecciones, (c) construcción de modelos de decisión, (d) implantación de decisiones, y (e)

evaluación del desempeño. Los contadores pueden ayudar a los administradores a tomar mejores decisiones al diferenciar los ingresos y costos relevantes de los irrelevantes. Para ser relevantes en una decisión específica, un ingreso o costo debe satisfacer dos criterios:(a) debe ser un ingreso o costo esperado; y (b) debe diferenciar entre cursos alternativos de acción.

Horngren (1996), señala que las decisiones de precio a corto plazo se enfocan sobre un periodo de un año o menos, y no tienen implicaciones de largo plazo. Las decisiones de precios a largo plazo se enfocan sobre un producto principal en un mercado principal con un horizonte de tiempo de un año o más. Un enfoque a los precios es el uso de un precio objetivo. El precio objetivo es el precio estimado que los clientes potenciales están dispuestos a pagar por un producto (o servicio). La administración basa este cálculo en esta comprensión del valor percibido de los clientes por un producto y las respuestas de los competidores. Se resta un margen deseado de utilidades del precio objetivo para determinar el costo objetivo. El costo objetivo es el costo estimado a largo plazo de un producto (o servicio) que cuando se vende permite a la compañía alcanzar el ingreso objetivo. La incurrencia en costos surge cuando se sacrifican realmente los recursos. Los costos comprometidos se refieren a costos que todavía no se han incurrido, pero, con base en las decisiones ya tomadas, se incurrirán.

Le Moigne define el término decidir, como identificar y resolver los problemas que se le presenta a toda organización. Por tanto, el desencadenante del proceso de toma de decisiones es la existencia de un problema, pero ¿cuándo existe un problema? Para Huber existirá un problema cuando hay diferencia entre la situación real y la situación deseada. La solución del problema puede consistir en modificar una u otra situación,

por ello se puede definir como el proceso consciente de reducir la diferencia entre ambas situaciones.

Greenwood afirma que la toma de decisiones para la administración equivale esencialmente a la resolución de problemas empresariales. Los diagnósticos de problemas, las búsquedas y las evaluaciones de alternativas y la elección final de una decisión, constituyen las etapas básicas en el proceso de toma de decisiones y resolución de problemas.

Según, Robbins (1994), existen ciertas etapas en el proceso de toma de decisiones que se puede aplicar tanto a sus decisiones personales como a una acción de una empresa, a su vez también se puede aplicar tanto a decisiones individuales como grupales, estas etapas son:

Etapas 1.- La identificación de un problema, el proceso de toma de decisiones comienza con un problema, es decir, la discrepancia entre un estado actual de cosas y un estado que se desea.

Paso 2.- La identificación de los criterios para la toma de decisiones, una vez que se conoce la existencia del problema, se deben identificar los criterios de decisión que serán relevantes para la resolución del problema. Cada persona que toma decisiones suele tener unos criterios que los guían en su decisión. Este paso nos indica que son tan importantes los criterios que se identifican como los que no; ya que un criterio que no se identifica se considerará irrelevante por el tomador de decisiones.

Paso 3.- La asignación de ponderaciones a los criterios, los criterios seleccionados en la fase anterior no tienen todos la misma importancia, por tanto, es necesario ponderar las variables que se incluyen en la lista en el

paso anterior, a fin de darles la prioridad correcta en la decisión. Este paso lo puede llevar a cabo dándole el mayor valor al criterio preferente y luego comparar los demás para valorarlos en relación al preferente.

Paso 4.- El desarrollo de alternativas, este paso consiste en la obtención de todas las alternativas viables que puedan tener éxito para la resolución del problema.

Paso 5.- Análisis de las alternativas, una vez que se han desarrollado las alternativas el tomador de decisiones debe analizarlas cuidadosamente. Las fortalezas y debilidades se vuelven evidentes según se les compare con los criterios y valores establecidos en los pasos 2 y 3. Se evalúa cada alternativa comparándola con los criterios. Algunas valoraciones pueden lograrse en una forma relativamente objetiva, pero, sin embargo, suele existir algo de subjetividad, por lo que la mayoría de las decisiones suelen contener juicios.

Paso 6.- Selección de una alternativa, este paso consiste en seleccionar la mejor alternativa de todas las valoradas.

Paso 7.- La implantación de la alternativa, mientras que el proceso de selección queda completado con el paso anterior, sin embargo, la decisión puede fallar si no se lleva a cabo correctamente. Este paso intenta que la decisión se lleve a cabo, e incluye dar a conocer la decisión a las personas afectadas y lograr que se comprometan con la misma. Si las personas que tienen que ejecutar una decisión participan en el proceso, es más fácil que apoyen con entusiasmo la misma. Estas decisiones se llevan a cabo por medio de una planificación, organización y dirección efectivas.

Paso 8.- La evaluación de la efectividad de la decisión, este último paso juzga el proceso el resultado de la toma de decisiones para verse se ha corregido el problema. Si como resultado de esta evaluación se encuentra que todavía existe el problema tendrá que hacer el estudio de lo que se hizo mal. Las respuestas a estas preguntas nos pueden llevar de regreso a uno de los primeros pasos e inclusive al primer paso.

Para adoptar algunos tipos de decisiones se suelen utilizar modelos. Estos se pueden definir como una representación simplificada de una parte de la realidad, y ello porque en muchos casos la realidad es tan compleja que, para comprenderla hay que simplificarla tomando de ella los aspectos que resultan más relevantes para el análisis de que se trate y no teniendo en cuenta los que resultan accesorios. El principal objetivo de un modelo es permitir una mejor comprensión y descripción de la parte de la realidad que representa. Esa mejor comprensión de la realidad permite tomar mejores decisiones, entre las principales tenemos:

a) Decisiones estratégicas (o de planificación), son decisiones adoptadas por funcionarios situados en el ápice de la pirámide jerárquica o altos directivos. Estas decisiones se refieren principalmente a las relaciones entre la organización o empresa y su entorno. Son decisiones de una gran trascendencia puesto que definen los fines y objetivos generales que afectan a la totalidad de la organización; a su vez perfilan los planes a largo plazo para lograr esos objetivos. Son decisiones estratégicas las relativas a: ¿dónde se deben localizar las plantas productivas, cuáles deben ser los recursos de capital y qué clase de productos se deben fabricar?

b) Decisiones tácticas o de pilotaje. Son decisiones tomadas por directivos intermedios. Tratan de asignar eficientemente los recursos disponibles para alcanzar los objetivos fijados a nivel estratégico. Estas decisiones pueden ser repetitivas y el grado de repetición es suficiente para confiar en precedentes. Sus consecuencias suelen producirse en un plazo no largo de tiempo y son generalmente reversibles. Los errores no implican sanciones muy fuertes a no ser que se vayan acumulando. Por ejemplo decisiones relacionadas con la disposición de planta, la distribución del presupuesto o la planificación de la producción.

c) Decisiones operativas, adoptadas por ejecutivos que se sitúan en el nivel más inferior. Son las relacionadas con las actividades corrientes de la empresa. El grado de repetitividad es elevado: se traducen a menudo en rutinas y procedimientos automáticos, por lo que la información necesaria es fácilmente disponible. Los errores se pueden corregir rápidamente ya que el plazo al que afecta es a corto y las sanciones son mínimas. Por ejemplo la asignación de trabajos a trabajadores, determinar el inventario a mantener etc.

2.3 Definición de términos básicos o Glosario

Costo: Se definen al costo como el desembolso pasado, presente o futuro que se realiza para adquirir los diversos insumos que se necesitan para la producción de bienes o servicios, medido en términos monetarios.

Elementos del costo: Son los materiales directos o materias primas, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

Materiales directos o materias primas: Son todos los que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado.

Mano de obra directa: Es el factor humano de producción que hace posible la transformación de las materias primas en productos terminados.

Costos indirectos de fabricación: son los desembolsos necesarios para el proceso productivo, diferentes de las materias primas y la mano de obra directa.

Costos de producción: Son los costos que se aplican en el proceso productivo, es decir, son los desembolsos necesarios que se incurren para transformar la materia prima en producto terminado.

Costos históricos o reales: Son aquellos costos que se incurrieron en un determinado periodo; son los costos de los productos vendidos o los costos de los que se encuentran en proceso y cuya cuantía es conocida.

Costos predeterminados: Son los costos calculados con anterioridad a la ocurrencia de los costos reales. Representan aquellos costos determinados por anticipados de la operación en la cual se incurren.

Costos variables: Son aquellos costos que se modifican, cambian o fluctúan en relación directa al volumen de producción.

Costos fijos: Constituyen los costos que permanecen constantes en un periodo determinado, independientemente de los cambios en el volumen de las operaciones, es decir, que no sufren modificaciones relacionadas con los aumentos o disminuciones que se puedan generar en el proceso productivo.

Toma de decisiones: equivale esencialmente a la resolución de problemas empresariales. Los diagnósticos de problemas, las búsquedas y las evaluaciones de alternativas y la elección final de una decisión, constituyen las etapas básicas en el proceso de toma de decisiones y resolución de problemas.

Decisiones estratégicas: Son decisiones adoptadas por funcionarios situados en el ápice de la pirámide jerárquica o altos directivos. Estas decisiones se refieren principalmente a las relaciones entre la organización o empresa y su entorno.

Decisiones tácticas: Son decisiones tomadas por directivos intermedios. Tratan de asignar eficientemente los recursos disponibles para alcanzar los objetivos fijados a nivel estratégico.

Decisiones operativas: Son decisiones adoptadas por ejecutivos que se sitúan en el nivel más inferior. Son las relacionadas con las actividades corrientes de la empresa.

2.4 Hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

La gestión de costos incide favorablemente en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.

2.4.2 Hipótesis específicas

1. El diagnóstico de la situación actual incide en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.
2. El costo de los insumos incide favorablemente en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.
3. Los costos indirectos de fabricación inciden favorablemente en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.

2.5 Variables

Variable independiente : Gestión de costos

Variable dependiente : Toma de decisiones

2.5.1 Definición conceptual

Gestión de costos: Es la realización de desembolsos o pagos que se realiza los microempresarios para adquirir los diversos insumos que se necesitan para la preparación de alimentos, medido en términos monetarios.

Toma de decisiones: Comprende la solución de problemas empresariales. La evaluación de alternativas y la elección final de una decisión: Estratégica, táctica u operativa.

2.5.2 Definición operacional

Se aplicará una encuesta a una muestra de 26 microempresarios del distrito de Tumbes, lo que permitirá obtener información de los insumos y mano de obra utilizada en la preparación de alimentos y compararlos con el nivel de ingresos y determinar la incidencia de la gestión de los costos en la toma de decisiones.

2.5.3 Operacionalización de las variables

Variable Independiente	Dimensiones	Indicadores
Gestión de costos	<p>Insumos</p> <p>Mano de obra directa</p> <p>Costos fijos</p>	<p>Ingredientes para el menú: Kg, Litros, unidades.</p> <p>Cocinero: Horas hombre</p> <p>Cocina, gas, ayudantes, Aderezos, alquileres.</p>
Toma de decisiones	<p>Decisiones estratégicas</p> <p>Decisiones tácticas</p> <p>Decisiones operativas</p>	<p>Misión, visión, objetivos, rentabilidad</p> <p>Costos del menú.</p> <p>Precios del menú</p> <p>Rentabilidad</p>

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación

La investigación es de tipo **descriptiva**, los hechos son pasados y se describe la realidad problemática tal como se ha presentado. Según la Naturaleza de la información que se recolecta para solucionar el problema la investigación se aplicó el enfoque Cuantitativo y el Diseño No Experimental, porque no se ha efectuado manipulación de variables.

3.2 Descripción del ámbito de la investigación

La investigación es de tipo descriptiva y de diseño no experimental, con enfoque cuantitativo y se administró una encuesta a una muestra de 26 microempresarios dedicados a la preparación de alimentos de la provincia de Tumbes, se aplicaron los métodos inductivo y deductivo, los mismos que permitieron, formular el planteamiento del problema y calcular el costo de la preparación de alimentos del menú diario, el que consiste en un plato de entrada, un plato de fondo y un refresco. Para calcular el costo de cada menú, se identificaron y valorizaron los insumos de cada plato, los activos fijos y los servicios necesarios para prestar el servicio de alimentos, se identificaron las bases de distribución de los costos fijos, así como el plato de entrada, el costo de la porción de arroz que acompaña al plato fuerte y el refresco. Se ha optado por calcular el costo de los platos que integran el menú de

mayor aceptación de los clientes, tales como: Pollo al vino o pollo al horno, acompañados de una porción de arroz, más papa a la huancaína como plato de entrada y refresco. Así mismo, Arroz con pollo o estofado de res con una porción de arroz, más sopa como plato de entrada y refresco.

3.3 Población y Muestra

3.3.1 Población, de acuerdo con el Área de Comercialización de la Municipalidad Provincial de Tumbes, se encuentra registrada una población de 68 microempresarios dedicados a la preparación de alimentos en el distrito de Tumbes

3.3.2 Muestra, la muestra se calculará aplicando la siguiente fórmula:

$$n_1 = \frac{NZ^2 p * q}{Z^2 p * q + d^2 (N-1)}$$

Dónde:

Z = 1,96	Valor "Z" normal estándar al 95,0% de confianza
N = 68	Números de elementos de la población
p = 0,50	Probabilidad de participación de microempresarios
q = 0,50	Complemento de "p" 1 - p
d = 0,10	Tolerancia de Error (10%)

Reemplazando los valores en la expresión antes definida, tenemos:

$$n = \frac{(68)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(1.96)^2(0.5)(0.5) + (0.1)^2(67)} = 40.05$$

Verificamos si se requiere un ajuste en la muestra y verificamos que la muestra calculada resulta mayor al 10% de la población:

$$f = \frac{n}{N} = \frac{40.05}{68} = 0.589 \cong 59\% > 10\%$$

Ajustamos la muestra:

$$n_0 = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}} = \frac{40.05}{1 + \frac{40.05}{68}} = 26$$

Lo que nos indica que corresponde al estudio una muestra de 26 microempresarios.

3.4 Técnicas e Instrumentos para la Recolección de datos

3.4.1 Técnicas de recolección de datos

Observación directa: Esta técnica es inherente al investigador, permitió detectar la problemática y realizar inferencias para encontrar la posible solución al problema planteado.

La Encuesta: La encuesta se aplicó mediante un cuestionario, con preguntas cerradas y de alternativa múltiple a 26 empresarios del distrito de Tumbes.

3.4.2 Instrumentos de recolección de datos

Se aplicó un cuestionario conteniendo 29 preguntas cerradas de alternativa múltiple a través de una encuesta a 26 microempresarios dedicados a la preparación de alimentos, tales como desayunos, almuerzos o cenas, platos a la carta o el popular menú, en el distrito de Tumbes.

3.5 Validez y confiabilidad del instrumento

La validez y confiabilidad del instrumento se realizó aplicando el juicio de expertos, los mismos que tuvieron a disposición la matriz de consistencia y operacionalización de las variables del trabajo de investigación y su trabajo consistió en evaluar la coherencia del planteamiento del problema, la interrogante de investigación, las variables y sus dimensiones, así como la validez de las preguntas del instrumento de recolección de información, con los indicadores de las variables de la investigación.

3.6 Plan de recolección y procesamiento de datos

Con la información se procedió al análisis y consolidación de la misma, elaborando las tablas que presentamos con su frecuencia absoluta y relativa, presentándolas con su gráfico respectivo y para calcular el costo de los platos que ofertan los restaurantes de Tumbes, con una metodología comprensible al lector con un mínimo conocimiento en la contabilidad de costos y a su vez facilitar la comparación entre la aplicación de un sistema de costos tradicional y el costo basado en actividades, con la ayuda de los antecedentes y el marco teórico se realizó la discusión de los resultados que han permitido llegar a las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

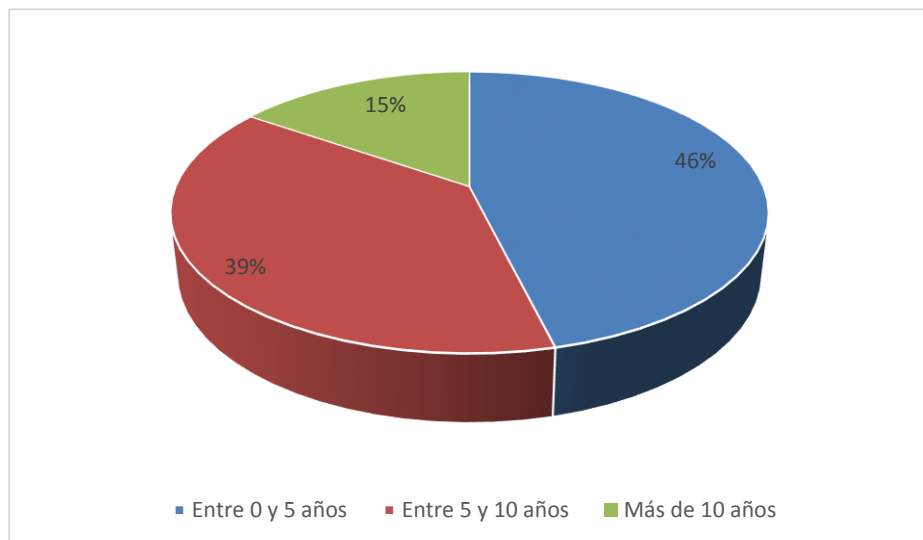
4.1 Presentación de resultados

Tabla 1: Antigüedad en la venta de alimentos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Entre 0 y 5 años	12	46%
Entre 5 y 10 años	10	38%
Más de 10 años	4	15%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1: Antigüedad en la venta de alimentos



Fuente: Elaboración propia

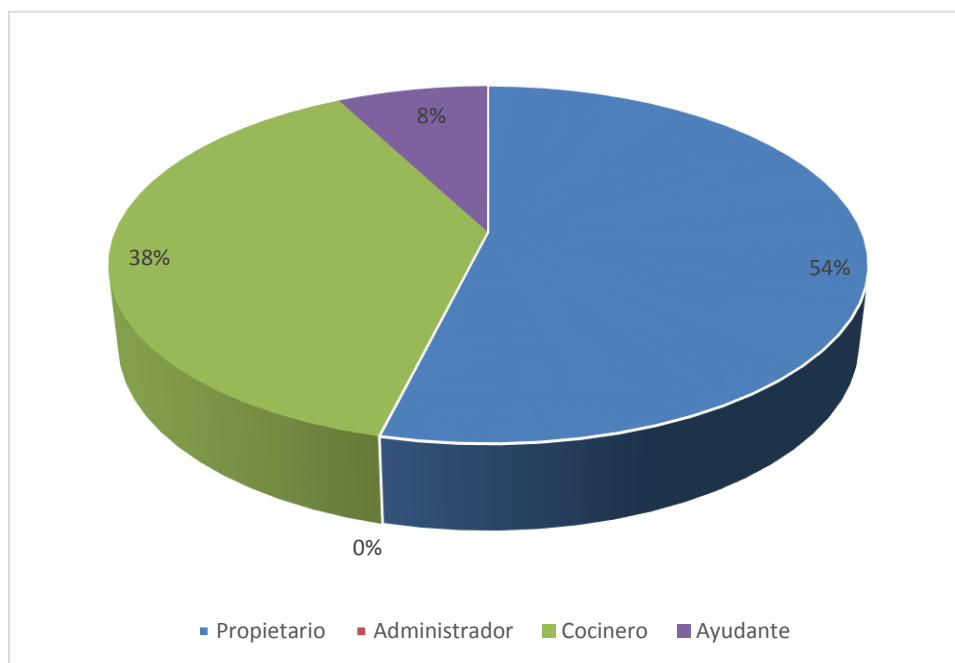
El 46% de los negocios de preparación de alimentos del distrito de Tumbes, tiene una antigüedad menor a 5 años, el 39% se encuentra entre 5 y 10 años y solo el 15% registra una antigüedad mayor a 10 años.

Tabla 2: Persona encargada de la compra de insumos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Propietario	14	54%
Administrador	0	0%
Cocinero	10	38%
Ayudante	2	8%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: Persona encargada de la compra de insumos



Fuente: Elaboración propia

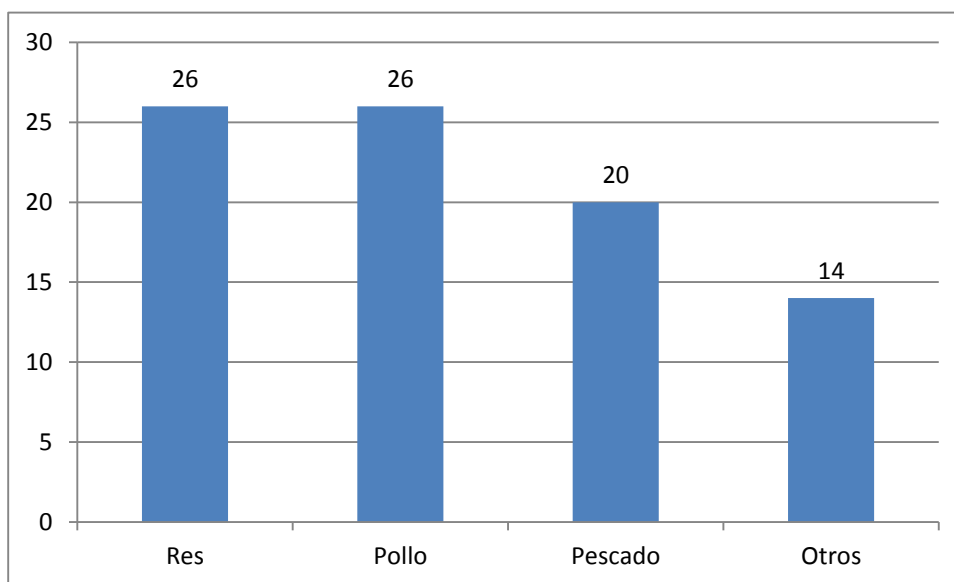
El propietario 54% y el cocinero 38% son las personas encargadas de las compras de insumos en los negocios de preparación de alimentos del distrito de Tumbes.

Tabla 3: Carnes básicas en la preparación de los platos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Res	26	100%
Pollo	26	100%
Pescado	20	77%
Otros	14	54%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3: Carnes básicas en la preparación de los platos



Fuente: Elaboración propia

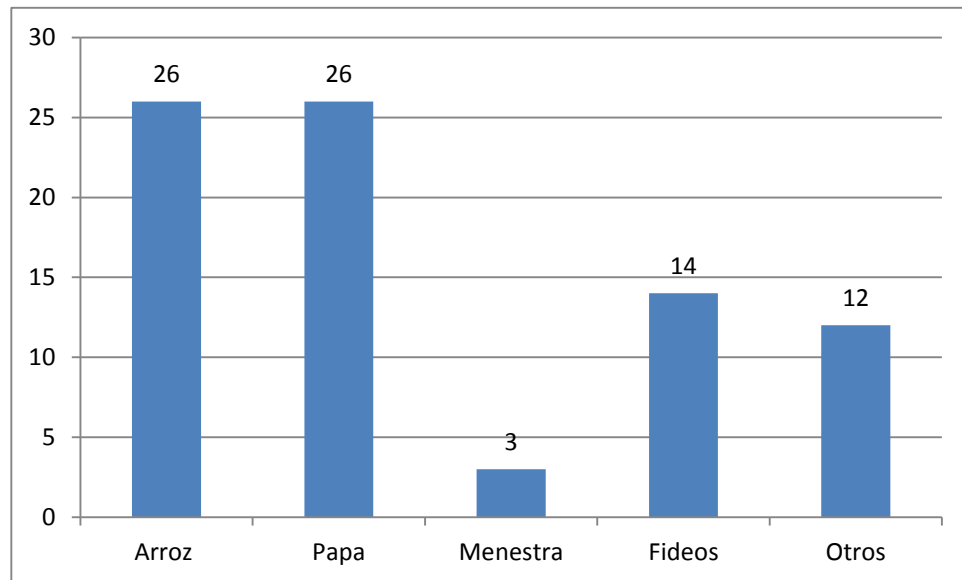
La carne de res, de pollo y en menor proporción la carne de pescado, son las que mayormente se utilizan en los negocios de preparación de alimentos del distrito de Tumbes.

Tabla 4: Insumos básicos en la preparación de los platos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Arroz	26	100%
Papa	26	100%
Menestra	3	12%
Fideos	14	54%
Otros	12	46%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4: Insumos básicos en la preparación de los platos



Fuente: Elaboración propia

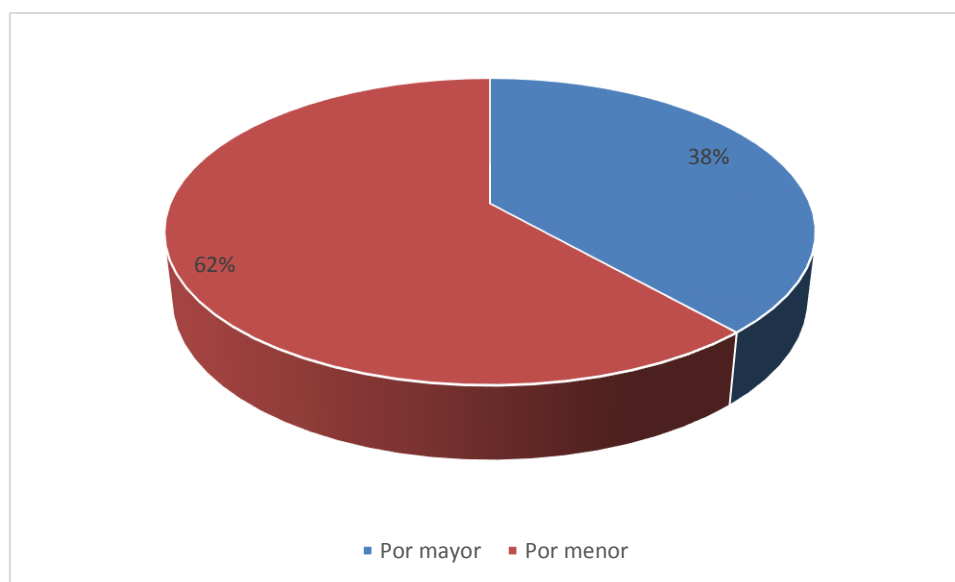
El arroz y la papa son los insumos básicos utilizados en la prepara de alimentos por los negocios del distrito de Tumbes.

Tabla 5: Compra de insumos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Por mayor	10	38%
Por menor	16	62%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5: Compra de insumos



Fuente: Elaboración propia

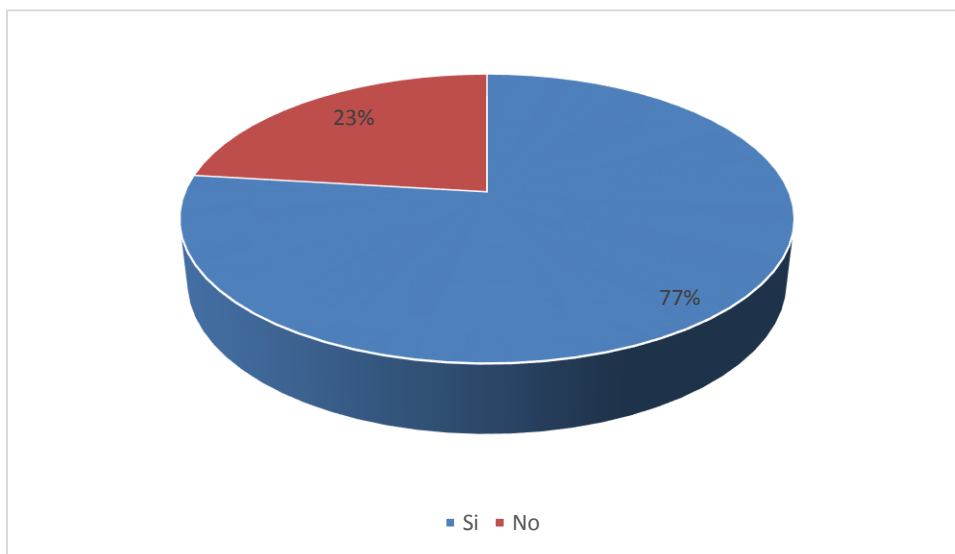
El 62% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, realizan sus compras al por menor y el 38% refieren comprar al por mayor.

Tabla 6: El precio de los insumos es determinante para la elección del menú

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	20	77%
No	6	23%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6: El precio de los insumos es determinante para la elección del menú



Fuente: Elaboración propia

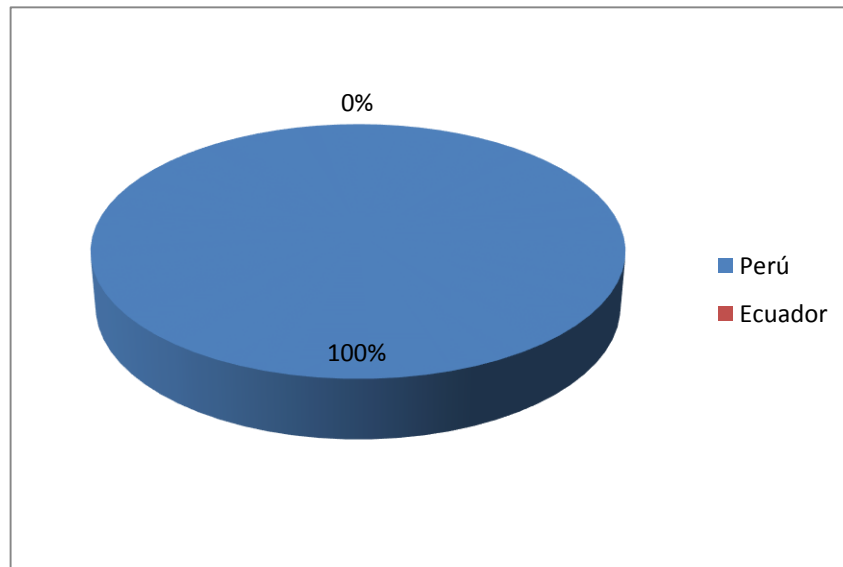
El 77% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, refieren que el precio de los insumos es determinante para la elección del menú diario en sus negocios.

Tabla 7: Procedencia de los insumos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Perú	26	371%
Ecuador	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7: Procedencia de los insumos



Fuente: Elaboración propia

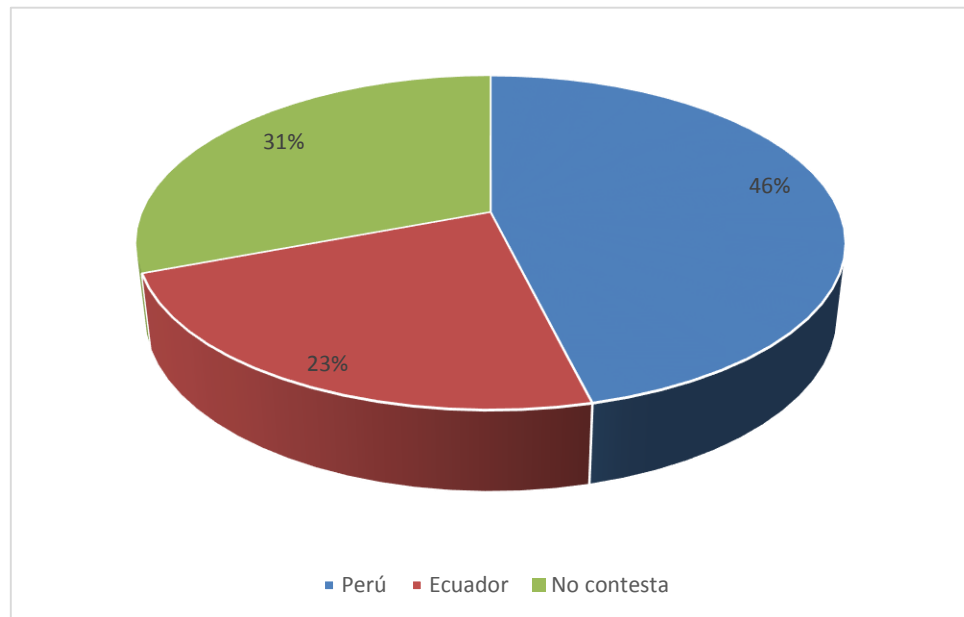
El 100% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, refieren que los insumos que utilizan en sus negocios, son de procedencia nacional.

Tabla 8: En dónde son más baratos los insumos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Perú	12	46%
Ecuador	6	23%
No contesta	8	31%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 8: En dónde son más baratos los insumos



Fuente: Elaboración propia

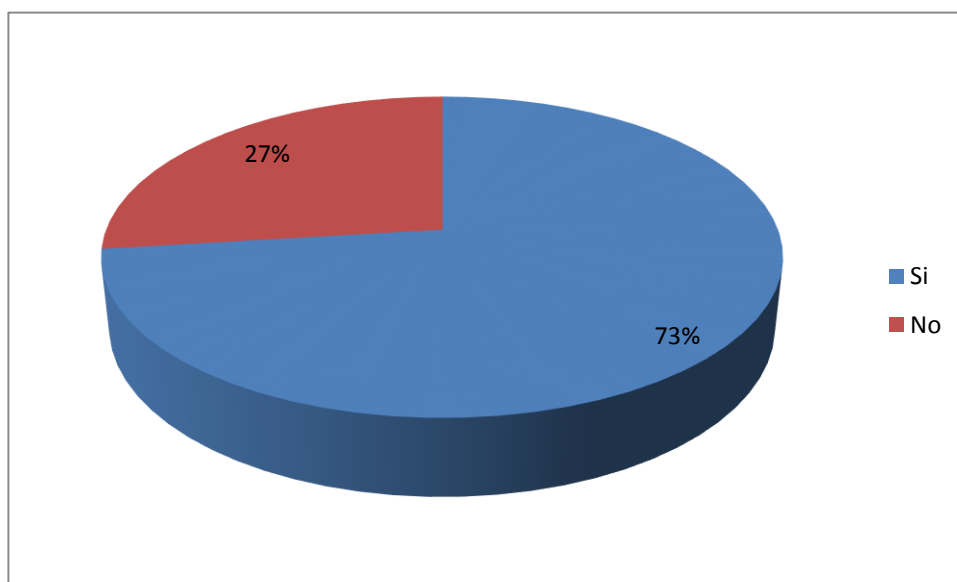
A la pregunta, en dónde son más baratos los insumos, el 46% refiere que en el Perú, el 23% en Ecuador y el 31% no contestó esta pregunta, .

Tabla 9: Registra perdida en los insumos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	19	73%
No	7	27%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 9: Registra perdida en los insumos



Fuente: Elaboración propia

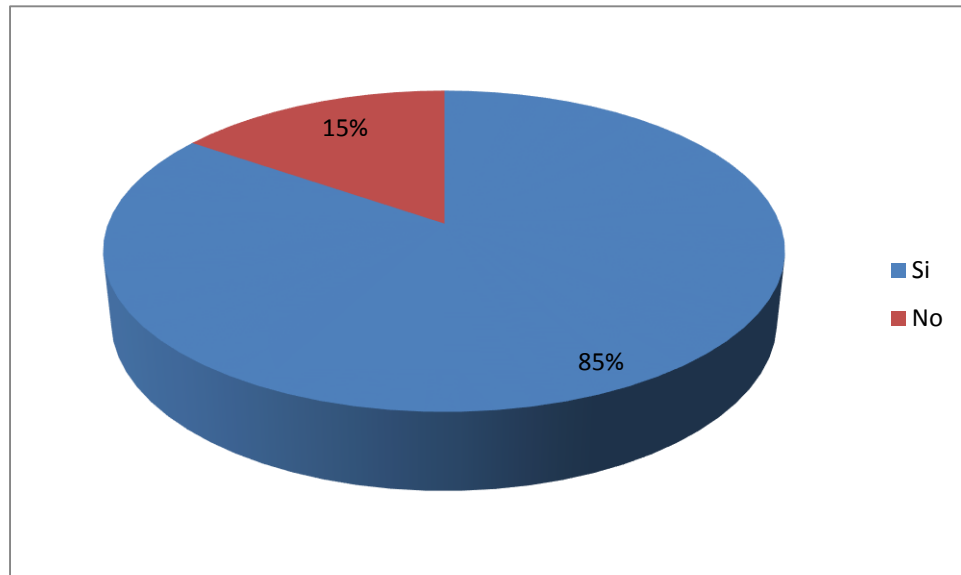
El 73% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, refieren que registran pérdidas en los insumos que utilizan en sus negocios.

Tabla 10: La calidad de sus platos depende de la calidad de los insumos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	22	85%
No	4	15%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 10: La calidad de sus platos depende de la calidad de los insumos



Fuente: Elaboración propia

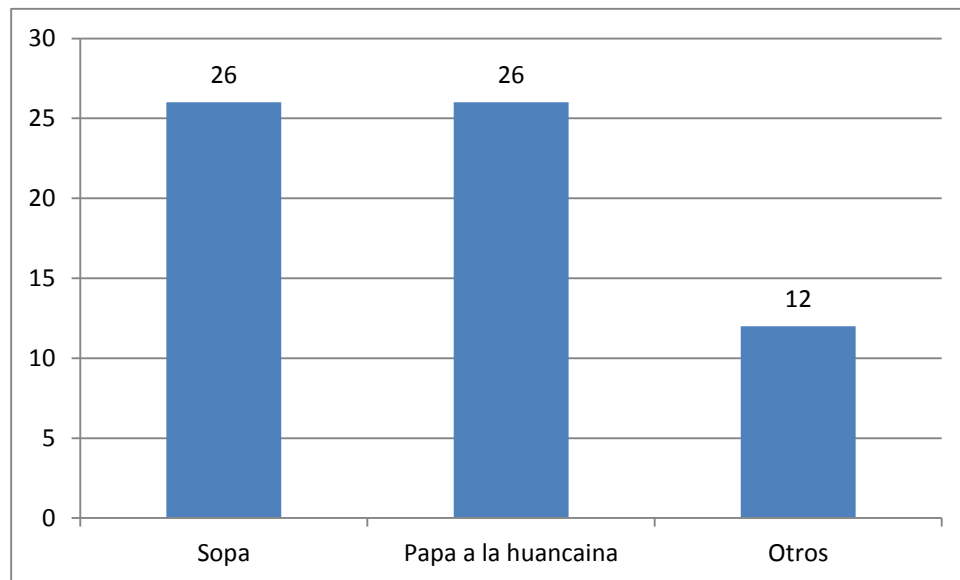
El 85% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, refieren que la calidad de sus platos depende de la calidad de los insumos.

Tabla 11: Platos que componen su menú: Entradas

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Sopa	26	100%
Papa a la huancaína	26	100%
Otros	12	46%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11: Platos que componen su menú: Entradas



Fuente: Elaboración propia

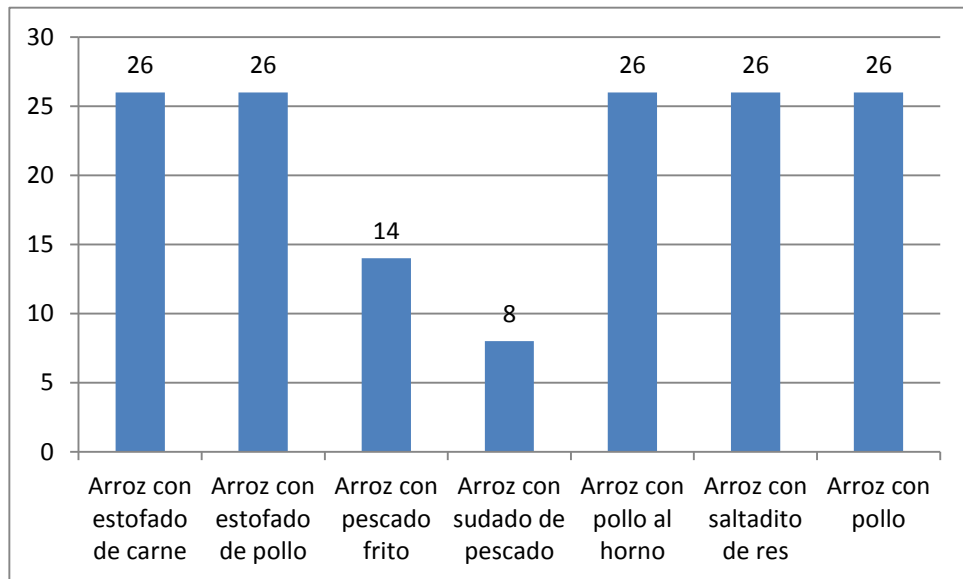
La sopa y la papa a la huancaína son los platos de entrada que mayormente ofrecen como parte del menú.

Tabla 12: Platos que componen su menú: Plato de fondo

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Arroz con estofado de carne	26	100%
Arroz con estofado de pollo	26	100%
Arroz con pescado frito	14	54%
Arroz con sudado de pescado	8	31%
Arroz con pollo al horno	26	100%
Arroz con saltadito de res	26	100%
Arroz con pollo	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 12: Platos que componen su menú: Plato de fondo



Fuente: Elaboración propia

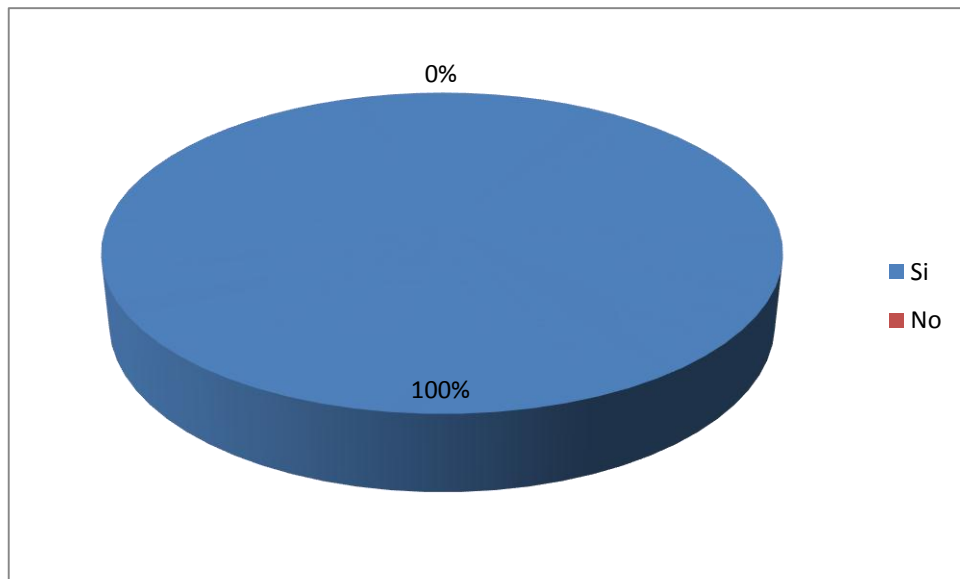
Arroz con estofado de carne, arroz con estofado de pollo, arroz con pollo al horno, arroz con saltado de res y arroz con pollo, son los platos de fondo que mayormente ofrecen como parte del menú.

Tabla 13: El menú incluye el refresco

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	26	100%
No	0	0%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13: El menú incluye el refresco



Fuente: Elaboración propia

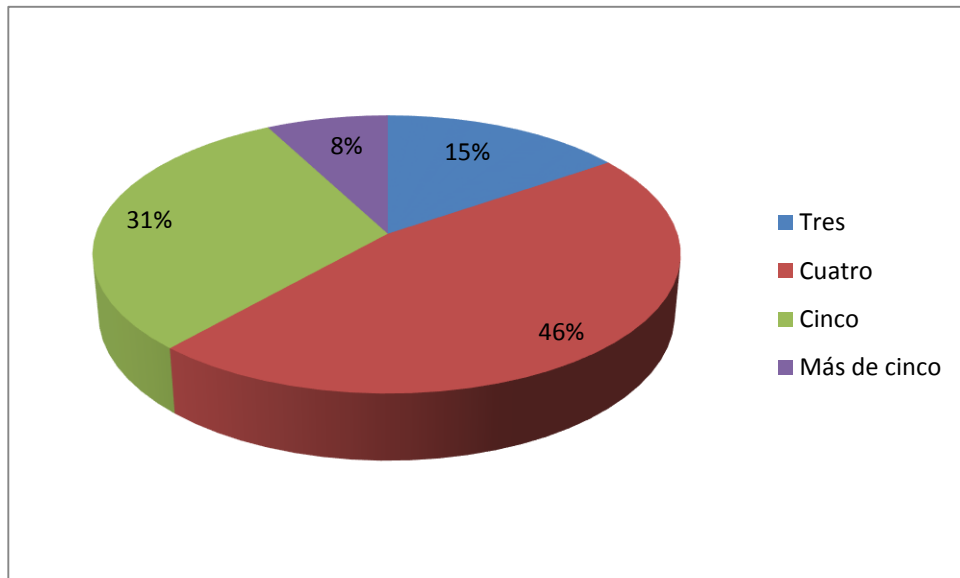
El 100% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, refieren que el refresco es parte integrante del menú que se oferta a los clientes.

Tabla 14: Cuántas personas laboran en la empresa

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Tres	4	15%
Cuatro	12	46%
Cinco	8	31%
Más de cinco	2	8%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14: Cuántas personas laboran en la empresa



Fuente: Elaboración propia

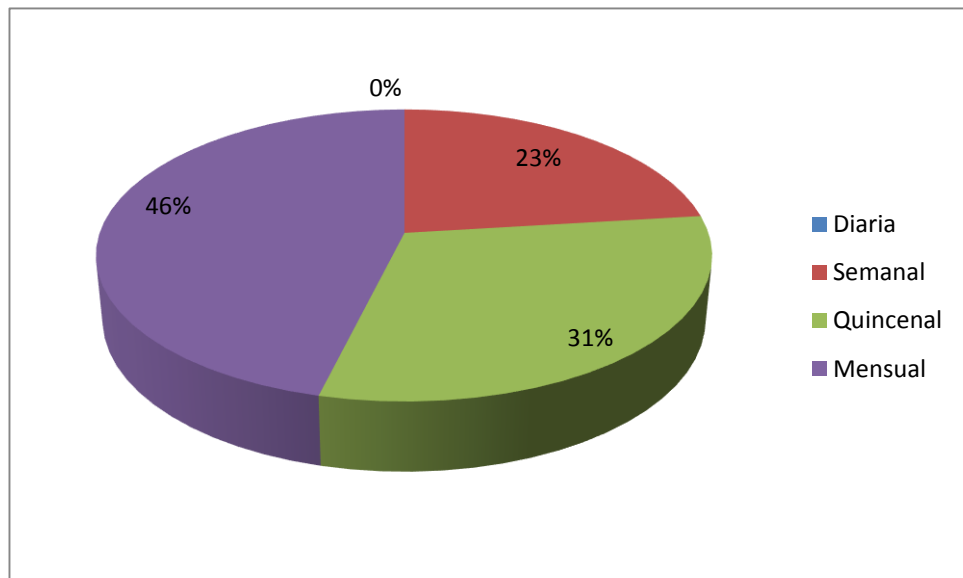
Los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, refieren que sus negocios cuentan con cuatro trabajadores (46%) y cinco trabajadores (31%).

Tabla 15: Frecuencia de la remuneración

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Diaria	0	0%
Semanal	6	23%
Quincenal	8	31%
Mensual	12	46%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15: Frecuencia de la remuneración



Fuente: Elaboración propia

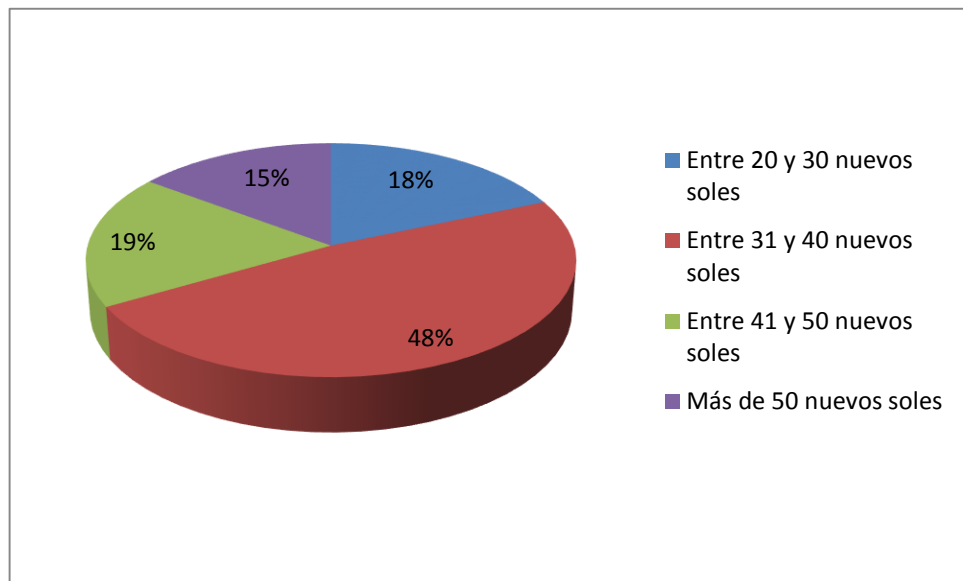
Los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, contestan que la frecuencia de pago de las remuneraciones a su personal es mensual (46%) y quincenal (31%).

Tabla 16: Remuneración del cocinero

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Entre 20 y 30 nuevos soles	5	19%
Entre 31 y 40 nuevos soles	13	50%
Entre 41 y 50 nuevos soles	5	19%
Más de 50 nuevos soles	4	15%
TOTAL	27	104%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 16: Remuneración del cocinero



Fuente: Elaboración propia

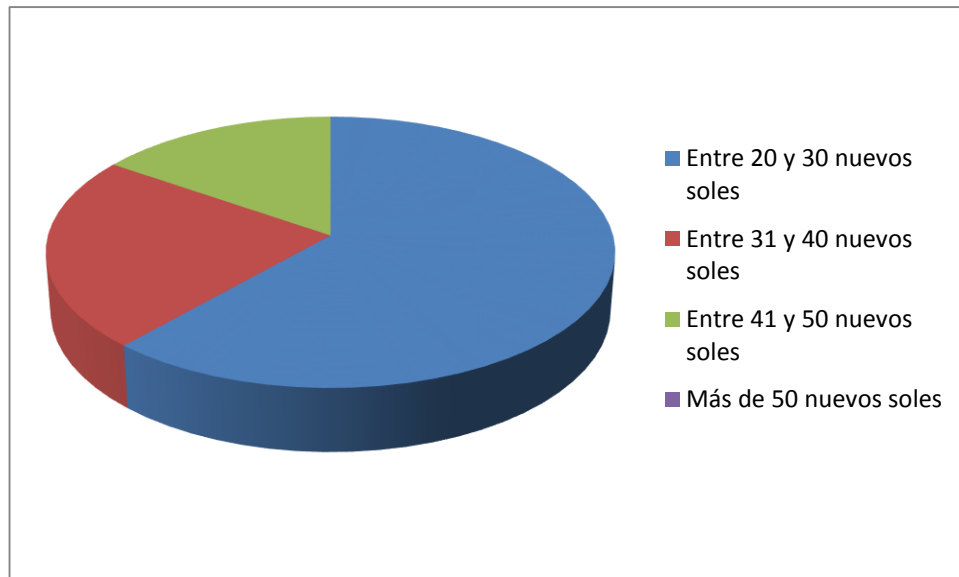
La remuneración diaria del cocinero es entre 31 y 40 nuevos soles diarios, en los negocios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.

Tabla 17: Remuneración del personal auxiliar

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Entre 20 y 30 nuevos soles	16	62%
Entre 31 y 40 nuevos soles	6	23%
Entre 41 y 50 nuevos soles	4	15%
Más de 50 nuevos soles	0	0%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 17: Remuneración del personal auxiliar



Fuente: Elaboración propia

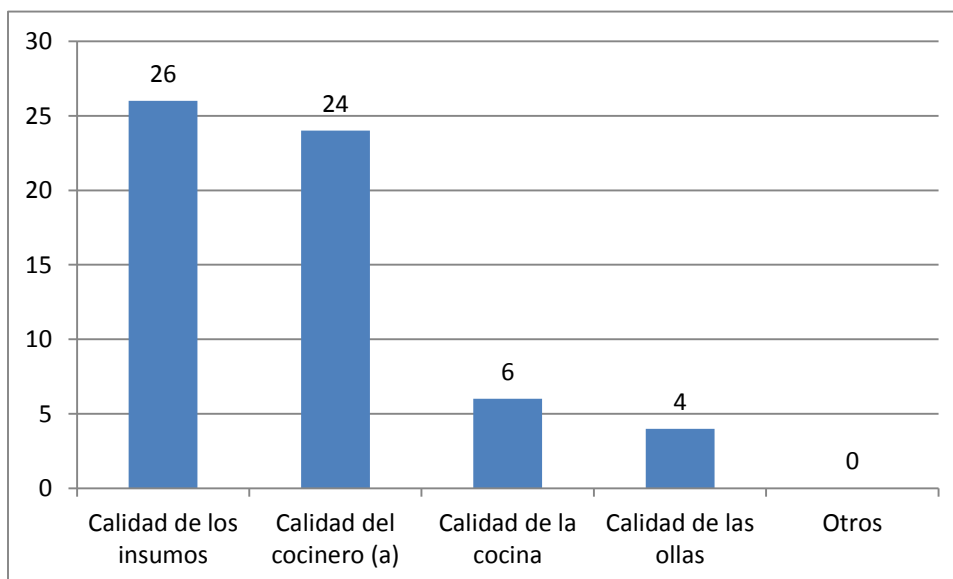
La remuneración diaria del personal auxiliar por lo general se encuentra entre 20 y 30 nuevos soles diarios, en los negocios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.

Tabla 18: La calidad de los platos depende de:

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Calidad de los insumos	26	100%
Calidad del cocinero (a)	24	92%
Calidad de la cocina	6	23%
Calidad de las ollas	4	15%
Otros	0	0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 18: La calidad de los platos depende de:



Fuente: Elaboración propia

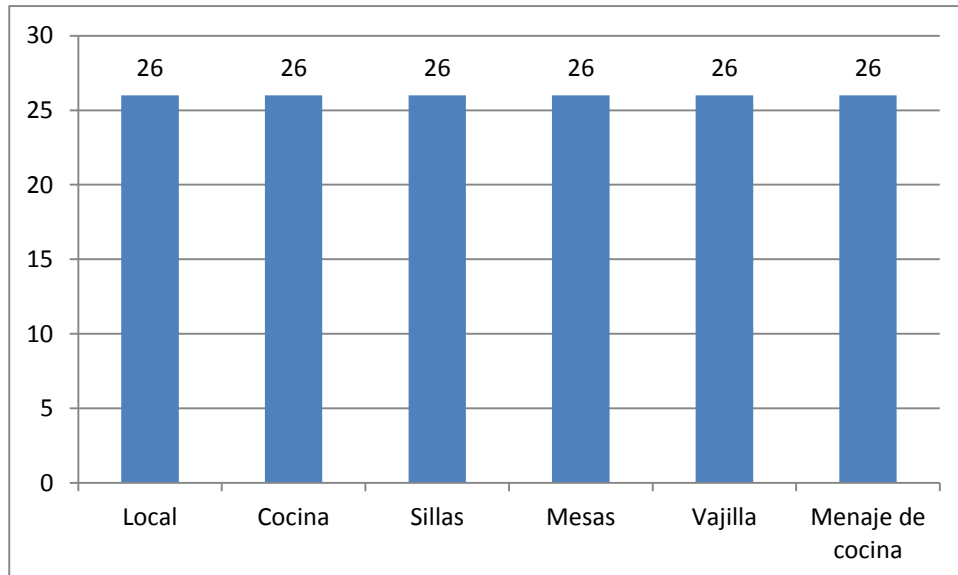
Los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, acotan que la calidad de los platos depende de la calidad de los insumos (100%) y de la experiencia de la calidad del cocinero (92%).

Tabla 19: Recursos de la empresa

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Local	26	100%
Cocina	26	100%
Sillas	26	100%
Mesas	26	100%
Vajilla	26	100%
Menaje de cocina	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 19: Recursos de la empresa



Fuente: Elaboración propia

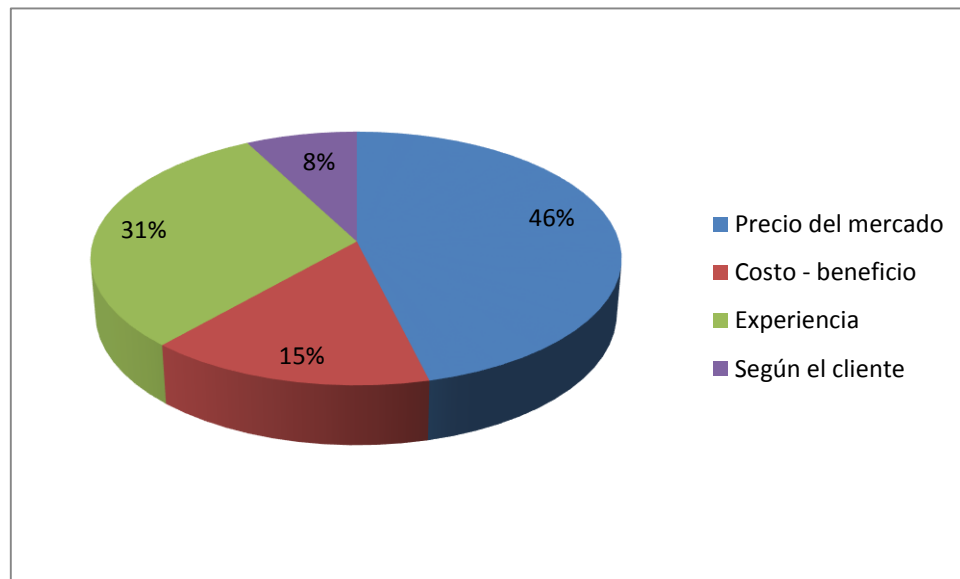
Los negocios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, cuentan con local, cocina, sillas, mesas, vajilla y todo el menaje de cocina para el desarrollo de sus actividades.

Tabla 20: Criterios para la fijación de precios

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Precio del mercado	12	46%
Costo – beneficio	4	15%
Experiencia	8	31%
Según el cliente	2	8%
Total	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 20: Criterios para la fijación de precios



Fuente: Elaboración propia

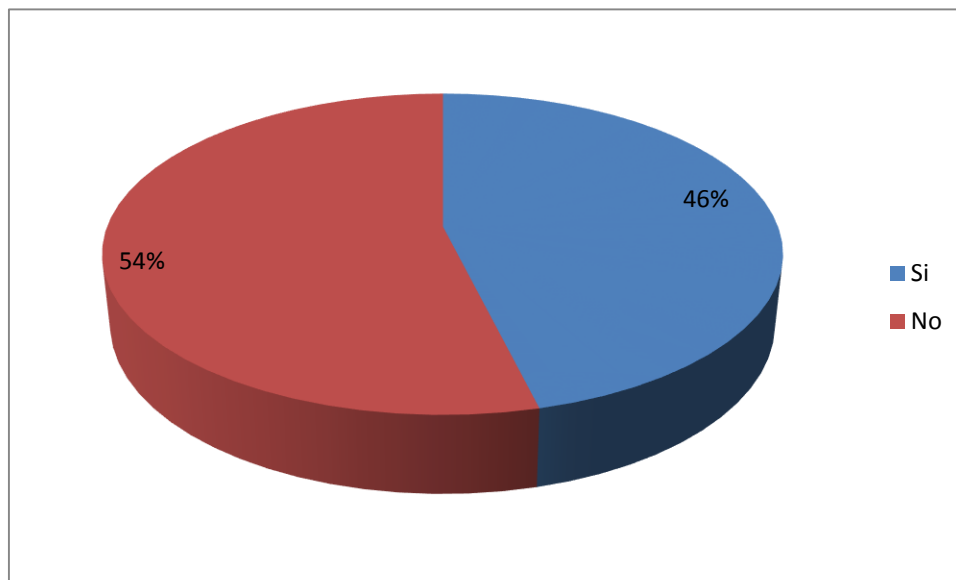
Los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, refieren que fijan sus precios en función al precio del mercado (46%), experiencia (31%) y costo – beneficio (15%).

Tabla 21: Considera adecuado el margen de ganancia

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	12	46%
No	14	54%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 21: Considera adecuado el margen de ganancia



Fuente: Elaboración propia

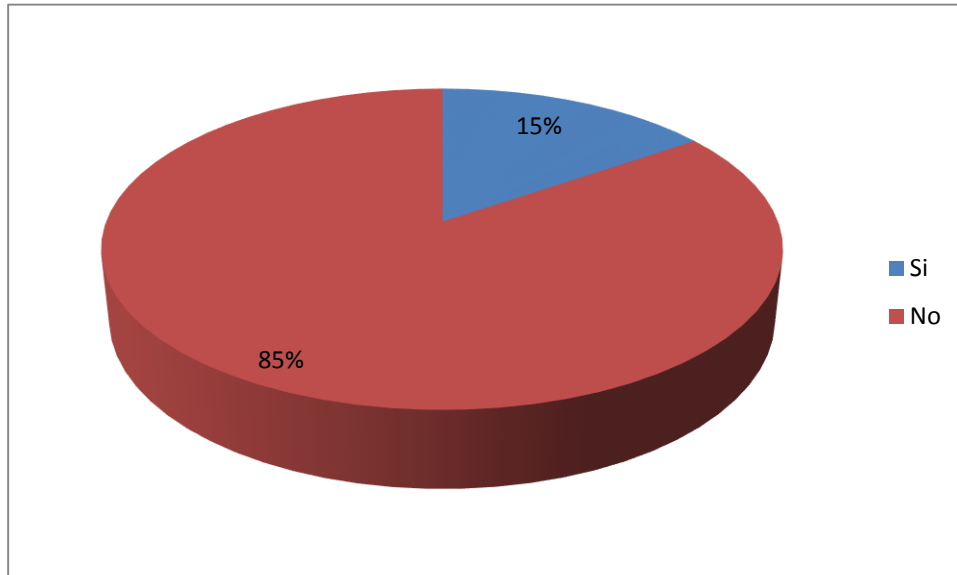
El 54% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes refieren que no es adecuado el margen de beneficio que obtienen, mientras que el 46% considera que si es adecuado.

Tabla 22: Aplica algún criterio para aplicar descuentos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	4	15%
No	22	85%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 22: Aplica algún criterio para aplicar descuentos



Fuente: Elaboración propia

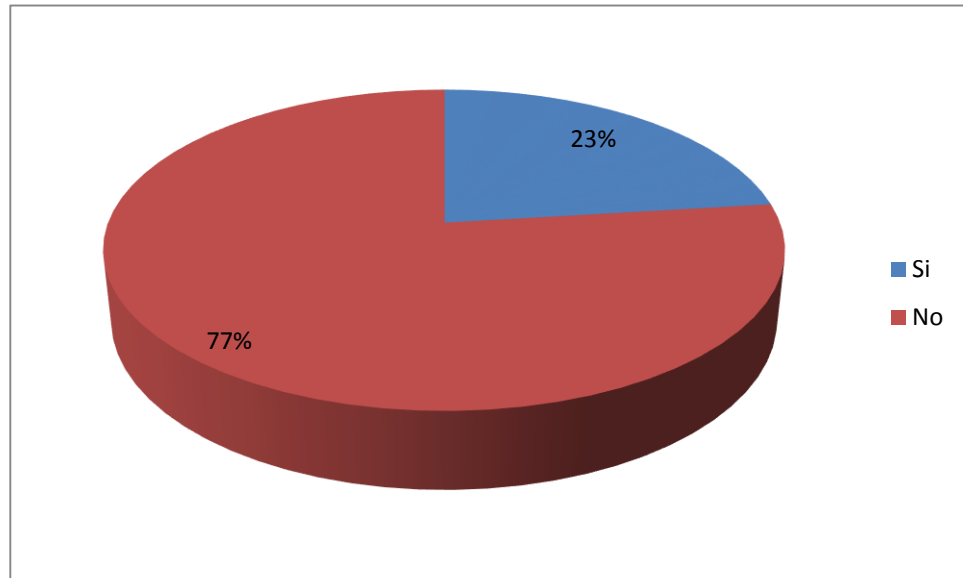
El 85% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes no aplica algún criterio para aplicar descuentos en la venta de sus productos.

Tabla 23: realiza una adecuada gestión de sus costos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	6	23%
No	20	77%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23: realiza una adecuada gestión de sus costos



Fuente: Elaboración propia

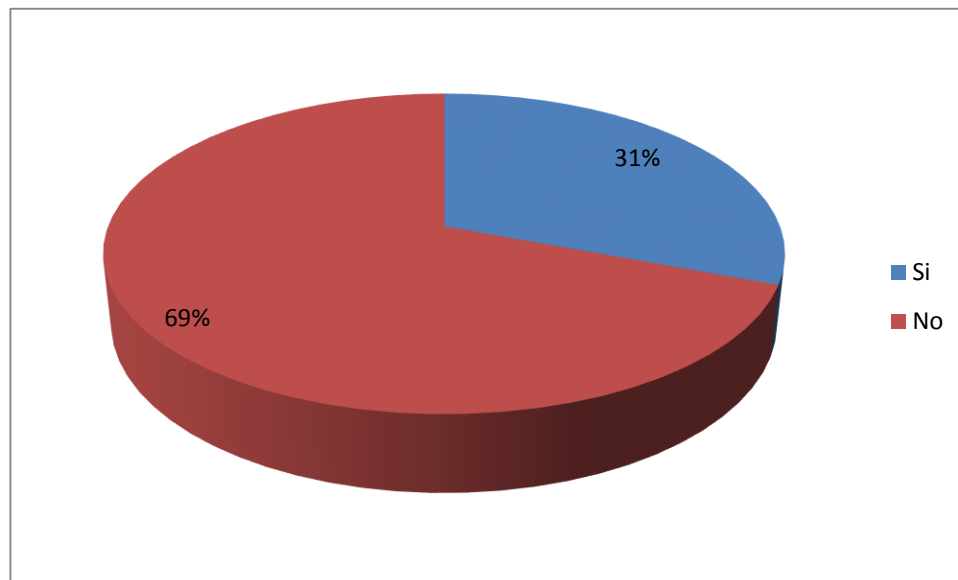
El 77% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes no realiza una adecuada gestión de sus costos.

Tabla 24: Calcula el costo de los platos que vende

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	8	31%
No	18	69%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 24: Calcula el costo de los platos que vende



Fuente: Elaboración propia

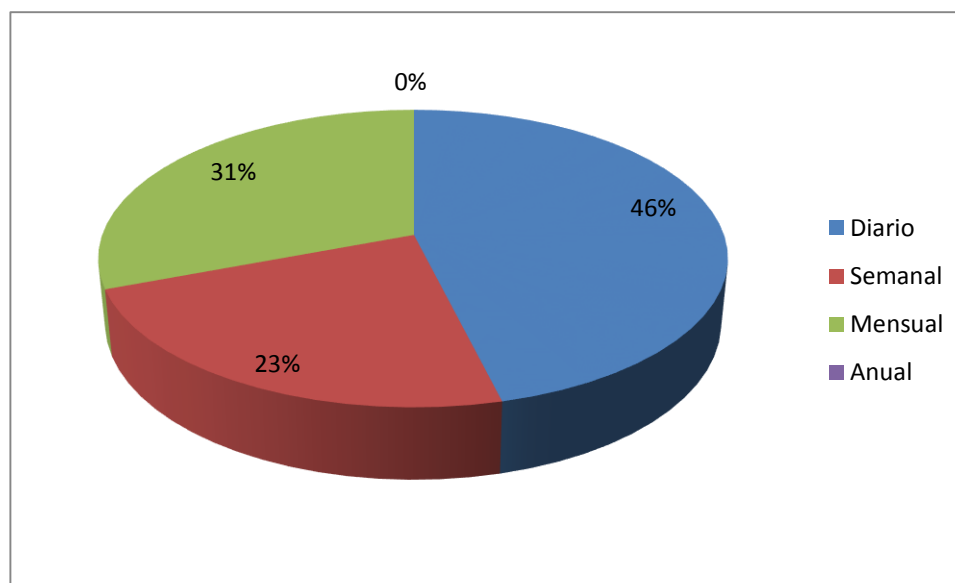
El 69% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes no calcula el costo de los platos que comercializa a sus clientes.

Tabla 25: Con qué frecuencia determina la ganancia del negocio

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Diario	12	46%
Semanal	6	23%
Mensual	8	31%
Anual	0	0%
Total	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 25: Con qué frecuencia determina la ganancia del negocio



Fuente: Elaboración propia

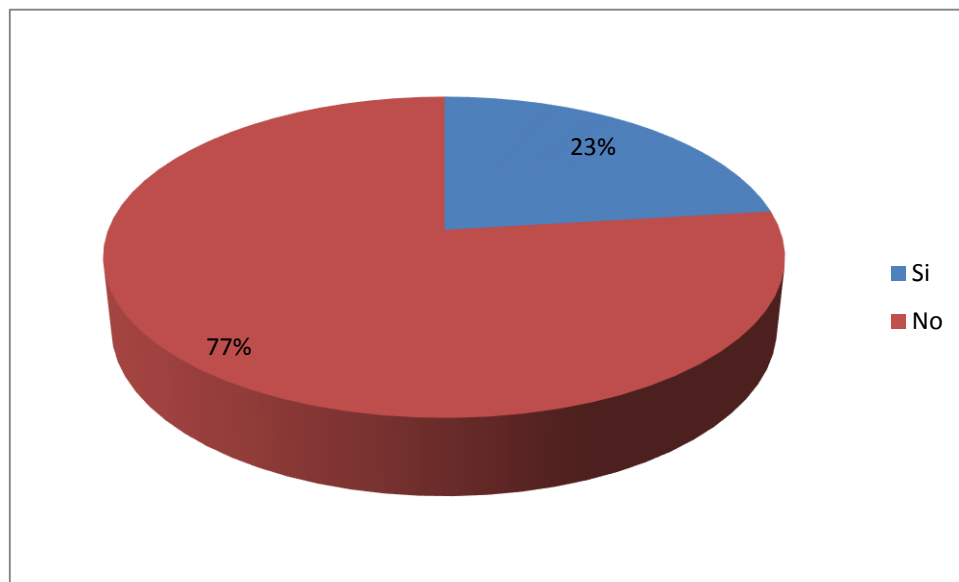
El 46% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes determina su ganancia diariamente, el 31% mensual y el 23% semanal.

Tabla 26: Elabora un presupuesto de ingresos y gastos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	6	23%
No	20	77%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 26: Elabora un presupuesto de ingresos y gastos



Fuente: Elaboración propia

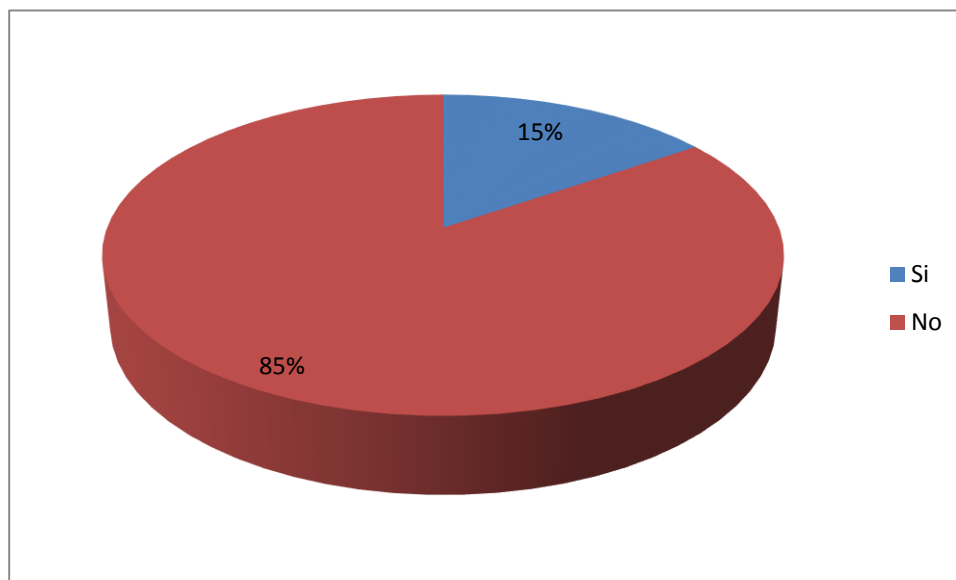
El 77% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes no elabora un presupuesto de ingresos y gastos en sus negocios.

Tabla 27: La empresa cuenta con un administrador

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	4	15%
No	22	85%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 27: La empresa cuenta con un administrador



Fuente: Elaboración propia

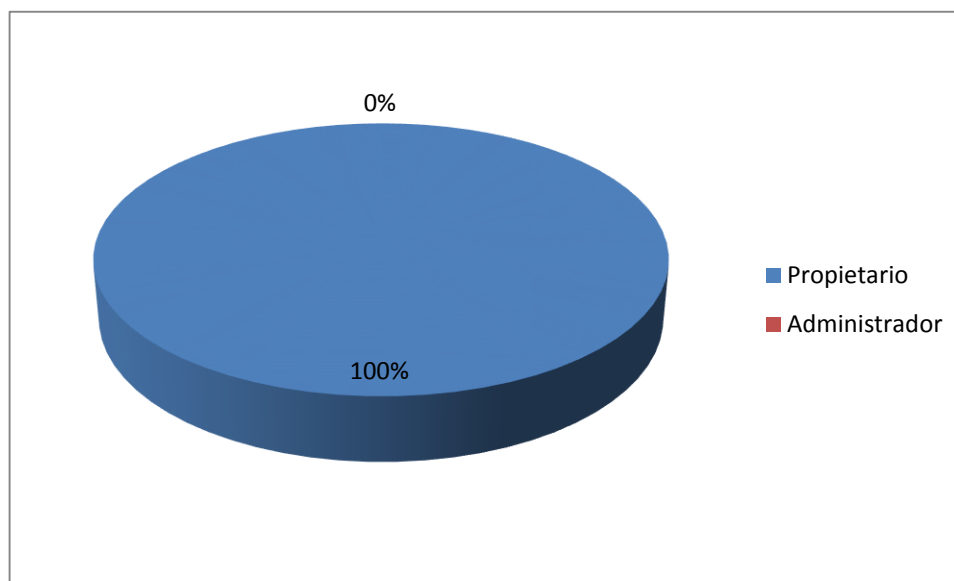
El 85% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes no cuenta con un administrador en sus negocios.

Tabla 28: Quién toma las decisiones en la empresa

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Propietario	26	100%
Administrador	0	0%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 28: Quién toma las decisiones en la empresa



Fuente: Elaboración propia

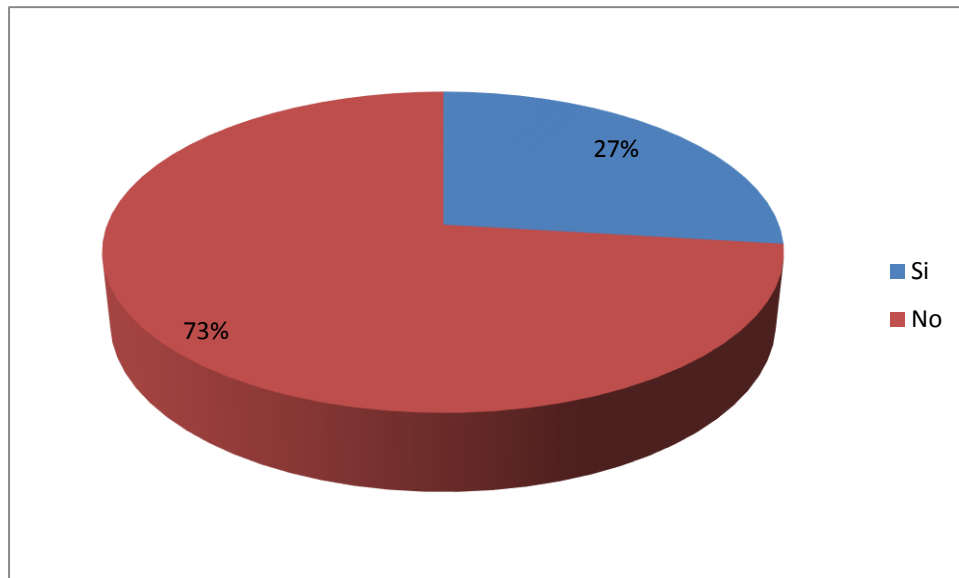
El 100% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes contestan que son ellos como propietarios los que toman las decisiones en la empresa.

Tabla 29: Realiza actividades de promoción de la empresa

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	7	27%
No	19	73%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 29: Realiza actividades de promoción de la empresa



Fuente: Elaboración propia

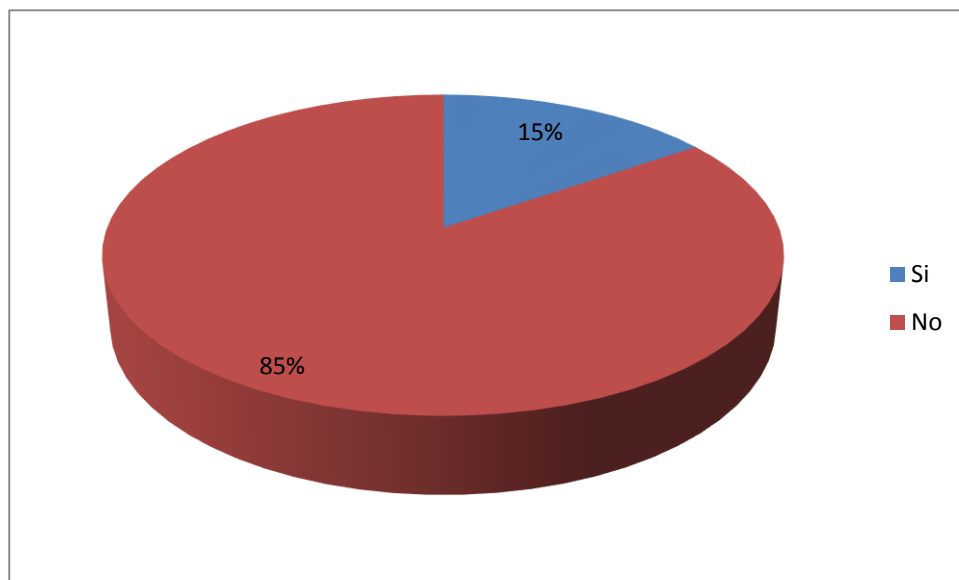
El 73% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes no realiza actividades de promoción de su empresa.

Tabla 30: Estaría dispuesto a que un estudiante de contabilidad le ayude en el cálculo de sus costos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Si	4	15%
No	22	85%
TOTAL	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 30: Estaría dispuesto a que un estudiante de contabilidad le ayude en el cálculo de sus costos



Fuente: Elaboración propia

El 85% de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes no están dispuestos a que un estudiante de contabilidad determine el costo de sus productos que ofrece al público.

GESTIÓN DE LOS COSTOS

Para que los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, realicen una adecuada gestión de sus costos y que contribuyan en optimizar la toma de decisiones en cuanto a fijación de precios y márgenes de rentabilidad, es necesario diseñar y aplicar una metodología que permita calcular el costo de los platos que componen el menú diario que ofrecen a sus clientes, en este sentido se ha contado con la información proporcionada por uno de los microempresarios que realiza su actividad en una de las zonas céntricas del distrito de Tumbes, para calcular el costo. La información obtenida corresponde a una base promedio de ventas diarias y a los platos que por lo general tienen mucha aceptación en los clientes y raras veces se producen rechazos, en este sentido se ha aplicado la siguiente metodología:

- 1) Se han identificado y valorado los insumos que son necesarios para la preparación de los platos, elaborándose un cuadro para cada uno de ellos: Costos de los insumos, para la elaboración de 25 platos de pollo al vino, arroz con pollo, estofado de res, pollo al horno, así como para 75 porciones de arroz, papa a la huancaína, sopa de pollo o res y fresco.
- 2) Se han identificado y valorado los activos fijos del negocio, a los cuales se les ha estimado su vida útil para aplicar el método de depreciación de línea recta, la cual se ha calculado por día y se presenta en un cuadro: Costo de la depreciación de los activos fijos.
- 3) Se han identificado y valorado los servicios que se consumen en un mes, incluyendo el alquiler del local, energía eléctrica, agua, teléfono, movilidad y otros que son necesarios para la realización de las operaciones del negocio, se calcula mensualmente y se aplican por día. Se presenta en un cuadro: Costo de los servicios.

- 4) Se han calculado las bases de distribución o prorrata, para asignar los costos fijos, el costo de los platos de entrada que componen el menú, el costo del refresco y el costo del arroz, se presentan en un cuadro: Bases de distribución.
- 5) Se presenta en cuadros el costo de los platos que componen el menú diario, el costo unitario y el margen de beneficio.

Cuadro 1: Costo de los Insumos – Pollo al Vino

INSUMOS	MEDIDA	CANTIDAD	C.UNIT.	TOTAL
Pollo	KG	4.00	7.50	30.00
Cebolla	Unidad	0.50	2.00	1.00
Pimiento	Unidad	2.00	1.00	2.00
Ajos	KG	0.25	18.00	4.50
Vino tinto	Unidad	1.00	15.00	15.00
Aceite	Unidad	0.25	8.00	2.00
ajino moto	Unidad	5.00	0.10	0.50
Culantro	Ato	0.50	4.00	2.00
Comino	Unidad	5.00	0.10	0.50
Costo total				57.50

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2: Costo de los Insumos – Arroz con pollo

INSUMOS	MEDIDA	CANTIDAD	C.UNIT.	TOTAL
Carne de pollo	KG	4.00	7.50	30.00
Arroz	KG	3.00	2.50	7.50
Zanahoria	KG	1.00	2.00	2.00
Alverja	KG	1.00	6.00	6.00
Culantro	Ato	0.25	4.00	1.00
Palillo	Unidad	5.00	0.10	0.50
Ajos	KG	0.25	18.00	4.50
Cebolla	KG	1.00	2.00	2.00
Pimiento	Unidad	2.00	1.00	2.00
Ají escabeche	KG	0.25	6.00	1.50
Aceite	Litro	0.25	8.00	2.00
Ajino moto	Unidad	3.00	0.10	0.30
Comino	Unidad	3.00	0.10	0.30
Caldo maggi	Unidad	1.00	1.00	1.00
Costo total				60.60

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3: Costo de los Insumos – Estofado de res

INSUMOS	MEDIDA	CANTIDAD	C.UNIT.	TOTAL
Carne de res	KG	4.00	15.00	60.00
Ají escabeche	KG	0.25	6.00	1.50
Pimiento	Unidad	2.00	1.00	2.00
Culantro	Ato	0.25	4.00	1.00
Aceite	Litro	0.13	8.00	1.00
Vinagre	Botella	0.13	6.00	0.75
ajino moto	Unidad	3.00	0.10	0.30
Sibarita	Unidad	3.00	0.10	0.30
Comino	Unidad	3.00	0.10	0.30
Costo total				67.15

Cuadro 4: Costo de los Insumos – Pollo al horno

INSUMOS	MEDIDA	CANTIDAD	C. UNIT.	TOTAL
Pollo	KG	4.00	8.00	32.00
Ajos	KG	0.13	18.00	2.25
Vinagre	Litro	0.25	6.00	1.50
ajino moto	Unidad	5.00	0.10	0.50
Sibarita	Unidad	5.00	0.10	0.50
Ají panca	Unidad	1.00	3.00	3.00
Comino	Unidad	5.00	0.10	0.50
Hongo y laurel	Unidad	1.00	2.00	2.00
Total costo				42.25

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 5: Costo de los Insumos – Sopa de pollo

INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD	C.UNIT.	TOTAL
Pollo	KG	2.50	4.00	10.00
Papa chaucha	KG	2.00	3.00	6.00
Papa canchan	KG	1.50	2.00	3.00
Fideos	KG	1.00	3.00	3.00
Orégano	U	1.00	0.50	0.50
ajino moto	U	3.00	0.10	0.30
Caldo maggi	U	2.00	1.00	2.00
Costo				24.80

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 6: Costo de los Insumos – Arroz

INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD	C. UNIT.	TOTAL
Arroz	KG	6.00	2.50	15.00
Ajos	KG	0.13	18.00	2.25
Agua	litros	6.00	0.50	3.00
Aceite	litros	1.00	8.00	8.00
Costo total				28.25

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 7: Costo de los Insumos – Papa a la huancaína

INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD	C. UNIT.	TOTAL
Papa	KG	6.00	1.50	9.00
Leche	Unid	3.00	3.20	9.60
Ají escabeche	KG	0.13	6.00	0.75
Galletas	Unid	6.00	0.20	1.20
Palillo	Unidad	5.00	0.10	0.50
Aceituna	Kg	0.25	10.00	2.50
Huevos	Unid	8.00	0.33	2.67
Queso	Kg	0.25	14.00	3.50
Costo				29.72

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8: Costo de los Insumos – Refresco

INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD	C. UNIT.	TOTAL
Maíz Morado	KG	3.00	3.00	9.00
Limones	Ciento	0.13	10.00	1.25
Azúcar	KG	2.50	2.40	6.00
Agua	Litros	15.00	0.50	7.50
Costo				23.75

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 9: Cálculo de las depreciaciones

DETALLE	N°	C.U	TOTAL	VIDA ÚTIL	MES	DÍA
Congeladores	1	2,500.00	2,500.00	10 años	20.83	0.69
Televisores	1	1,500.00	1,500.00	10 años	12.50	0.42
Ventiladores	4	120	480.00	2 años	20.00	0.67
Platos	50	5	250.00	1 año	20.83	0.69
Vasos	50	3	150.00	6 meses	75.00	2.50
Cubiertos	50	2	100.00	1 año	8.33	0.28
Jarras 1.5 lts	10	12	120.00	1 año	10.00	0.33
Cucharones	2	15	30.00	1 año	2.50	0.08
Ollas	4	45	180.00	1 año	15.00	0.50
Porta platos	3	30	90.00	1 año	7.50	0.25
Porta cucharas	10	12	120.00	1 año	10.00	0.33
Sartén	2	35	70.00	1 año	5.83	0.19
Manteles plásticos	12	15	180.00	1 año	15.00	0.50
Manteles de tela	12	25	300.00	1 año	25.00	0.83
Cocinas	2	600	1,200.00	5 años	20.00	0.67
Mesas	10	150	1,500.00	5 años	25.00	0.83
Reposteros	1	160	160.00	10 años	1.33	0.04
Sillas	40	50	2,000.00	5 años	33.33	1.11
Tinas	3	15	45.00	01 año	3.75	0.13
Bidones de gas	2	100	200.00	10 años	1.67	0.06
Costo de activos depreciables			11,175.00		333.42	11.11

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 9: Cálculo del costo de los servicios

DETALLE	MES	DÍA
Alquiler	1500	50.00
Movilidad	150	5.00
Energía eléctrica	180	6.00
Agua	80	2.67
Material de limpieza	50	1.67
Suministros para cocina	50	1.67
Sal	10	0.33
Gas	120	4.00
01 cocinera	1,500.00	50.00
01 ayudantes de cocina	1,200.00	40.00
Administrador	1,500.00	50.00
2 Atención a clientes	1,900.00	63.33
Teléfono	120	4.00
Total	8,360.00	278.67

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 10: Resumen de los costos fijos

DETALLE	IMPORTE
Costos Fijos día	278.67
Bienes depreciables	11.11
Total costos indirectos	289.78

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 11: Asignación de los costos fijos

DETALLE	INSUMOS	BASE	COSTO FIJO
POLLO AL VINO	57.50	0.25	73.24
ARROZ CON POLLO	60.60	0.27	77.19
ESTOFADO DE RES	67.15	0.30	85.53
POLLO AL HORNO	42.25	0.19	53.82
Total	227.50	1.00	289.78

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 12: Asignación del costo del refresco

DETALLE	INSUMOS	BASE	REFRESCO
POLLO AL VINO	57.50	0.25	6.00
ARROZ CON POLLO	60.60	0.27	6.33
ESTOFADO DE RES	67.15	0.30	7.01
POLLO AL HORNO	42.25	0.19	4.41
Total	227.50	1.00	23.75

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 13: Asignación del costo del arroz

DETALLE	N° PLATOS	BASE	ARROZ
POLLO AL VINO	25.00	0.33	9.42
ESTOFADO DE RES	25.00	0.33	9.42
POLLO AL HORNO	25.00	0.33	9.42
Total	75.00	1.00	28.25

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 14: Asignación del costo de la papa a la huancaína

DETALLE	INSUMOS	BASE	PAPA HUANCAÍNA
POLLO AL VINO	57.50	0.58	17.13
POLLO AL HORNO	42.25	0.42	12.59
TOTAL	99.75	1.00	29.72

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 15: Asignación del costo de la sopa

DETALLE	INSUMOS	BASE	SOPA
ARROZ CON POLLO	60.60	0.47	11.76
ESTOFADO DE RES	67.15	0.53	13.04
TOTAL	127.75	1.00	24.80

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 16: Costo total del menú diario

DETALLE	INSUMOS	COSTOS FIJOS	ARROZ	REFRES	SOPA	PAPA HC	TOTAL
POLLO AL VINO	57.50	73.24	9.42	6.00		17.13	163.29
ARROZ CON POLLO	60.60	77.19		6.33	11.76		155.88
ESTOFADO DE RES	67.15	85.53	9.42	7.01	13.04		182.15
POLLO AL HORNO	42.25	53.82	9.42	4.41		12.59	122.48
Total	227.50	289.78	28.25	23.75	24.80	29.72	623.80

Fuente: Elaboración propia

Los costos fijos representan el 46.45% = $289.78 / 623.80$ y el costo de los insumos de 53.55%

Cuadro 17: Costo unitario del menú diario

DETALLE	INSUMOS	COSTO FIJO	ARROZ	REFRES	SOPA	PAPA HUANC	TOTAL
POLLO AL VINO	2.30	2.93	0.38	0.24		0.69	6.53
ARROZ CON POLLO	2.42	3.09	0.00	0.25	0.47		6.24
ESTOFADO DE RES	2.69	3.42	0.38	0.28	0.52		7.29
POLLO AL HORNO	1.69	2.15	0.38	0.18		1.13	5.53
Total	2.28	2.90	0.28	0.24	0.25	0.45	6.39

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 18: Rentabilidad del menú diario

DETALLE	PV	C.U.	UTILIDAD
Pollo al vino con arroz, papa a la huancaína más refresco	9.00	6.53	2.47
Arroz con pollo, más sopa, más refresco	9.00	6.24	2.76
Estofado de res, más sopa, más refresco	9.00	7.29	1.71
Pollo al horno, más papa a la huancaína, más refresco	9.00	5.53	3.47
Total	9.00	6.39	2.61

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 19: Rentabilidad % del menú diario

DETALLE	RENTAB.	%
Pollo al horno, más papa a la huancaína, más refresco	3.47	33%
Arroz con pollo, más sopa, más refresco	2.76	27%
Pollo al vino con arroz, papa a la huancaína más refresco	2.47	24%
Estofado de res, más sopa, más refresco	1.71	16%
	10.42	100%

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 20: Rentabilidad diaria

DETALLE	Ventas	Costos	UTILIDAD
Pollo al horno, más papa a la huancaína, más refresco	225.00	122.48	102.52
Arroz con pollo, más sopa, más refresco	225.00	155.88	69.12
Pollo al vino con arroz, papa a la huancaína más refresco	225.00	163.29	61.71
Estofado de res, más sopa, más refresco	225.00	182.15	42.85
Total	900.00	623.80	276.20

Fuente: Elaboración propia

Rentabilidad del negocio = $276.20 / 900.00 = 31\%$ para una venta de 100 menús diarios, considerando solo la oferta de cuatro platos; Pollo al vino, con una porción de arroz más papa a la huancaína, pollo al horno con una porción de arroz más papa a la huancaína, arroz con pollo más sopa y estofado de res con una porción de arroz más sopa, todos los platos incluyen refresco.

4.2 Discusión de resultados

Con respecto al primer objetivo específico elaborar un diagnóstico de la situación actual de la actividad de preparación de alimentos en el distrito de Tumbes, se determinó que el 85% tiene una antigüedad menor a los 10 años, los empresarios no aplican ningún criterio para aplicar descuentos en la venta de sus productos (85%), no realizan una adecuada gestión de sus costos (77%), no calculan el costo de los platos que comercializa a sus clientes (69%), el 46% determina su ganancia diariamente. El 77% no elabora un presupuesto de ingresos y gastos en sus negocios y no cuentan con un administrador (100%) y son ellos los que toman las decisiones (100%), no realizan actividades de promoción (73%) y el 85% no están dispuestos a que un estudiante de contabilidad determine el costo de sus productos que ofrece al público.

Los platos que mayormente conforman el menú diario son, sopa o papa a la huancaína como platos de entrada, el arroz con estofado de carne, arroz con estofado de pollo, arroz con pollo al horno, arroz con saltado de res y arroz con pollo como platos de platos de fondo, más el refresco. Fijan sus precios en función al precio del mercado (46%), experiencia (31%) y costo – beneficio (15%), no siendo adecuado el margen de beneficio que obtienen (54%), Situación que concuerda a la encontrada por Barbosa y Portillo (2014), en su investigación “Selección de una estructura de contabilidad de costos para el restaurante uq uku” cuando refieren que no existe contabilidad de costos, falta organización financiera, falta de inversión en la publicidad. De igual manera Peralta (2016), en su investigación “Aplicación de un sistema de costos para mejorar la rentabilidad del restaurant J&L S.A.C, indican que la empresa tiene una antigüedad de 6 años de funcionamiento y ofrece el servicio de desayunos, almuerzos y cenas todos los días. No aplica ningún método o sistema de costos conocido, los precios se fijan de acuerdo al menú del día, teniendo en cuenta la cantidad de ingredientes a utilizar y precios de los productos.

El segundo objetivo específico es determinar la incidencia del costo variable en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, al respecto, Ramírez (2004), señala que los costos variables son aquellos costos que se modifican, cambian o fluctúan en relación directa al volumen de producción, como los insumos y los materiales empleados en el proceso de producción fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo en la elaboración del producto. Los resultados indicaron que los materiales empleados o insumos utilizados en la preparación de alimentos, son comprados en el mercado local, por el propietario (54%) y el cocinero (38%), utilizan carne de res, de pollo y en menor proporción la carne de pescado, arroz, papa, aceite ajos y otros dependiendo de los platos que conforman el menú diario, las compras son diarias y al por menor, siendo el precio de los insumos es determinante para la elección del menú, registran pérdidas en los insumos y la calidad de sus platos depende de la calidad de los insumos y experiencia del cocinero. De acuerdo con el cálculo realizado en la investigación, el costo de los materiales directos o insumos utilizados en la actividad de preparación de alimentos del distrito de Tumbes representa el 53.55% del costo total.

El tercer objetivo específico se orientó a verificar la incidencia del costo fijo en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes, Ramírez (2004), “indica que los costos fijos constituyen los costos que permanecen constantes en un periodo determinado, independientemente de los cambios en el volumen de las operaciones, son costos semivariantes aquellos que permanecen constantes dentro de ciertos límites de modificación en el volumen de operaciones de la empresa, cambiando solamente cuando rebasa aquellos límites”.

De acuerdo con la investigación la remuneración que percibe el cocinero y el ayudante, por lo general, permanecen fijos en este tipo de negocio de venta de alimentos preparados en la modalidad de menú diario, por lo que se asignaron como costo fijo, los resultados

indican que este tipo de negocios cuentan entre cuatro trabajadores (46%) y cinco trabajadores (31%), la frecuencia de pago de las remuneraciones a su personal es mensual (46%) y quincenal (31%). La remuneración diaria del cocinero es entre 31 y 40 nuevos soles diarios y del personal auxiliar por lo general se encuentra entre 20 y 30 nuevos soles diarios. Los negocios cuentan con local, cocina, sillas, mesas, vajilla y todo el menaje de cocina para el desarrollo de sus actividades.

De acuerdo con el cálculo realizado en la investigación, el costo fijo determinado en la actividad de preparación de alimentos del distrito de Tumbes representa el 46.45% del costo total, siendo el costo del local, cocinero, ayudantes y personal de atención a clientes el costo fijo más significativos. El margen de rentabilidad es del 31%.

CONCLUSIONES

1. Los negocios de preparación de alimentos en el distrito de Tumbes, por lo general cuentan con una antigüedad no mayor a los 10 años, no realizan una adecuada gestión de sus costos, determinan su ganancia por día, no elaboran presupuesto de ingresos y gastos, los propietarios administran y toman las decisiones del negocio, no realizan actividades de promoción y no están dispuestos a que un estudiante de contabilidad determine el costo de los productos que ofrecen a sus clientes.
2. Los platos que conforman el menú diario son, sopa o papa a la huancaína como platos de entrada, el arroz con estofado de carne, arroz con estofado de pollo, arroz con pollo al horno, arroz con saltado de res y arroz con pollo, como platos de platos de fondo, más el refresco. Fijan sus precios en función al precio del mercado.
3. Los costos variables están representados por los insumos que utilizan en la preparación de alimentos, los que son comprados diariamente en el mercado local por el propietario, utilizan carne de res, de pollo y en menor proporción la carne de pescado, además, arroz, papa, aceite ajos, entre otros. El precio de los insumos es importante en la fijación de los precios, calidad y sabor de los platos, más la experiencia del cocinero, su incidencia es del 53.55% en el costo del menú.

4. El costo fijo está representado por la remuneración que percibe el cocinero y se encuentra entre 31 y 40 nuevos soles por día, el ayudante percibe entre 20 y 30 nuevos soles, más dos personas para atención del público. Los negocios cuentan con un local, cocina, sillas, mesas, vajilla y todo el menaje de cocina para el desarrollo de sus actividades. El costo fijo incide con el 46.45% del costo total y el margen de rentabilidad es del 31%.

RECOMENDACIONES

1. A los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos, para que se capaciten en temas relaciones con gestión de costos, presupuesto y marketing, de tal manera que puedan administrar adecuadamente sus negocios.
2. A los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos para que ofrezcan a sus clientes una amplia variedad de platos con la finalidad de hacer más atractivo su menú diario y mayores posibilidades en la captación de los clientes.
3. A los microempresarios y personas interesadas en el negocio de preparación de alimentos para que tomen en cuenta que los costos variables representan el 53.55% del costo del menú, conformado por el costo de todos los insumos.
4. A los microempresarios y personas interesadas en el negocio de preparación de alimentos para que consideren que el costo fijo en estos negocios, está representado por la remuneración del cocinero, el ayudante, dos personas para atención del público, el local, cocina, sillas, mesas, vajilla y todo el menaje de cocina para el desarrollo de sus actividades. Representando el 46.45% del costo total y el margen de rentabilidad del 31%.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, A. (2015), *Incidencia del sistema de Presupuesto en la gestión económica y financiera en el sector de Restaurantes, de la provincia de Piura*. Universidad Nacional de Trujillo.
- Alfaro W. (2015). *Los mecanismos del control interno administrativo y su impacto en los resultados de gestión de los restaurantes de la provincia de Ayábaca - Piura*. Universidad Los Ángeles de Chimbote.
- Arévalo, K. (2015). *Los mecanismos de control interno y su impacto en los resultados de gestión de los restaurantes de carnes y parrilladas de la ciudad de Sullana*. Piura.
- Apaza Meza, M. (2003). *Costos: Herramienta para incrementar la rentabilidad y la competitividad empresarial*. Lima. Real editores.
- Arizola, T. y Rugel, Y. (2002). *Propuesta de un Sistema de Costos ABC en las agencias de viajes y turismo de la Región Tumbes*. Universidad Nacional de Tumbes. Perú.
- Backer, Jacobsen y Ramírez Padilla (1983). *Contabilidad de Costos: Un Enfoque Administrativo para la Toma de Decisiones*. México. Editorial Calipso.

- Barbosa, K. y Portillo, D. (2014), *Selección De Una Estructura De Contabilidad De Costos Para El Restaurante Uq Uku*. Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña. Colombia.
- Bellido Sánchez, Alberto. (2003). *Costeo Basado en Actividades*. Lima. Editorial Instituto de Investigaciones El Pacífico.
- Blacutt Mendoza, M. (2005). *Principios de la Economía vital*. La Paz: Plural Editores.
- Carrasco Díaz, Sergio (2005). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima. Editorial San Marcos.
- Cruz Lezama, O. (2007). *Fundamentos de los Sistemas de Costo*. Guayana: Sorensen.
- Hernández, J. (2016). *Sistema de costos de producción y su influencia en la determinación del costo y precio de las comidas de la empresa El Paisa ERIL distrito de Cusco, periodo Agosto – Octubre 2016*. Universidad Privada anterior Orrego. Trujillo.
- Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. México. Editorial McGraw Hill Interamericana.
- Herrera, M. (2011). *Diseño de un sistema de costos estándar para el Restaurante “La Señora de Ocaña”*. Universidad Francisco de Paula Santander. Colombia.
- Hidalgo Ortega, J. (1997), *Contabilidad de costos Teoría y Práctica*. Lima: Editora y distribuidora de libros “FECAT” EIRL.

- Horngren, Ch. (1996), *Contabilidad administrativa*, Editora Prentice Hall Hispanoamericana S.A. México.
- Gutiérrez Hernández, G.C. (2017), *Teoría de la toma de decisiones. Definición, etapas y tipos*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-toma-de-decisiones-definicion-etapas-y-tipos/>
- Flores, J. (2003). *Costos para la Toma de Decisiones Gerenciales*. Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas. Lima.
- Kaplan R. & Cooper R. (2000). *Coste y Efecto, Como usar el ABC, el ABM y el ABB para mejorar la gestión, los procesos y la rentabilidad*. Barcelona. 2da Edición.
- Kohler, E. L. (1975). *Diccionario para Contadores*. México: Editorial UTHEA.
- Marulanda Castaño, O. J. (2009). *Costos y Presupuesto*. Bogotá: Unad.
- Matta P. y Noblecilla C. (2006). *Diseño de un sistema de costos basado en actividades (ABC) como herramienta de gestión para los grifos y estaciones de servicio de la provincia de Tumbes*. Universidad Nacional de Tumbes. Perú.
- Mazzoleni Casnedi, H., Aquino, M. (2012). *Costos de producción de principales rubros agrícolas periodo 2012*. Asuncion: [s.e.].
- Mendoza N. y Apaza W. (2017), *Sistema de costos y los efectos económicos en la gestión de la cadena de restaurantes “inversiones grupo don tomás SAC” Cusco periodo 2017*. Universidad Andina del Cusco. Cusco.

- Peralta D. (2016). *Aplicación de un Sistema de Costos para mejorar la Rentabilidad del Restaurant J&L S.A.C, Bagua*. Universidad Señor De Sipan 2016. Chiclayo.
- Polimeni, Ralp, Fabozzi, Frank, y Adelberg, Arthur (1994). *Contabilidad de Costos: Concepto y Aplicación para la Toma de Decisiones Gerenciales*. Editorial Mc Graw Hill. San José de Bogotá.
- Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A., Kole, M. (1999). *Contabilidad de Costos*. San José de Bogotá: Ecafsa.
- Santa Cruz Ramos, A. (1997). *Costos Teoría y Práctica*. Lima: Editora y Distribuidora Real.
- Sociedad Peruana de Gastronomía – Apega (2017). *La Gastronomía Peruana*. Recuperado de: http://www.apega.pe/search_cont.php?tag=cocina%20peruana&pagina=5
- Toribio, J. (2013). *Importancia del diseño de la estructura de costos para restaurantes de comida criolla, Trujillo 2013 – Caso Restaurant Negosios Gastronómicos JPS SAC*. Trujillo. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote.
- Valderrama, C. (2015). *Comida Típica Piurana*. Recuperado de <http://cocinandolapaz.tripod.com/cocinapiurana.html>.
- Wikipedia, enciclopedia libre (2018). *La Gastronomía en el Perú*. Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Gastronom%C3%ADa_del_Per%C3%BA

ANEXO 1: ENCUESTA

La información que a continuación se solicita, tiene como objetivo determinar la incidencia de la gestión de costos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos en el distrito de Tumbes.

INSTRUCCIONES: Marque con una **X** o escriba en los espacios en blanco según corresponda, en algunas preguntas podrá marcar más de una alternativa, cuando se le solicite marcar en orden de preferencia.

1. ¿Cuántos años tiene en la actividad de preparar y vender alimentos en el distrito de Tumbes?

- Entre 1 y 5 años ()
Entre 5 y 10 años ()
Más de 10 años ()

2. ¿Quién es la persona encargada de comprar los insumos?

- Propietario () Administrador ()
Cocinero (a) () Ayudante ()
Otra persona () Indique: _____

3. Qué tipo de carnes utiliza en la preparación de alimentos:

- Pollo () Res ()

Pescado () Cabrito ()
Otros () Indique: _____

4. Además de la carne, es un componentes básicos o esencial de sus platos:

Arroz () Menestra ()
Papa () Tallarines ()
Otros () Indique: _____

5. La compra de los insumos es:

Por mayor () Por menor ()

6. ¿El precio de los insumos es factor determinante para elegir el menú?

Si () No ()

7. Procedencia de sus compras de insumos:

Perú () Ecuador ()

8. ¿En dónde son más baratos los insumos, carnes y otros?

Perú () Ecuador ()

9. ¿En alguna oportunidad a tenido pérdidas en sus insumos?

Si () No ()

10. ¿La calidad de sus platos, depende de la calidad de los insumos?

Si () No ()

11. Marque los platos que componen su menú, puede marcar todos los platos

Entradas:

Sopa ()

Papa a la huancaína ()
Otros () Indique: _____

Plato de fondo:

Arroz con estofado de pollo ()
Arroz con estofado de res ()
Arroz con pescado frito ()
Arroz con sudado de pescado ()
Arroz con pollo al horno ()
Arroz con saltadito de res ()
Arroz con pollo ()

12. ¿Su menú incluye el refresco?

Si () No ()

13. ¿Cuántas personas laboran en la empresa?

Tres () Cuatro ()
Cinco () Más de cinco ()

14. ¿El personal que labora en la empresa percibe una remuneración?

Diaria () Quincenal ()
Semanal () Mensual ()

15. La remuneración diaria del cocinero es:

Entre 20 y 30 nuevos soles ()
Entre 31 y 40 nuevos soles ()
Entre 41 y 50 nuevos soles ()
Más de 51 nuevos soles ()

16. La remuneración diaria del personal auxiliar es:

- Entre 20 y 30 nuevos soles ()
- Entre 31 y 40 nuevos soles ()
- Entre 41 y 50 nuevos soles ()
- Más de 51 nuevos soles ()

17. La calidad y buen sabor de los platos depende de: Puede marcar más de una alternativa:

- Calidad de los insumos () Calidad de la cocina ()
- Calidad del cocinero (a) () Calidad de las ollas ()

18. ¿Con qué recursos cuenta la empresa para brindar sus servicios?

- Local () Cocina ()
- Sillas () Mesas ()
- Menaje de cocina () Vajilla ()

19. ¿Qué criterio utiliza para determinar el precio de venta del menú?

- Precios del Mercado ()
- Costo – Beneficio ()
- Por su experiencia ()
- De acuerdo al cliente ()

20. ¿Considera adecuado el margen de ganancia que obtiene por la venta de sus platos o menú?

- SI () NO ()

21. ¿Aplica algún criterio para otorgar descuentos, rebajas o bonificaciones en la venta de sus platos o menú?

- SI () NO ()

22. ¿Cómo propietario realiza una adecuada gestión de sus costos?

- SI () NO ()

23. ¿Calcula el costo de los platos que ofrece a sus clientes?

SI () NO ()

24. ¿Con qué frecuencia determina la ganancia o rentabilidad del negocio?

Diario () Mensual ()

Semanal () Anual ()

25. Elabora el presupuesto de ingresos y gastos

Si () No ()

26. ¿La empresa cuenta con un administrador?

Si () No ()

27. ¿Quién toma las decisiones en la empresa?

Propietario () Administrador ()

28. ¿Realiza actividades de publicidad y promoción de la empresa?

Si () No ()

29. ¿Estaría dispuesto a que un estudiante de contabilidad le ayude en el cálculo de sus costos para que pueda optimizar la toma de decisiones, para fijar precios, obtener ventajas sobre la competencia y planificar sus compras y ventas?

Si () No ()

Gracias

ANEXO 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: LA GESTIÓN DE COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LOS MICROEMPRESARIOS DEDICADOS A LA PREPARACIÓN DE ALIMENTOS DEL DISTRITO DE TUMBES

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>¿Cuál es la incidencia de la gestión de costos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes?</p>	<p>General:</p> <p>Determinar la incidencia de la gestión de costos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes</p> <p>Específicos:</p> <p>a) Establecer la incidencia del costo de los materiales directos en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.</p> <p>b) Determinar la incidencia del costo de la mano de obra directa en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.</p> <p>c) Verificar la incidencia de los costos indirectos de fabricación en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la preparación de alimentos del distrito de Tumbes.</p>	<p>La gestión de costos incide favorablemente en la toma de decisiones de los microempresarios del distrito de Tumbes.</p>	<p>Variable Independiente Gestión de Costos.</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> - Materiales directos - Mano de obra directa - Costos indirectos <p>Variable Dependiente Toma de decisiones</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> - Decisiones tácticas - Decisiones estratégicas - Decisiones operativas 	<p>Tipo de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descriptiva <p>Enfoque:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuantitativo <p>Diseño:</p> <p>No - experimental</p> <p>Técnica de recolección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuesta <p>Instrumento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario

ANEXO 3: FOTOGRAFÍAS

