

T/657/032

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

**INSTITUTO DE INVESTIGACION DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS CONTABLES**



**“LA MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS MEJORA LA PRESENTACIÓN
DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LOS RESTAURANTES DEL
DISTRITO DE LINCE”**

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

**AUTORES: ALICIA LUCILA, OCHOA OSORIO
PEDRO JAIRZINHO, PIZARRO VÁSQUEZ
WILDER MAXIMO, TALAVERA MEDINA**

Callao, Setiembre, 2015

PERU

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO

DR.CPC. LUIS ALBERTO BAZALAR GONZALES	Presidente
MG.ECO.ROGELIO CESAR CACEDA AYLLON	Secretario
MG.CPC.WALTER ZANS ARIMANA	Vocal
MG.CPC.LAZARO CARLOS TEJEDA ARQUIÑEGO	Miembro Suplente

ASESOR: DR. WALTER CABALLERO MONTAÑEZ

Nº de Libro : 1 Nº folio: 5 Nº inciso: 12

Acta de sustentación: 011-2015-02/FCC

012-2015-02/FCC

013-2015-02/FCC

Fecha de Aprobación de Tesis: 15/09/2015

Nro: de Resolución para sustentación: 441-15-CFCC del 10/09/2015



ACTA DE SUSTENTACION N° 012 -2015-02/FCC
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables siendo las 3:15... horas, del día martes 15 de setiembre 2015, se reunieron los Miembros del Jurado Evaluador para la Sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2015-02, profesores:

DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES.	: Presidente
MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN	: Secretario
MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA	: Vocal
MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO	: Miembro Suplente.


Previo lectura de la Resolución N° 441-15-CFCC, de fecha **10 de Setiembre del 2015**, de la designación del Jurado para la Sustentación de Tesis de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado y la "Directiva N° 012-2014-R, denominada "Directiva para la Titulación Profesional por la Modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", aprobado con Resolución Rectoral N° 754-2013-R, del 21 de agosto, y su modificatoria N° 777-2013-R, del 29 de agosto del 2013; se inició el Acto de Sustentación invitando a la Bachiller: **OCHOA OSORIO, Alicia Lucila**; a la Sustentación de la Tesis titulada: **"UNA ADECUADA MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS MEJORA LA PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LOS RESTAURANTES DE COMIDA PERUANA"**, Finalizada la Sustentación a la bachiller absolvió las preguntas y observaciones formuladas por el Jurado Evaluador.


Seguidamente pasaron a deliberar y calificar la Tesis en privado, obteniendo como resultado el calificativo de 14 (CATORCE) por **UNANIMIDAD**.


Por consiguiente, el Jurado acordó declarar APTO para optar el Título Profesional de (APTO / NO APTO)


Contador Público a la Bachiller: **OCHOA OSORIO, Alicia Lucila**; culminando la ceremonia de Sustentación de Tesis a las 4:00 horas del mismo día. Como constancia del acto, firmaron los miembros presentes del Jurado Evaluador para la sustentación de Tesis con **Ciclo de Tesis 2015-02**.

En conformidad firman, en Bellavista, el día 15 del mes de Setiembre del 2015.


DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES
Presidente


MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN
Secretario


MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA
Vocal


MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO
Miembro Suplente



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
Av. Juan Pablo II - 306 – Ciudad Universitaria – Bellavista-Callao
Teléfonos: 429-6101 - Telf. 429-3131 Fax: Anexo 107 Apartado Postal 138

Decanato

"DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU"
"AÑO DE LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y DEL FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN"

RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD

Nº 441-15-CFCC
Bellavista, setiembre 10) 2015.

El Consejo de Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional del Callao.

VISTOS, los Oficios Nº 059-2015-INICC/FCC de fecha 08 de setiembre del 2015, mediante el cual, el Director del Instituto de Investigación remite la propuesta de Jurado Evaluador para el Ciclo de Tesis 2015-02 para la titulación profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis y, el Oficio Nº 092-2015-CGT/FCC/UNAC de fecha 08 de setiembre del 2015 del Presidente de la Comisión de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables, informando la designación del Representante de dicha Comisión para las sustentaciones correspondientes al Ciclo de Tesis 2015-02;

CONSIDERANDO:

Que, mediante Resolución del Consejo Universitario Nº043-2011-CU del 25/02/11 se aprueba el Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado; y sus modificatorias Resoluciones de Consejo Universitario Nº 072-2011-CU, Nº 082-2011-CU, Nº221-2012-CU, considerándose en el Art. 23º la titulación profesional por la modalidad de tesis en dos procedimientos: titulación sin ciclo de tesis, y titulación con ciclo de tesis;

Que, en los artículos 14º; 15º y 16º del indicado Reglamento se dispone lo concerniente a la designación del Jurado Evaluador para la titulación profesional por la modalidad de Sustentación de Tesis y, el Art. 41º dispone que el Representante es designado por el Consejo de Facultad a propuesta de la Comisión de Grados y Títulos;

Que, mediante Resolución Rectoral Nº 754-2013-R del 21 de agosto del 2013 se aprobó la "Directiva para la Titulación Profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", precisándose en el Capítulo X – De la Sustentación de la Tesis de Titulación, numerales 10.1; 10.2; 10.3 y 10.4 el desarrollo del acto de sustentación;

Que, mediante Resolución de Consejo de Facultad Nº 295-15-CFCC del 05/05/2015, se aprobó el Cronograma de Actividades del Ciclo de Tesis 2015-02, fijándose la sustentación de tesis para los días martes 15 y jueves 17 de setiembre del 2015;

Que, conforme al primer documento del visto, el Instituto de Investigación propone como Jurado Evaluador al Dr. CPC. Luis Alberto Bazalar Gonzales como Presidente, al Mg. Econ. Rogelio César Cáceda Ayllón como Secretario, al Mg. CPC. Walter Zans Arimana como Vocal y al Mg. CPC. Lázaro Carlos Tejada Arquiñego como Miembro Suplente; en tanto que, la Comisión de Grados y Títulos, en el segundo documento del visto, propone al Mg. CPC. Humberto Tordoya Romero como Representante de la Comisión;

Que, mediante Resolución Rectoral Nº 551-2015-R del 27 de agosto del 2015, se conforma el Consejo de Facultad de Ciencias Contables conforme a lo autorizado por la Asamblea Universitaria Transitoria mediante Resolución Nº 12-2015-AUT-UNAC del 13/08/2015, con vigencia hasta la elección y designación de los nuevos integrantes;

Estando a lo acordado por el Consejo de Facultad en su Sesión Ordinaria de fecha 08 de setiembre del 2015 y en uso de las atribuciones concedidas al Consejo de Facultad en el Art. 180º del Estatuto de la Universidad Nacional del Callao;

RESUELVE:

- 1º **DESIGNAR EL JURADO EVALUADOR PARA LA SUSTENTACION DE TESIS DEL CICLO DE TESIS 2015-02** para la obtención del Título Profesional, que se llevará a cabo los días **MARTES 15** y **JUEVES 17** de **setiembre del 2015**; integrando el Jurado los siguientes Profesores:



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
Av. Juan Pablo II - 306 - Ciudad Universitaria - Bellavista-Callao
Teléfonos: 429-6101 - Telf. 429-3131 - Fax: Anexo 107 Apartado Postal 138

Decanato

"DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU"
"AÑO DE LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y DEL FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN"

RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD
Nº 441-15-CFCC
Bellavista, setiembre 10, 2015

Dr. CPC. LUIS ALBERTO BAZALAR GONZALES	-	Presidente
Mg. Econ. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLON	-	Secretario
Mg. CPC. WALTER ZANS ARIMANA	-	Vocal
Mg. CPC. LAZARO CARLOS TEJEDA ARQUIÑEGO	-	Miembro Suplente
Mg. CPC. Humberto Tordoya Romero	-	Representante de la Comisión de Grados y Títulos

- 2º Establecer que los Miembros del Jurado en su conjunto, son responsables de sus decisiones y calificaciones, las mismas que son irrevisables, irrevocables e inapelables en cualquier instancia, incluyendo el Consejo de Facultad y Consejo Universitario.
- 3º Disponer que el Secretario del Jurado, en estricto cumplimiento del numeral 10.4 del Capítulo X - De la Sustentación de la Tesis de Titulación de la Directiva para la Titulación Profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao; redacte el Acta de Sustentación respectiva sobre el resultado de la Sustentación, la que será firmada por todos los miembros del Jurado, al final del acto de sustentación.
- 4º Transcribir la presente Resolución al Rector (e), Vicerrector Administrativo (e), Vicerrector de Investigación (e), Secretaría General, Órgano de Control Institucional, Instituto de Investigación, Secretaría del Decanato, Comisión de Grados y Títulos, Coordinador Académico del Ciclo de Tesis 2015-02, Miembros del Jurado Evaluador y Representante de la CGT/FCC y Miembros del Consejo de Facultad.

Regístrese y comuníquese.-



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

Dr. Roger H. Peña Huaman
DECANO

R. Peña



ACTA DE SUSTENTACION N° 011 -2015-02/FCC
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables siendo las 3:15... horas, del día martes 15 de setiembre 2015, se reunieron los Miembros del Jurado Evaluador para la Sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2015-02, profesores:

DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES.	: Presidente
MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN	: Secretario
MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA	: Vocal
MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO	: Miembro Suplente.

Previa lectura de la Resolución N° 441-15-CFCC, de fecha 10 de Setiembre del 2015, de la designación del Jurado para la Sustentación de Tesis de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado y la "Directiva N° 012-2014-R, denominada "Directiva para la Titulación Profesional por la Modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", aprobado con Resolución Rectoral N° 754-2013-R, del 21 de agosto, y su modificatoria N° 777-2013-R, del 29 de agosto del 2013; se inició el Acto de Sustentación invitando al Bachiller: **PIZARRO VÁSQUEZ, Pedro Jairzinho**; a la Sustentación de la Tesis titulada: **"UNA ADECUADA MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS MEJORA LA PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LOS RESTAURANTES DE COMIDA PERUANA"**, Finalizada la Sustentación al bachiller absolvió las preguntas y observaciones formuladas por el Jurado Evaluador.

Seguidamente pasaron a deliberar y calificar la Tesis en privado, obteniendo como resultado el calificativo de 17.....(DIECISIETE.....) Por **UNANIMIDAD**.


Por consiguiente, el Jurado acordó declarar APTO..... para optar el Título Profesional de (APTO / NO APTO)

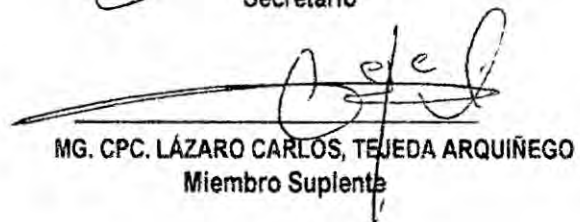
Contador Público al Bachiller: **PIZARRO VÁSQUEZ, Pedro Jairzinho**; culminando la ceremonia de Sustentación de Tesis a las 4:00... horas del mismo día. Como constancia del acto, firmaron los miembros presentes del Jurado Evaluador para la sustentación de Tesis con **Ciclo de Tesis 2015-02**.

En conformidad firman, en Bellavista, el día 15 del mes de Setiembre del 2015.


DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES
Presidente


MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN
Secretario


MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA
Vocal


MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO
Miembro Suplente



ACTA DE SUSTENTACION N° 013 -2015-02/FCC
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables siendo las 3:15... horas, del día martes 15 de setiembre 2015, se reunieron los Miembros del Jurado Evaluador para la Sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2015-02, profesores:

DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES.	: Presidente
MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN	: Secretario
MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA	: Vocal
MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO	: Miembro Suplente.

Previa lectura de la Resolución N° 441-15-CFCC, de fecha **10 de Setiembre del 2015**, de la designación del Jurado para la Sustentación de Tesis de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado y la "Directiva N° 012-2014-R, denominada "Directiva para la Titulación Profesional por la Modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", aprobado con Resolución Rectoral N° 754-2013-R, del 21 de agosto, y su modificatoria N° 777-2013-R, del 29 de agosto del 2013; se inició el Acto de Sustentación invitando al Bachiller: **TALAVERA MEDINA, Wilder Máximo**; a la Sustentación de la Tesis titulada: **"UNA ADECUADA MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS MEJORA LA PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LOS RESTAURANTES DE COMIDA PERUANA"**, Finalizada la Sustentación al bachiller absolvió las preguntas y observaciones formuladas por el Jurado Evaluador.

Seguidamente pasaron a deliberar y calificar la Tesis en privado, obteniendo como resultado el calificativo de 13 (TRECE) por **UNANIMIDAD**.

Por consiguiente, el Jurado acordó declarar APTO para optar el Título Profesional de (APTO / NO APTO)

Contador Público al Bachiller: **TALAVERA MEDINA, Wilder Máximo**; culminando la ceremonia de Sustentación de Tesis a las 4:00 horas del mismo día. Como constancia del acto, firmaron los miembros presentes del Jurado Evaluador para la sustentación de Tesis con **Ciclo de Tesis 2015-02**.

En conformidad firman, en Bellavista el día 15 del mes de Setiembre del 2015.



DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES
Presidente



MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN
Secretario



MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA
Vocal



MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO
Miembro Suplente

DEDICATORIA

Dedicamos la tesis a Dios, a nuestros padres, familiares y asesor Dr. Walter Caballero Montaña por su apoyo, quienes sin su ayuda nunca hubiésemos podido hacer esta tesis por ello les dedicamos este triunfo y el esfuerzo.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecemos a Dios por bendecirnos para llegar hasta donde hemos llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la **UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO** por darnos la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A nuestro Asesor de tesis Dr. Walter Caballero Montaña, por su esfuerzo, profesionalismo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, paciencia y motivación ha logrado en nosotros que podamos terminar nuestros estudios con éxito.

De igual manera agradecer a nuestros profesores del curso de Investigación de tesis de grado a la Dra. Mercedes León, Dra. Milagros Villalobos y a nuestro querido profesor Juan Carlos Quiroz Pacheco, por sus visiones críticas de muchos aspectos cotidianos de la vida, por sus actitudes como docentes y consejos.

A nuestros familiares, amistades y demás personas que están con nosotros y a los que están en nuestro recuerdo y corazón, agradecerles por todo lo que nos han brindado y por todas las bendiciones.

Para ellos muchas gracias y que Dios los bendiga.

INDICE:	Pág.
RESUMEN.....	7
ABSTRACT.....	9
I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
1.1 Identificación del Problema.....	10
1.2 Formulación del Problema.....	12
1.2.1 Problema General.....	12
1.2.2 Problemas Específicos.....	12
1.3 Objetivos de la Investigación.....	13
1.3.1 Objetivo General.....	13
1.3.2 Objetivos Específicos.....	13
1.4 Justificación.....	13
1.5 Importancia.....	14
II. MARCO TEORICO.....	15
2.1 Antecedentes del Estudio.....	15
2.2 Definición de Términos.....	77
III. VARIABLES E HIPOTESIS.....	98
3.1 Variables de la Investigación.....	98
3.2 Operacionalización de variables.....	99
3.3 Hipótesis General e Hipótesis Específicas.....	100
IV. METODOLOGIA.....	101
4.1 Tipo de Investigación.....	101
4.2 Diseño de la Investigación.....	102
4.3 Población y muestra.....	103
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	104

4.5	Procedimientos de recolección de datos.....	104
4.6	Procesamiento estadístico y análisis de datos.....	105
V.	RESULTADOS.....	105
5.1	Resultados de la encuesta.....	107
5.2	Resultados del procesamiento estadístico.....	129
VI.	DISCUSIONES DE RESULTADOS.....	129
6.1	Contrastación de hipótesis con los resultados.....	129
6.2	Contrastación de resultados con otros estudios similares.....	138
VII.	CONCLUSIONES.....	167
VIII.	RECOMENDACIONES.....	168
IX.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	170
X.	ANEXOS	

Anexo N° 01: Matriz de Consistencia

Anexo N° 02: Encuesta

Anexo N° 03: Juicio de los expertos

TABLAS Y GRÁFICOS DE CONTENIDO

TABLAS

- Tabla 1. Resultado de la aplicación del software.(pag.106)
- Tabla 2. ¿Está usted satisfecho con la medición de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros?(pag.107)
- Tabla 3. ¿Está usted satisfecho con el registro contable de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros?(pag.108)
- Tabla 4. ¿Está usted satisfecho con la presentación actual de sus Estados Financieros?(pag.110)
- Tabla 5. ¿Está usted satisfecho con la presentación actual del rubro inventarios en sus Estados de Situación Financiera?(pag.111)
- Tabla 6. ¿Está usted de acuerdo que los Estados Financieros son útiles para la toma de decisiones?(pag.113)
- Tabla 7. ¿Está usted de acuerdo que sus Estados Financieros cumplen con los Estándares Internacionales?(pag.114)
- Tabla 8. ¿Está usted de acuerdo que la contabilidad en los restaurantes, sé debe realizar como servicios?(pag.116)
- Tabla 9. ¿Está usted de acuerdo que es necesario realizar un inventario en los restaurantes cada cierto tiempo?(pag.117)
- Tabla 10. ¿Está usted de acuerdo que el rubro de los inventarios es importante para la toma de decisiones en los restaurantes?(pag.119)

- Tabla 11. ¿Está usted satisfecho con su inductor de costos, que distribuye actualmente los gastos generales del restaurante?(pag.120)
- Tabla 12. ¿Está usted satisfecho con su actual sistema de costos?(pag.122)
- Tabla 13. ¿Está usted satisfecho con el costo de venta que determina su actual sistema de costos?(pag.123)
- Tabla 14. ¿Está usted satisfecho con la presentación actual del Costo de Ventas en sus Estados de Ganancias y Pérdidas?(pag.125)
- Tabla 15. ¿Está usted satisfecho con la presentación actual del Costo del Producto Terminado?(pag.126)
- Tabla 16. ¿Está usted satisfecho con el registro actual de los Productos Terminados?(pag.128)
- Tabla 17. Requerimientos de Materiales.(pag.146)
- Tabla 18. Información de Inventarios.(pag.147)
- Tabla 19. Compra de Materiales.(pag.148)
- Tabla 20. Actividad por Plato especial.(pag.149)
- Tabla 21. Actividad Tasa salarial.(pag.149)
- Tabla 22. Costo de mano de obra directa.(pag.150)
- Tabla 23. Presupuesto de horas de mano de obra directa.(pag.151)
- Tabla 24. Costos Indirectos de Fabricación.(pag.152)
- Tabla 25. Distribución de las cargas indirectas(pag.153)

- Tabla 26. Cálculo costo unitario enfoque ABC.(pag.154)
- Tabla 27. Etapa preparaciones previas.(pag.155)
- Tabla 28. Etapa tratamiento térmico.(pag.156)
- Tabla 29. Etapa almacenamiento y expedición.(pag.157)
- Tabla 30. Estado de Situación Financiera.(pag.164)
- Tabla 31.Estado de Ganancias y Pérdidas (**Nuestra propuesta**) (pag.165)
- Tabla 32. Estado de Ganancias y Pérdidas (**actual**). (pag.166)

GRÁFICOS

- Gráfico 1. Referencia Marco Teórico.(pag.55)
- Gráfico 2. Referencia Tabla 2.(pag.107)
- Gráfico 3. Referencia Tabla 3.(pag.109)
- Gráfico 4. Referencia Tabla 4.(pag.110)
- Gráfico 5. Referencia Tabla 5.(pag.112)
- Gráfico 6. Referencia Tabla 6.(pag.113)
- Gráfico 7. Referencia Tabla 7.(pag.115)
- Gráfico 8. Referencia Tabla 8.(pag.116)
- Gráfico 9. Referencia Tabla 9.(pag.118)
- Gráfico 10. Referencia Tabla 10.(pag.119)
- Gráfico 11. Referencia Tabla 11.(pag.121)

- Gráfico 12. Referencia Tabla 12.(pag.122)
- Gráfico 13. Referencia Tabla 13.(pag.124)
- Gráfico 14. Referencia Tabla 14.(pag.125)
- Gráfico 15. Referencia Tabla 15.(pag.127)
- Gráfico 16. Referencia Tabla 16.(pag.128)

RESUMEN

El boom gastronómico peruano sigue creciendo a velocidad exponencial lo que se manifiesta de diversas maneras. Actualmente, el aumento de empresas que brindan servicios ligadas al sector gastronómico como es el caso de los restaurantes observados no es solo satisfacer las necesidades y demandas de los comensales, sino también se debe llevar a cabo una tarea de gestión importante para ello, se parte de la problemática de como contabilizar los inventarios en los restaurantes, viendo la mejor forma de reflejarlos en la presentación de la Información Financiera.

Sin embargo los inventarios juegan un papel muy importante en los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince, es decir, es necesario contar con un control de materiales e insumos que se tenga a disposición de manera clara y que es recomendable en cualquier empresa, permitiendo una mejor presentación de la Información Financiera, lo que se ve reflejado en las encuestas realizadas a los restaurantes de comida peruana en el Distrito de Lince a través de la recolección de datos demuéstranse la confiabilidad de la misma con el juicio de expertos.

En tal sentido, la tesis plantea la adecuada, medición de los inventarios en los restaurantes de comida peruana del Distrito de Lince, a fin que los Estados Financieros muestren razonablemente la situación financiera y los resultados del negocio mejoren en la presentación de la Información Financiera en este rubro empresarial.

ABSTRACT

The Peruvian gastronomic boom continues to grow at an exponential rate which is manifested in different ways. Currently, growing companies that provide services it linked to the gastronomic industry such as restaurants, in this case of the observed restaurants aren't enough meet the needs and demands of the customers, but also it required to carry out an administration tasks as important for them, is part the problem of how to account for inventories in restaurants, seeing how best to reflect them in the presentation of financial information.

However inventories play an important role in restaurants of Peruvian foods in the district of Lince, it says, it is necessary to have control materials and supplies which have available clear and it is advisable in any company, allowing better presentation of Financial Reporting, which is reflected in surveys of Peruvian restaurants in the District Lince through data collection you demonstrate the reliability of it with expert judgment. In this regard, the thesis presents the adequate measurement of inventories in the Peruvian restaurants in the district of Lince, so that the financial position and business results improve in the presentation of financial information this business category.

I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Determinación del Problema

La economía peruana ha crecido durante los últimos diez años, el boom gastronómico peruano (APEGA, 2014), en este caso los restaurantes han experimentado un crecimiento acelerado y pretenden sostenerse en el tiempo, este fenómeno culinario de sabor nacional tiene un importante potencial para promover el desarrollo económico inclusivo del Perú y para reafirmar nuestra identidad cultural, ellos deben contar con una información clara y concisa sobre su gestión que les permita enfrentar las exigencias, tanto internas como externas con éxito.

Los restaurantes del Distrito de Lince, según las indagaciones realizadas y por experiencia de uno de los investigadores en su centro de trabajo, estos no cuentan con una adecuada medición de los inventarios, puesto que presentan al plato de comida como producto terminado en su mayoría, y una contabilización tradicional, situación que no refleja adecuadamente la Información Financiera.

La situación actual obtenida de los restaurantes del Distrito de Lince, motivó a realizar este trabajo de investigación para dar a conocer y

difundir, la forma en que una adecuada medición de los inventarios mejora la presentación de la información financiera de los inventarios y de los costos en los Estados Financieros.

No obstante que las Normas Tributarias y las Resoluciones del Tribunal Fiscal no necesariamente tienen una incidencia financiera, es importante considerar según (Tribunal Fiscal, 2015) -Observancia obligatoria mediante la Resolución N° 04289-8-2015, la obligación de practicar inventarios será aplicable a todas las empresas comerciales, extractivas, industriales o que realicen algún proceso de transformación de la materia prima, y a las que cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos e intelectuales, Control de los bienes adquiridos y consumidos o utilizados en la prestación del servicio ya sea a través de:

- a) registro de inventario permanente en unidades físicas.
- b) registro de inventario permanente valorizado, ingresos obtenidos durante el ejercicio precedente.

Toda empresa tiene como objetivo el crecimiento, y obtención de utilidades y para el alcance de este fin, se debe realizar una adecuada medición de recursos, cabe destacar que el Tribunal Fiscal señala que si bien la norma tributaria no ha establecido la forma de contabilizar los costos de inventarios inmateriales, como es el caso de los restaurantes que brindan un servicio.

A partir de las reflexiones anteriores, se hace necesario plantearse las siguientes interrogantes:

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema Principal

- ¿De qué manera una adecuada medición de los inventarios mejora la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿De qué manera el registro contable de los inventarios mejora la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince?
- ¿En qué medida la aplicación de los inductores de costos mejora la valuación de los costos en los Estados Financieros de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

- Determinar una adecuada medición de los inventarios que mejore la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince

1.3.2. Objetivos Específicos

- Establecer de qué manera el registro contable de los inventarios mejora la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.
- Determinar en qué medida la aplicación de los inductores de costos mejora la valuación de los costos en los Estados Financieros de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.

1.4. Justificación

Presentar la información a terceros de los inventarios contables de forma concisa y clara en las cadenas de restaurantes, tomando como indicador

la rotación del servicio de las mesas de manera mensual, facilita la gestión para la toma de decisiones.

Puesto que el registro de los movimientos contables de un negocio comercial se hace con el fin de conocer mejor su situación financiera, para poder tomar decisiones oportunas de acuerdo a sus intereses como empresa en este caso en los restaurantes.

Estas decisiones pueden perjudicar o posibilitar el desarrollo de una mejor condición financiera, por tanto, este registro debe hacerse lo más acertado posible para lograr con él un excelente análisis.

1.5. Importancia

Encontramos de suma importancia la investigación de cómo llevar los inventarios en las empresas de servicio en este caso los restaurantes, con esta propuesta lograremos que muchos restaurantes cuenten con un adecuado tratamiento de sus inventarios por cada mesa, también definiremos los suministros que incurran en este proceso, ayudando así a los restaurantes tener un control, mejorando su toma de decisiones, en la presentación de su información financiera y lo más importante evitar problemas con las entidades públicas como SUNAT que puedan afectar su tranquilidad.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

La actividad de los restaurantes en el país registró un crecimiento de 5.14% en julio del presente año, informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2015).

Entre los factores que explican este crecimiento están la expansión de locales, infraestructuras mejoradas, eventos empresariales, participación en ferias gastronómicas como Mistura y la incidencia del turismo interno.

Los antecedentes de investigación tienen como finalidad, determinar los puntos de diferencias y coincidencias entre las investigaciones, así como evitar repetir aspectos que ya se encuentran desarrollados. Los estudios considerados como antecedentes para esta investigación es el siguiente:

- Según (Portuguez, 2014) en el tema de tesis “El Sistema de Contabilidad de Costos por pedidos como apoyo en la toma de decisiones gerenciales y el control de gestión en las empresas del rubro restaurantes de la ciudad de San Vicente de Cañete, 2011”, plantea como objetivo Conocer la forma en que un Sistema de Contabilidad de Costos por pedidos, contribuye con la toma de decisiones gerenciales y el control de gestión en las empresas del

rubro restaurantes en la ciudad de San Vicente de Cañete, 2011. Estableciendo que los restaurantes de San Vicente de Cañete al no contar con un sistema de contabilidad de costos por pedidos en las empresas representa una gran debilidad en un contexto competitivo como el de hoy, es necesario que las empresas sean capaces de cuantificar sus costos con aceptable precisión y utilizar los recursos que posee con racionalidad y hacer un manejo eficiente de estos, y la posibilidad de tomar decisiones oportunas con respecto a los costos; esto genera una mejor gestión empresarial y facilita ofrecer al público los productos con precios adecuados.

En la medida que estas empresas controlen y registren eficientemente sus operaciones conocerá la generación de los costos que le ayudarán a obtener el mayor beneficio posible y minimizar sus costos, aspectos importantes para la toma de decisiones y el control de la gestión.

Teniendo como conclusión que no existe un adecuado control de los tres elementos del costo: Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Producción; puesto que la empresa no emplea un Sistema de Costos tampoco, que le permita monitorear los recursos empleados en la preparación de los platillos de comida y que permita así a su vez contar con información respecto a las mermas,

desechos y/o desperdicios que se puedan estar dando y que ocasiona perjuicios económicos y financieros a la empresa.

Recomendando establecer los mecanismos pertinentes a través de la implementación de manera simultánea a la del sistema de contabilidad costos, de un sistema de control interno que permita un adecuado control de los recursos o elementos del costo de producción para contar con información apropiada y evitar los sobrecostos en el costo de los platillos de comida que preparan y venden estas empresas y evitar asimismo mermas desechos y desperdicios o pérdidas que mengüen los niveles de utilidad y rentabilidad. Así mismo la necesidad de que las empresas del rubro restaurantes de la ciudad de San Vicente de Cañete, cuenten con este subsistema de información como es el sistema de contabilidad de costos por pedidos y anexado a su sistema de contabilidad general o financiera, que les contribuya con la emisión de información de costos monetaria y/o no monetaria a efectos de que puedan tomar las decisiones gerenciales pertinente y puedan ejercer el control de gestión en sus negocios de manera adecuada.

- Según (Ezquerro, 2005) en el tema de tesis "Control de inventario para restaurantes de comida casera", plantea como objetivo general;

conocer los diferentes controles de inventarios que existen en los restaurantes de comida casera. Estableciendo que la mitad de los restaurantes se basan en un control de inventario informal y por historia del consumo de los productos utilizados en las operaciones administrativas, fijan las cantidades a pedir, el resto no tienen una cantidad fija a pedir, lo cual se relaciona con el inadecuado control de inventario que en ellos se lleva. De acuerdo a los resultados finales de la investigación, concluye que los tiempos óptimos de pedido dependen de la historia y las necesidades del restaurante, el tiempo óptimo es diario, quincenal y mensual, en promedio.

Recomienda aplicar en los restaurantes las diferentes herramientas diseñadas para el correcto manejo de los inventarios, con el objetivo de minimizar los faltantes, desechos y rupturas de stock, que afectan el servicio y la economía del restaurante. Además tomar en cuenta los diferentes modelos teóricos de inventarios para utilizar los que mejor se adapten a la naturaleza del negocio.

- Por otra parte, (Urcuyo, 2005), en la tesis "El servicio al cliente en los restaurantes franquiciarios de comida casual" busca establecer el nivel de servicio al cliente, que proporcionan los restaurantes franquiciarios de comida rápida. Los restaurantes investigados deberán

intensificar sus esfuerzos para cumplir con las estipulaciones contenidas en los contratos de franquicias y en los manuales de aseguramiento de calidad, principalmente en el aseo y limpieza de los servicios sanitarios. El área en donde se encuentran estos servicios, deberá ser ampliada, para colocar retretes y orinales de acuerdo al número de visitantes. También se debe realizar su limpieza con intervalos más cortos a los existentes y mantener supervisión constante sobre este aspecto.

Cabe mencionar, como un asunto de importancia, la estrecha relación que existe entre el servicio al cliente y el aseguramiento de calidad. El primero está representado por una esmerada atención a la persona que va hacer uso del servicio correspondiente, en este caso, el cliente que llega al restaurante a degustar los alimentos. Si este servicio es prestado con la mayor diligencia, entonces puede decirse que es de alta calidad.

La evaluación y diagnóstico del sistema existente se lleva a cabo mediante el estudio de la organización de la empresa en su conjunto, en especial de sus aspectos administrativos y de producción como son: El conocimiento del número y labor del personal de la oficina y de la producción; clases de productos, tipos y medidas, métodos utilizados en la producción, implicando el conocimiento de cómo se reciben, almacenan y expiden los materiales; como se transforman

estos materiales; como se registra y aplica a la producción; el tiempo de los trabajadores; como se acumulan y prorratan los costos indirectos de producción; estudio del plan de cuentas y de la contabilidad y administración en general. De dicho estudio se pudo observar la falta de control en las existencias, encontrándose materias primas ingresadas sin documento, ni órdenes de compra que sustenten su adquisición. La salida o entrega de materiales se hacían a través de un cuaderno de apuntes el cual era firmado por el obrero sin ningún visto del jefe de producción o de la planta. Existían constantes diferencias entre los datos contables y las tarjetas de inventario por una mala información al departamento de contabilidad. La falta de conocimiento de controles para la mano de obra directa no permitía el adecuado registro de la misma tomándose solamente datos estimativos para su aplicación a las distintas ordenes de producción. En lo que se refiere a la acumulación y prorrato de los costos indirectos de producción estos se llevaban a través de una sola cuenta de mayor general tomándose como base para su prorrato el costo de la materia prima utilizada en cada orden o lote. Además de lo expuesto, no existía ningún tipo de control para el servicio de reparación o mantenimiento que prestaba la empresa.

El autor recomienda la aplicación del sistema propuesto el cual deberá permitir el registro oportuno y confiable de las operaciones de la

Empresa, así como la determinación de costos por órdenes de trabajo y servicio. Recomienda establecer los procedimientos necesarios en los caso de materiales recuperados y utilizados nuevamente en la producción a fin de evitar dicha situación. Recomienda la utilización de inventarios físicos mensuales y la conciliación de los mismos entre el departamento de contabilidad y almacén.

- Según (Quintero, 2013), en el tema de tesis "Costeo para un restaurante gourmet en Colombia", en su planteamiento del problema figura que; Los costos se deben tener en cuenta como variable fundamental para la toma de decisiones estratégicas (Hansen & Maryanne, 2007), específicamente en los restaurantes es muy importante tener un control exhaustivo del costo debido a que la materia prima es un producto perecedero y hay diferentes escenarios en que el costo se incrementa sensiblemente debido al manejo inadecuado de esta, o al desconocimiento de un apropiado control de inventarios apoyado y auditado por el proceso de costos. Es importante tener claro cuál es el margen de utilidad que se quiere tener sobre el costo real, el costo real de un plato no es solo el valor de los alimentos que están en el cómo es evaluado en muchos restaurantes, también se debe incluir el costo de la mano de obra, el

costo de llevar la mano de obra a la planta de producción si se cuenta con una, el costo de transformar los productos, la depreciación de la maquinaria usada, el costo de empacar los alimentos, los costos de llevar la materia prima al restaurante y demás costos particulares en los que incurre un restaurante específico, ya que de acuerdo al tratamiento que se le dé a los productos y a los procesos que se lleven a cabo para elaborar los platos cada restaurante incurre en costos particulares que no necesariamente se encuentran en otros restaurantes.

Este sector es muy competido y debido a la particularidad de que la materia prima son alimentos, los riesgos que corren los aumentos de costos son mayores, en ocasiones se quiere cambiar el costo de la receta y se debe evaluar la diferencia en el costo para determinar el cambio. No conocer el costo de producción es una limitante también para saber qué tan calificado puede ser el personal a contratar, ya que se debe evaluar si el costo adicional de contar con personal calificado como lo es un chef ejecutivo es rentable de acuerdo al ingreso que se va a generar, y el proceso de costeo permite saber a qué tipo de procesos se le está asignando el costo señalado y con base en estas asignaciones tomar decisiones, además de controlar todos los componentes del costo para manejar la variable precio y ser competitivos en el mercado.

- Según (Cuevas, 2004) en las investigaciones de mercado elaboradas “la variable precio era considerada como el séptimo atributo más importante a la hora de elegir un restaurante en 1989” Actualmente se ubica en el primer lugar de esta escala. Los clientes prefieren comer más veces fuera de casa sacrificando la variable precio (Mera, 2011) y la única manera de ofrecer un precio competitivo que deje el margen de contribución esperado sin afectar otras variables importantes para los consumidores como la seguridad, ubicación, ambiente, servicio, presencia de estacionamientos y en especial la calidad, es controlando los costos y gastos. Con la elaboración de este trabajo los restaurantes podrán saber cuál es el valor de sus costos y gastos, de esta manera los accionistas sabrán cual es la utilidad real que están teniendo por cada plato comercializado. El sector de hotelería y restaurantes en Colombia está creciendo cada vez más debido al buen clima de inversión y al ingreso de varias multinacionales. Este sector creció un 3% en el 2012 y en el periodo móvil febrero-abril 2013 fue la rama de actividad que concentró el mayor número de ocupados (27,6%), continuando con la tendencia a la alza que ha tenido durante estos últimos años, (DANE, 2013) razón por la cual los rubros del costo que en el incurren son cada vez más grandes y difíciles de

identificar y controlar, además los costos indirectos aumentan porque en la medida en que crezcan los restaurantes también hay más componentes del costo justificados en el aumento en los procesos de producción, situación que hace que sumar el precio de compra de la materia prima usada en un plato este cada vez más lejos del costo real de este, además también es necesario tener un sistema de costos competente y debidamente soportado para poder individualizar cada uno de los costos y asignarlos por procesos, de aquí surge la idea de crear una hoja de cálculo de costos para restaurantes como una herramienta para conocer la utilidad real que está generando el negocio.

El autor concluye lo siguiente:

- a. Para estipular el precio de venta de los platos en un restaurante se debe usar la herramienta del costo óptimo y el costo real sin incluir fugas y mermas evitables, si el costo real de los platos incluyendo desperdicio es muy alto se deberá identificar la causa de su sobre costo analizando el diagrama de flujo de materiales y tomar medidas correctivas sin afectar el precio de venta; los clientes no tienen la culpa de las ineficiencias administrativas del restaurante.
- b. El costo de los platos en un restaurante no se calcula sumando el costo de la materia prima que interviene en él, se deben tener en

cuenta todos los inductores del costo como la mano de obra, los costos indirectos de fabricación y los gastos.

- c. Es importante tener información detallada acerca de las mermas, esto brindara ideas acerca de qué tipo de acciones correctivas se deben tomar e identificar las diferentes causas de las mermas. Las siguientes podrían ser algunas posibles causas de las mermas: el proveedor está entregando productos con fechas de vencimiento muy cercanas, mal manejo de la materia prima en el restaurante, entre otras.
- Según (Chambergo, 2012) "Contabilidad de costos en empresas de servicios (Parte I)", Actualidad Empresarial N° 258, nos dice en su marco referencial que el Servicio proviene del término latino *servitium*, y se define como la actividad y consecuencia de servir. Entre las muchas concepciones que tiene el término servicio está la relacionada a la actividad de la prestación humana, que permite satisfacer las necesidades sociales y de tipo empresarial. Desde el punto de vista económico y empresarial, la actividad de servicio son aquellas desarrolladas por las empresas para satisfacer las exigencias de sus clientes. A partir de este punto de vista, el servicio constituye un bien no material, por lo tanto, no se utiliza el recurso de materia prima y

prácticamente constituye el sector terciario de la escala industrial. El campo de aplicación de una empresa de servicios es la administración pública de una ciudad, región o país que tiene como objetivo satisfacer necesidades básicas y fundamentales del ciudadano, como por ejemplo la educación, la sanidad o el transporte, entre otras actividades. Si se trata de determinar el costo del servicio, es necesario hacer una clasificación de este tipo de empresas, como por ejemplo:

- a. Empresas de servicios con actividades uniformes en el tiempo, alto consumo de mano de obra. Destaquemos por ejemplo, empresas de mantenimiento de instalaciones, como limpieza, ascensores, prestaciones de servicios profesionales como asesorías. También encuadraremos en esta clasificación tipos de empresas con una infraestructura en inmovilizado importante o aquellas que asumen un volumen de gasto fijo muy superior a los precios medios de venta de sus artículos, como por ejemplo una peluquería. El criterio más recomendable para fijar los precios en este tipo de empresas es proceder a fijar los precios mediante el cálculo de la productividad máxima de nuestra empresa.
- b. Empresas de servicios que se rigen por la gestión de proyectos, como por ejemplo programación web, consultoría, procesos de selección de persona. Son todos los servicios que incluyen un

servicio puntual y definido, con una duración temporal media-larga de desarrollo del proyecto y no garantizan la vuelta del cliente por obligación contractual fuera de las condiciones previamente pactadas. Los clientes no tienen una demanda periódica de nuestros servicios, y la forma de fijar precios más recomendable es a partir de colocar un objetivo de ingresos, repercutiéndolo en nuestros clientes. La particularidad de este tipo de empresas destaca por la gran disparidad de precios que podemos encontrar entre los distintos clientes, dado que el precio va a venir marcado por el proyecto concreto que tengamos que llevar a cabo.

- c. Empresas de servicios combinadas con venta de productos, como por ejemplo servicios de hostelería, servicios de reparaciones al hogar, servicios funerarios. En este tipo de empresas, el cálculo de costos como la fijación de precios es un proceso bastante engorroso, y el procedimiento a seguir consiste en realizar el cálculo estimado de la productividad máxima y adaptar nuestros precios mediante el criterio de fijación de precios por la clasificación de mis clientes. Este sistema implica que tenga predefinido inicialmente cuál va a ser mi segmento de clientes objetivo, orientar totalmente mi empresa a mi público objetivo y a partir de sus tendencias y posibilidades de gasto, fijaremos los precios de nuestros servicios. Para comprenderlo mejor,

pensemos en dos restaurantes: En el primero se venden menús a diario y se encuentra cerca de zonas industriales, y el segundo ofrece platos a la carta localizado cerca de las zonas turísticas de nuestra ciudad. Públicos distintos, negocios distintos.

Los costos constituyen un elemento fundamental del proceso de toma de decisiones de una empresa de servicios. La identificación de sus componentes se realiza de acuerdo a lo señalado por la NIC 2, determinando que su manejo es similar al desarrollado por las entidades que se dedican a actividades de transformación. A partir del ejercicio 2011, por necesidad legal, se requiere del establecimiento de las bases para una adecuada gestión de costos en las organizaciones de servicios, con la finalidad de evitar contingencias futuras. También define; los tópicos de contabilidad de costos en la empresa de servicios como:

A. Mano de obra: Constituye el valor del trabajo directo e indirecto realizado por los operarios, o, dicho en otros términos, el esfuerzo aportado al proceso de la prestación del servicio a nuestros clientes. La mano de obra para una empresa de servicios se clasifica:

- De acuerdo con el tipo de trabajo, de acuerdo a esta clasificación se establecen niveles por centros de costos o de

responsabilidad, como por ejemplo: centro de costo de preparación, supervisión, etc.

- De acuerdo con la relación directa o indirecta con los servicios, La mano de obra que está directamente comprometida con la prestación de los servicios se conoce como mano de obra directa, y la mano de obra que no está directamente comprometida con el servicio se llama mano de obra indirecta, que se convierte en parte de los costos indirectos del servicio. La distinción entre mano de obra directa e indirecta puede depender de la definición de la gerencia de la empresa.

B. Control de los costos de la mano de obra. Para el efecto, tenemos que tener en cuenta lo siguiente:

- Procedimientos satisfactorios para la selección, capacitación y asignación de los operarios a los trabajos específicos.
- Un programa adecuado de remuneraciones, condiciones de trabajo higiénico, sano y beneficios sociales para los trabajadores.
- Métodos para asegurar un desempeño laboral eficiente.

- Controles para asegurar que solo se está remunerando a trabajadores debidamente capacitados y de acuerdo con los servicios que realmente prestan.

C. Funciones laborales.- Las funciones laborales que más directamente se relacionan con la administración y control de la mano de obra son las siguientes:

- Personal y relaciones laborales. La función de personal y relaciones laborales se ocupa de elaborar y administrar las políticas y procedimientos que se relacionan con la contratación, clasificación, capacitación y condiciones de empleo de los trabajadores.
- Cronometraje. Sirve para mantener un registro de horas trabajadas, de la naturaleza de las asignaciones de trabajo y los servicios realizados. Esta información la utiliza el departamento de nóminas para determinar las ganancias de cada trabajador, y el departamento de contabilidad de costos para cargar los costos a las cuentas, centros de costos y/o trabajos. Ofrece información al departamento de contabilidad de costos en cuanto a las causas del tiempo ocioso o de actuaciones inferiores a la norma. En algunas compañías, los

encargados de esta función rinden cuentas directamente al gerente de administración. En otras, el cronometraje puede incluirse dentro de la contabilidad de costos. Los dos documentos principales utilizados son la tarjeta reloj marcador de tiempo (es un registro de la asistencia del empleado, revela el número de horas regulares y de sobretiempo que han trabajado) y la boleta de tiempo (indica la forma en que el empleado ha utilizado su tiempo entre los distintos trabajos, productos o actividades de mano de obra directa). (Estas boletas se balancean con la tarjeta de reloj). Las boletas de tiempo son esenciales en un sistema de contabilidad de costos de pedidos especiales. En algunas situaciones tipo proceso, en las que se obtienen múltiples servicios, las boletas de tiempo pueden utilizarse para determinar la forma en que debe asignarse el tiempo y el costo departamental de la mano de obra directa a los servicios prestados.

- Contabilidad de las remuneraciones. Forma parte de la función de contabilidad financiera y rinde cuentas al contador general. Es responsable del cómputo de la cantidad de pago bruto y neto para cada trabajador, y del cálculo de las deducciones legales. También efectúa los pagos a los empleados y

mantiene registros de ganancias individuales y otros datos necesarios para cumplir con las regulaciones de impuestos.

- Departamento de costos. El departamento de costos, tomando como base las boletas de tiempo, distribuye la nómina bruta total a las cuentas apropiadas y registros auxiliares del mayor. También es responsable de la preparación y emisión de informes para la administración a efectos del control del costo de la mano de obra, que puede contener una comparación entre el costo de la mano de obra en efectivo de los servicios terminados durante el período vigente y el de los períodos anteriores.

D. Costos directos e indirectos:

- Costos directos; aquellos que se identifican con las órdenes de servicio o con los centros de costos. Están constituidos por los materiales directos y la mano de obra directa.
- Materiales directos. Es el elemento directo de la prestación del servicio que está vinculado directamente con la elaboración del mismo.
- Mano de obra directa. Es el elemento directo del proceso de prestación del servicio que está constituido por las

remuneraciones que se paga al personal que está involucrado en el proceso de elaboración del trabajo que se está elaborando.

- Costos indirectos; todos aquellos que no se pueden identificar con las órdenes de servicio o con los centros de costos de la empresa, como por ejemplo: sueldos de profesionales y técnicos, mano de obra indirecta, materiales indirectos, contribuciones sociales, derechos sociales, gastos diversos de los centros de actividades, etc.
- Sueldos de profesionales y técnicos. Es el elemento indirecto del costo del servicio que está constituido por las remuneraciones del personal de empleados que laboran en el área productiva.
- Mano de obra indirecta. Es aquel costo constituido por las remuneraciones al personal que sirve de apoyo al proceso de elaboración del servicio.
- Materiales indirectos. Son los elementos del costo de producción que no es inherente al producto, pero es necesaria su utilización en el proceso productivo.
- Contribuciones sociales. Está constituido por los aportes que hace el empleador a determinados organismos para que

presten servicios a sus trabajadores, ejemplo: el Seguro Social, AFP, etc.

- Derechos sociales. El costo indirecto está constituido fundamentalmente por la Compensación por Tiempo de Servicio (CTS).
- Depreciación. Es un costo indirecto que está constituido por el desgaste o deterioro que sufren las máquinas, equipo o enseres utilizado en el proceso de elaboración del servicio.

Cómo se obtiene el costo en una empresa de servicio, en una empresa de servicios, el costo –Cámara de Comercio de Bogotá 2009– está representado por el valor de compra del servicio básico, más los insumos necesarios, más el valor de la mano de obra o del conocimiento, más el valor de otros recursos utilizados en la prestación del servicio. Por ejemplo:

Supongamos que una persona natural o una empresa deciden montar un Café Internet. En este caso, se presentan dos clases de negocios (claramente diferenciados) en uno solo: la venta de café y la prestación del servicio de llamadas y de conexión en la red e incluso los servicios de fotocopias, escaneo de documentos, impresión, entre otros. En la venta de café, por ejemplo, los costos

serán iguales a la suma del costo de adquisición de las materias primas (café, azúcar, leche, chocolate, entre otros.), más el valor de compra de los insumos (vasos desechables, mezcladores plásticos, entre otros), más el valor del salario de las personas que preparan el café, más el costo de depreciación y mantenimiento de las máquinas utilizadas en la preparación del café. En el negocio de prestación de servicio de llamadas y de conexión a la red, fotocopiado, escaneo e impresión, por ejemplo, los costos serán iguales al valor de las facturas del servicio telefónico (fijo y celular), más el valor del salario de los trabajadores que atienden a los clientes o al público, más el valor de la depreciación y mantenimiento de los equipos (computadores) utilizados en la prestación del servicio, más el valor del papel y las tintas.

Propuesta de cuentas analíticas de explotación en una empresa de servicio. La Contabilidad Analítica de Explotación tiene la función de registrar y analizar los costos de una entidad, utilizando uno de los mecanismos como son las cuentas que registran sus costos de producción u operación. En ese sentido, los objetivos de las Cuentas Analíticas de Explotación son:

- Conocer los costos de las diferentes funciones asumidas por la entidad.
- Determinar las bases de valuación de los elementos del costo de producción.
- Explicar los resultados mediante el cálculo del costo de los productos para su comparación con el precio de venta.
- Establecer previsiones de costos de explotación.
- Constatar la realización y explicar las desviaciones de los costos.

A diferencia de la contabilidad financiera, la Contabilidad Analítica no es objeto de regulación legal, es la empresa o entidad quienes deben decidir el modelo de acuerdo con la estructura orgánica de la empresa y en armonía con las necesidades de gestión. Se propone las siguientes cuentas del elemento 9 a efectos del registro contable:

- 91. Costos por distribuir
- 92. Costos de producción
- 93. Centros de costos
- 94. Gastos administrativos
- 95. Gastos de ventas

Cada una de las empresas pondrá la relación de cuentas que crea necesario para su información a la alta dirección.

A. 91. Costos por distribuir: Es una cuenta de destino que recibe preferente los costos indirectos de fabricación u operación, los cuales se deben asignar a cada línea de producto, utilizando tasas de distribución del costo. La contrapartida es la cuenta 79 Cargas imputables a cuentas de costos y gastos. La estructura de la cuenta está de acuerdo con la necesidad de información que requiera la gerencia general de la empresa. Estructura general:

- ✓ 911. Materiales auxiliares
- ✓ 912. Cargas de personal
- ✓ 913. Servicios prestados por terceros
- ✓ 914. Tributos
- ✓ 915. Cargas diversas de gestión
- ✓ 916. Suministros diversos
- ✓ 917. Envases y embalajes
- ✓ 918. Provisiones del ejercicio

Dinámica de la cuenta

a) Se debe cargar por los diferentes costos indirectos y gastos operativos no identificados por los centros de costos de la empresa con abono a la cuenta 79 Cargas imputables a cuentas de costos y gastos.

b) Se abona por el total de cada una de las cuentas de gastos de acuerdo a su función (Costos de producción, Gastos administrativos, Gastos de ventas, etc.).

B. 92. Costo directo de servicio: Cuenta que registra el costo directo de servicio, es decir, los materiales directos, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación debidamente asignados al proceso de producción. Se carga directamente a esta cuenta por el destino correspondiente y con abono a la cuenta 79 Cargas imputables a cuentas de costos (o a la cuenta 91. Si el caso corresponde por el traslado de los costos indirectos de fabricación).

C. 93. Centros de costos en una empresa de servicio: Es una cuenta de la Contabilidad Analítica de Explotación que se utiliza para registrar los costos de cada uno de los centros de costos.

Estructura:

- ✓ 931. Centro de costos servicio A
- ✓ 9311 Costo de materiales
- ✓ 9312 Costo de mano de obra
- ✓ 9313 Costos indirectos
- ✓ 932. Centro de costos servicio B

- ✓ 9321 Costo de materiales
- ✓ 9322 Costo de mano de obra
- ✓ 9323 Costo indirecto
- ✓ 933. Centro de costos servicio C
- ✓ 9331 Costo de materiales
- ✓ 9332 Costo de mano de obra
- ✓ 9333 Costo indirecto

Se carga por los costos directos incurridos en cada centro de costos con abono a la cuenta 79. Cargas imputables a cuentas de costos y gastos.

D. 94. Gastos de venta: Es la cuenta que controla los gastos operativos relacionados con la colocación de la producción al mercado. Se carga por el destino de las transferencias de los gastos registrados en las cuentas de la clase o en la cuenta 91 Costos por distribuir.

- ✓ 9462 Gastos de personal
- ✓ 9463 Servicios de terceros
- ✓ 9465 Tributos
- ✓ 9466 Cargas diversas de gestión
- ✓ 9468 Provisiones del ejercicio

- E. 95. Gastos de administración: Cuenta que controla los gastos operativos relacionados con la administración de la empresa, con abono a la cuenta 79 Cargas imputables a cuentas de costos. Se carga por el destino de las transferencias de los gastos registrados en las cuentas de la clase o en la cuenta 91 Costos por distribuir.
- F. 21. Productos terminados: Incluye todos los bienes que han sido fabricados o producidos por la empresa, o lo que es lo mismo, sometidos a proceso de transformación. Asimismo, agrupa las existencias de servicios terminados, por las cuales aún no se ha recibido el ingreso asociado correspondiente y los costos de financiación incurridos en la fabricación de existencias. La Subcuenta 215 Existencia de servicios terminados, se compone principalmente de la mano de obra y otros costos incurridos en la prestación del servicio concluido.
- Según (Ferrer, 2008), "Contabilidad de los Servicios (Parte I)", Actualidad Empresarial, N° 163, dice: Considerando que en el ámbito económico los servicios son actividades de naturaleza intangible realizadas por personas calificadas que aportan su esfuerzo muscular o su conocimiento intelectual a fin de realizar deseos y satisfacer necesidades o intereses de una determinada colectividad, recibiendo

como contrapartida una retribución monetaria; se hace necesario, desde una perspectiva contable, como en toda actividad económica, conocer en esencia los elementos que dan forma al costo del servicio que se desea brindar y su consiguiente valor de venta. Más aún, las empresas del sector servicios – al igual que las empresas comerciales e industriales– si desean alcanzar el éxito en los negocios, actuando en un mercado globalizado competitivo, precisan acceder a información relevante relacionada con la determinación de los costos unitarios y fijación del valor de venta de los servicios que ofrecen, a los efectos de tomar la decisión de promover un servicio; o por el contrario, no brindar el servicio. A lo anterior, es debemos agregar que la Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Existencias estipula que las empresas proveedoras de servicios los valorará por los costos que suponga su ejecución o desarrollo, diferenciándolos en costos directos relacionados con el personal que brindará el servicio; y en costos indirectos distribuibles que son atribuibles al servicio brindado. Respecto a la gama de empresas conformantes del sector servicios es de entrever que en el entorno mundial es muy amplio su universo por la gran variedad de servicios que brindan éstas, según el fin para cual fueron creadas; característica que igualmente es apreciable en nuestro país, donde incluso las empresas de servicios en términos numéricos son mayoría en comparación al número de empresas

establecidas en el Perú que se desarrollan en la actividad del comercio y de la producción. No obstante, la notable presencia de la empresa de servicios en la actividad económica del país, son muy pocas las oportunidades que se presentan para escribir sobre la contabilidad de las citadas empresas. Es por ello que, en esta ocasión, nos abocaremos a los aspectos más representativos e importantes en la Contabilidad de los Servicios.

El autor también considera como fundamento básico, que el ser humano para poder vivir precisa de bienes y de servicios a fin de satisfacer sus necesidades, se distinguen dos elementos diferentes. Por un lado, los bienes son objetos tangibles que han de ser elaborados combinando materia y trabajo; y, por otro lado, los servicios son actividades de naturaleza intangible realizadas por la persona aportando esfuerzo muscular o conocimiento intelectual.

Partiendo del fundamento básico antes expuesto, se puede enunciar que la empresa de servicios es el ente económico constituido para realizar actividades destinadas a satisfacer intereses colectivos a cambio de una retribución monetaria. Por lo tanto, la empresa de servicios es la persona jurídica que brinda servicios para realizar deseos y satisfacer necesidades de sus clientes.

a) Características: En el ámbito de las empresas del sector servicios se pueden distinguir las características siguientes:

- i. Empresas que brindan servicios financieros o de intermediación financiera, como es el caso de los Bancos, Financieras, Cajas de Ahorro y Crédito, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Empresas de Arrendamiento Financiero, Compañías de Seguro, Administradoras de Fondos de Pensiones, entre otras.
- ii. Empresas que brindan servicios no financieros, entre las cuales se encuentran las que realizan actividades de electricidad, gas, agua; construcción; restaurantes y hoteles; transportes, almacenamiento y comunicaciones; alquileres y arrendamientos de inmuebles y bienes; servicios de educación y salud; servicios fiduciarios, de consultoría y asesoría; entre otros.
- iii. Para desarrollar sus actividades, por lo general, precisan de una significativa infraestructura como es el caso de los Bancos, Hoteles, Clínicas, Colegios, Universidades, Empresas de Transportes, Estaciones de Radio y Televisión, entre otras. Asimismo, para brindar el servicio suelen contar con una importante presencia de profesionales, personal técnico y mano de obra calificada.
- iv. Los servicios son intangibles, esto es, de naturaleza inmaterial, no se almacenan. Se producen y, enseguida, son consumidos o vendidos. No es posible su almacenamiento para su venta futura.

- v. Tienen un costo cuantificable que suele ser subdividido en costo directo y costo indirecto. En el primero, predomina el valor de la mano de obra de la persona que realiza el servicio; y en el segundo, los gastos incurridos necesarios y atribuibles para brindar el servicio.
- vi. En algunos casos se precisará de materiales o insumos auxiliares para posibilitar el servicio en óptimas condiciones.
- vii. En la prestación del servicio se suele manejar órdenes especiales o específicas, en razón que en muchos casos el servicio no es tangible, será necesario adaptar el servicio por brindar a las necesidades del cliente o usuario.
- viii. El precio del servicio, por lo general, se determina antes de conocer su costo. En una empresa de servicios es difícil determinar el costo del servicio que se va a vender; por lo tanto, es difícil determinar el precio a ofertar al cliente. La razón de la dificultad está dada por la significativa presencia de la mano de obra o tiempo a ser empleado por la persona que habrá de brindar el servicio. El precio suele ser determinado en base a una estimación del costo del servicio.
- ix. En algunas empresas de servicios no hay productos similares, razón por la cual no se pueden reducir el costo utilizando el concepto de producción en serie. En empresas de prestación de

servicios no es posible estandarizar el servicio, siempre existe una curva de aprendizaje o entrenamiento del personal técnico que no permite disminuir el costo del servicio. Sin embargo, aquello se constituye en una ventaja al momento de negociar con el cliente el precio del servicio.

- b) Procedencia del Capital: Las empresas del sector servicios, al igual que las empresas comerciales y empresas industriales, según el origen de su capital social, tienen la clasificación siguiente: empresas públicas, empresas privadas, empresas transnacionales y empresas mixtas.
 - i. Empresa Pública: Ente económico donde el capital social proviene del Estado. Empresa creada para satisfacer las necesidades de los usuarios que la iniciativa privada no cubre. Por ejemplo, la empresa Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Lima-SEDAPAL.
 - ii. Empresa Privada: Entidad cuyo capital social ha sido aportado íntegramente por inversionistas particulares. Por ejemplo, la empresa local Transportes Ormeño, S. A

- c) Por otro lado el Restaurante;
- i. Servicios que brinda: Establecimiento que brinda fundamentalmente el servicio de gastronomía, bebidas y alimentos afines en el local o con entrega a domicilio, de ser el caso.
 - ii. Reconocimiento de ingresos: El ingreso es reconocido básicamente por el expendio de comidas y bebidas consumidas por el cliente; o el logrado por los productos retirados por el cliente; o los que son entregados a domicilio a solicitud del cliente.
 - iii. Estructura de costos: Es menester indicar que en los restaurantes se distinguen dos productos ofrecidos al mismo tiempo, comida y servicio de comedor.

En el primer caso, para elaborar la comida, concurren los tres elementos del costo: materia prima, representados por los ingredientes; mano de obra, conformado por el tiempo de las personas que preparan la comida; y los costos indirectos que se generan en la cocina como son energía eléctrica, gas, agua, condimentos y otros para lograr el potaje solicitado por el cliente.

En el segundo caso, servicio de comedor, interviene la mano de obra, representada por el tiempo de la persona que atiende la mesa para tomar las órdenes y encargada de alcanzar al

cliente todo lo necesario para que ingiera los alimentos; y por los costos indirectos, los cuales pueden incluir la depreciación del local, la energía eléctrica utilizada en el área de servicio del comedor; también la depreciación del mobiliario y de utensilios: vajilla y cubiertos empleados para brindar el servicio de comedor.

- (Chambergó, Lineamientos Generales para la Determinación de Costos en Establecimientos de Actividades Gastronómicas, 2012), Actualidad Empresarial N°257, hace referencia respecto al costo variable de alimentos, a Dalila Vermeulen, una especialista en administración y costos en establecimientos gastronómicos, quien señala que una de las preocupaciones para los dueños de un restaurante es cómo incrementar la rentabilidad, señalando tres actividades que se indican a continuación:
 - a) Reduciendo el costo fijo, es decir, los insumos que utiliza
 - b) Reduciendo los costos fijos
 - c) Aumentando la facturación

Analizar solo el primer punto representa un enorme desafío para un gerente gastronómico, debido a los diferentes factores que inciden en la estructura y gestión de los mismos.

En un restaurante, consideramos costos variables al costo de los materiales utilizados en la elaboración de platos, y si el restaurante realiza el servicio al domicilio del cliente o vende comida para llevar, también debe incluirse el costo del material descartable.

Para establecer los costos variables, debe emplearse procedimientos de costos estándares de cada uno de los platos que se van a vender y luego hacer un seguimiento de supervisión y control en los siguientes aspectos:

- a) Seleccionar a los proveedores. El principal objetivo es ver la posibilidad de hacer una buena compra, para cuyo efecto es necesario evaluar si se puede realizar compras en grandes volúmenes o negociar promociones y descuentos, además de considerar que el proveedor cumpla con las especificaciones de las recetas que se preparan en la empresa.
- b) No desperdiciar en forma desmedida. La mayoría de los alimentos experimentan dos modificaciones lógicas de volumen: una en la limpieza y la otra en la cocción, ambas contempladas en la receta en forma proporcional. Muchas veces sucede que una de las posibles causas por las cuales no se respeta la proporción es la carencia de una medida estándar por la deficiencia o falta de personal calificado o los instrumentos necesarios de gestión.

- c) Realizar el almacenamiento en forma correcta. Es decir, ser correctamente ordenado en los recursos, de lo contrario puede suceder lo siguiente:
 - i. Que se pierdan o malogren los materiales
 - ii. Que pase el vencimiento de los recursos
 - iii. Que se contamine con diversas bacterias ambientales

Por las razones antes indicadas, es necesario el control en la recepción de los insumos que recibe la empresa, los cuales deben estar en perfecto estado de limpieza a fin de no incorporar alimentos sucios a la cocina del restaurante.

No debemos olvidar que en la gestión de almacenamiento se recomienda utilizar el procesamiento de costeo de inventarios de primeras entradas y primeras salidas.

- d) Medición estandarizada. Una vez establecidas las proporciones en la receta estándar, el costo y el precio se debe calcular a partir de dichas medidas, razón por la cual es importante verificar que las medidas sean del mismo tamaño. Una vez establecida las proporciones en la receta estándar, el costo y el precio se calcula a partir de dichas medidas, razón por la cual es importante verificar que las proporciones sean siempre del mismo tamaño.

- e) Revisar lo que se descarta. En este punto debe tenerse en cuenta quién decide lo que se va a descartar, porque muchas veces se decide descartar mercaderías que se encuentran en buenas condiciones para su venta, y las razones por las que esto ocurre son diversas: Puede ser que el personal desee comerla, o no esté lo suficientemente capacitado para chequear su estado y ante la duda prefiera descartarla, o peor aún, existan inconvenientes internos, muchas veces ajenos al establecimiento, y no le interese cuidar la mercadería, o simplemente se intente perjudicar a alguno de los encargados de la realización de la producción. Para efecto de control y responsabilidad, es vital que se determine a un único encargado en la toma de decisiones para este caso y que dicha persona esté involucrada en los resultados de la operación.
- f) Presupuestar la venta futura sobre una base sólida. Una de las bases más importantes para evitar el desperdicio es no producir en exceso, ya que será muy difícil poder reaprovechar todos los sobrantes. Y paradójicamente, producir menos cantidad de la necesaria, también traerá incrementos en los costos ya que se deberá salir a comprar los faltantes de urgencia y pagar un monto superior al abonado a diario por los mismos. Por esta razón, es indispensable llevar una historia de las ventas y estar muy alerta

con las fechas especiales, feriados, etc., como así también con cuestiones más cotidianas, como un paro, un corte de calle, refacciones, etc., que puedan afectar la facturación.

- g) Controlar posibles robos y hurtos. Debe mencionarse que son innumerables las actividades por las que el personal puede realizar robos o hurtos de insumos, como por ejemplo: comer mercadería que no está permitida, sacar alimentos del establecimiento para su consumo o reventa, servir a los clientes platos sin registrar, entre otros tantos aspectos importantes. Para evitar estos inconvenientes, es preciso:
- i. Establecer un menú para el personal y respetarlo
 - ii. Revisar los ingresos y egresos del personal
 - iii. No ubicar al vestuario cerca de la cocina y controlar el acceso a los mismos
 - iv. Unificar la facturación y realizar dobles controles de lo solicitado. Es decir, quien toma la orden del plato, no debe ser quien lo prepara ni quien lo cobra.
- h) Evitar la venta NO registrada. En muchas ocasiones, dado el tamaño del establecimiento, se deja de lado la idea de invertir en un buen sistema de facturación y cobro, dejando esta labor en manos de personas "de nuestra confianza" que en ciertas oportunidades resultan con actos negativos para el negocio. Sin

embargo, tener un sistema de facturación y cobro permite tener el chequeo riguroso de estos registros, permitirá no solo resguardar al establecimiento de posibles faltantes intencionales, sino que además serán muy útiles para elaborar reportes que luego facilitarán la realización de pronósticos, control de inventarios, etc.

- i) Fomentar el marketing interno y la venta sugestiva. Una de las probabilidades más eficientes para mejorar la utilidad es vender aquellos artículos que dejan más rentabilidad. Para cuyo efecto, se buscará los platos más rentables del negocio, es decir, teniendo el precio de venta, se calculará cuál es el porcentaje que posee el costo variable más bajo, y una vez identificado los mismo, deben realizarse la publicad interna como carta, atriles, etc., como también entrenar al personal para que ofrezcan estos platos como primera alternativa.

El autor nos indica sobre la administración del costo, que el gasto más importante que genera un restaurante es el de los materiales y solo con la unión de varios de los otros que se producen en la operación, es superado. Costo de alimentos, es el nombre que empleamos para definirlo, y es el resultado del valor de los insumos que se emplean para generar una venta o producir un plato de los ofrecidos en los establecimientos de este tipo. Su importancia radica en el impacto

contundente que tiene sobre el negocio y en la forma como se puede ver afectada la rentabilidad de la inversión. En términos generales, la proporción de gastos y beneficio neto de un restaurante puede estar en el orden de 22% para gastos de personal, 28% repartidos en gastos de operación y otros gastos fijos, 35% por materia prima, para obtener un 15% aproximadamente de utilidad neta. La gestión que supone el control del costo de comestibles, se debe llevar a través de etapas que permitan verificar el correcto uso de la materia y de la información que sobre ella se recibe en facturas, registros de documentos y otras observaciones, desde su llegada hasta que se sirve al comensal. El desconocer este proceso equivale a operar con una venda en los ojos e ignorar la magnitud del problema que pueda estar ocurriendo, sobre todo cuando la operación está produciendo beneficios y se percibe que todo va en absoluta normalidad. El éxito de una operación de servicios de alimentos y bebidas se apoya en el conocimiento del mercado a quien va dirigida la propuesta, por ejemplo: cuando se está frente a la idea de abrir un establecimiento orientado a una especialidad y para un público de alto poder adquisitivo, es bueno preguntarse qué hacer para lograr satisfacerlo, además de ofrecer calidad en sus platos e impecable atención, qué razones tendría para que su decisión de consumo sea la de visitar nuestro establecimiento. Desde otro punto de vista, supongamos que la idea es diferente a la anterior, y posee un local en el cual desea operar un

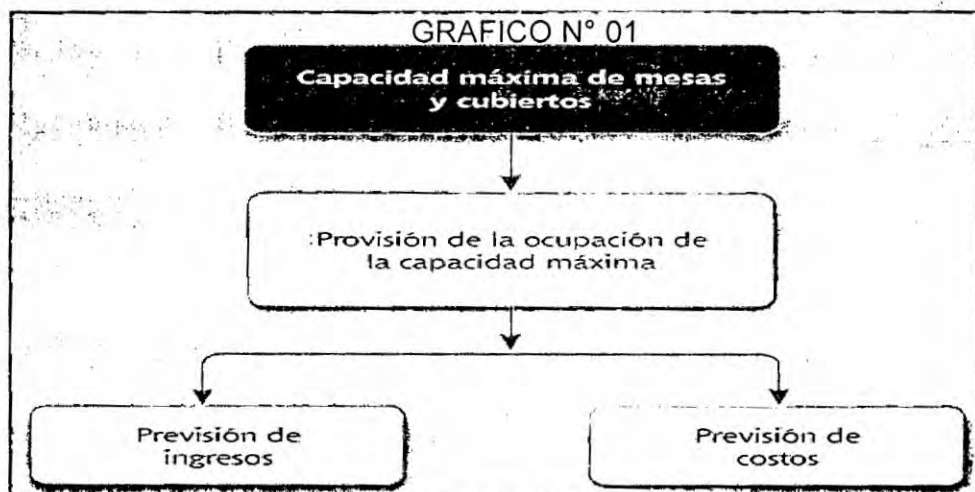
restaurante, entonces deberíamos hacer un análisis, como por ejemplo: qué se debería ofrecer, cuál sería el horario de servicio, qué volumen tendría la venta, cuáles serían los montos promedios en los consumos. Como quiera que los mercados donde nos dirigimos son variados, entonces cabe hacernos la pregunta siguiente: ¿una empresa que ofrece servicios de operación de comedores, se comporta diferente en una universidad, que en una empresa minera? Analizar nuestros productos y la relación con el mercado al que se aspira llegar, es fundamental para la restauración, por cuanto nos permitiría enfocarnos más allá de la simple oferta, y responder a las necesidades de un mercado potencial. Además, este análisis nos llevaría a observar con más agudeza que en esa relación producto-mercado, pueden encontrarse áreas de negocios que deberían incorporarse a nuestros planes de venta. Un método para identificar y analizar el mercado se puede comenzar de acuerdo a estos parámetros:

- a) Una vez reconocido el producto/ servicio que se desea ofrecer, se determinará las características geográficas, es decir, la subdivisión del mercado por zonas o regiones, e incluso, por variables climáticas.
- b) Llevada a cabo esta primera etapa de identificación, se pasará a hacer un análisis más específico a los grupos encontrados, por

ejemplo: en franjas de edad asociados a densidad de población geográfica, tomando en cuenta aspectos socioeconómicos y psicológicos, como puede ser su nivel de educación, ocupación, ingresos por persona, por núcleos familiares, clase social a la que pertenecen, necesidades de consumo y de servicios, motivación de compra, hábitos y costumbres alimenticias.

- c) Una vez concluidas estas dos etapas, será de mucho valor la información para la decisión, como por ejemplo: abrir un local en una zona de alta densidad de población laboral que requiere consumo de almuerzos en tiempos de servicio rápidos y con un determinado promedio de consumo en ventas.

Con la finalidad de realizar el proceso de cálculo, sería necesario hacer la siguiente reflexión del esquema siguiente:



FUENTE: Chambergó Guillermo, I.

El punto de partida para la proyección de los ingresos y costos se debe iniciar con el cálculo de la capacidad máxima de nuestro restaurante. El objetivo es responder a las preguntas: ¿cuántos cubiertos como máximo puede vender al cabo de un año y mes? Dicha capacidad máxima debe establecerse por líneas de producción, es decir, ¿con qué productos o servicios voy a generar dichos ingresos? (carta, menú, banquetes, etc.)

Todo esto debe de ir junto con la planificación de los costos donde se debe tener en cuenta lo siguiente:

- a) Definir la compra de insumos
- b) Calcular el rendimiento de los insumos
- c) Determinar las operaciones a utilizar
- d) Calcular los costos estándares
- e) Elaborar las recetas
- f) Calcular el costo de los insumos para un período determinado.

El mundo de los negocios ha cambiado, el empresario que no lo entendió así, seguramente está en problemas, ya que la dinámica es tan fuerte que si no tiene la suficiente información para tomar decisiones, puede perder

el rumbo de su empresa. En este trabajo, la autora analiza cuatro conceptos que considera básicos en el manejo de la actividad gastronómica, que un profesional en ciencias económicas, en su función de asesor, tiene que utilizar para alcanzar los objetivos deseados: ser rentable y permanecer en el mercado.

La información surge de una eficiente gestión de la organización, ya sea un pequeño emprendimiento unipersonal o una cadena de restaurantes. Hoy no es suficiente con tener un buen producto. No hay clientes cautivos, y para obtenerlos o retenerlos, debe tenerse en cuenta una serie de cuestiones que pasan desde el marketing, la calidad, el precio y el servicio, hasta la ubicación del local. Es por ello que es necesario “gerenciar” esta actividad de manera eficiente, para lograr ser rentables y permanecer en el mercado. Estas herramientas consisten en:

- a) efectuar un plan de negocios antes de iniciar el emprendimiento gastronómico, a los efectos de analizar su factibilidad y presupuestar su desarrollo;
- b) una vez funcionando el establecimiento, utilizar herramientas de gestión que permitan a los empresarios conocer el manejo de su negocio e ir monitoreando el mismo;
- c) adoptar la calidad como un requisito indispensable en todo servicio prestado al cliente,

- d) analizar los recursos humanos utilizados en el negocio, auditando permanentemente su eficiencia.

A continuación, se hará una breve descripción de estos cuatro puntos que se consideran elementales para lograr una eficiente gestión.

a) PLAN DE NEGOCIOS

Es muy común observar cómo personas con poco o ningún conocimiento de la actividad se lanza a armar un negocio gastronómico sin haber hecho la correspondiente evaluación del proyecto en toda su magnitud, mediante la elaboración de un plan de negocios para determinar la viabilidad del mismo. Antes de iniciar cualquier actividad y sobre todo la gastronómica, con sus características tan particulares, se debe proceder a un estudio muy profundo de todas las variables a tener en cuenta, para saber si la misma será exitosa. Los profesionales en ciencias económicas tienen todas las capacidades para organizar, armar y planificar ese plan de negocios, que ayudará al empresario a tomar decisiones acertadas para no arrepentirse en el futuro.

Chambergo, nombra a Brian Cooper, Brian Floody y Gina McNeill: Un plan bien documentado e investigado es un requisito previo para el éxito del negocio y debe estar presentado en forma muy

profesional. El estudio de factibilidad sirve para ver cuál será la relación entre el negocio y el mercado existente. El plan financiero es una parte definitiva del plan de negocio, y consta generalmente de las siguientes partes:

- ✓ “- Presupuesto de capital.
- ✓ “- Plan de inversiones.
- ✓ “- Estado de pérdidas y ganancias.
- ✓ “- Análisis de punto de equilibrio.
- ✓ “- Balance pro forma. “- Análisis de flujo de caja.”

Se analiza cada punto en particular, se puede decir lo siguiente:

- i. El presupuesto de capital, consiste en considerar el dinero que se va a necesitar para llevar adelante el proyecto que se tiene en mente, así el empresario se autofinancie o tenga que salir a buscar socios. Es fundamental realizar este presupuesto basado en el estudio de todas las erogaciones que se realizarán para poner a punto el establecimiento, como comprar o alquilar un local, hacer refacciones, adquirir muebles y útiles, instalaciones, vajilla, contratar personal, contratar publicidad, etc.
- ii. El plan de inversiones consiste en asignar el capital que se dispuso para la instalación del negocio a las distintas erogaciones

requeridas, teniendo en cuenta los requisitos de fondos que se demandarán en los distintos momentos del proyecto. Esto es muy importante si el empresario piensa financiarse a través de socios o con alguna institución financiera. Tener un plan de inversiones detallado brinda una imagen de responsabilidad en cuanto a que se están realizando las cosas bien, y contribuye al mejoramiento de la financiación.

- iii. El estado de pérdidas y ganancias proyectado es fundamental.
- iv. Es necesario saber si el negocio será rentable y si los ingresos previstos cubrirán los gastos que será necesario afrontar. Como es un negocio que recién comienza, será fundamental contar con todos los estudios que se hayan realizado previamente sobre la zona en que se va a instalar, qué tipo de público serán los clientes, qué menú y por lo tanto qué precios se fijarán para analizar si se cubren los costos. Muchas veces un mal cálculo de la estructura de ingresos y costos hace fracasar el negocio.
- v. El análisis del punto de equilibrio se desarrolla más adelante en el presente trabajo. Se quiere señalar que en un plan de negocios, el conocimiento del punto de equilibrio es muy importante, pues realizándolo se sabrá cuánto hay que vender, en qué valores para cubrir los costos fijos y luego a partir de allí comenzar a generar ganancias. Este análisis inicial exhibe la pauta sobre su viabilidad,

pues probablemente el punto de equilibrio se logra con una cantidad de comensales que no se podrá determinar, o por diversas causas como puede ser un espacio reducido o precios altos, entre muchos otros factores.

- vi. El balance pro forma también es un balance proyectado, tal como el estado que vimos en el punto anterior, y sirve para mostrar anticipadamente, de acuerdo a los presupuestos realizados, cuál va a ser el estado patrimonial de cierre a determinada fecha. Este balance, junto con la información anteriormente comentada, es muy útil para los inversionistas y para los bancos.
- vii. El análisis del flujo de caja es fundamental, puesto que en gastronomía prácticamente se trabaja todo de contado (efectivo o tarjeta) y el control del flujo diario se debe tener en cuenta para evitar cualquiera de los múltiples problemas que pueden existir con el manejo del efectivo: hurto, escasez para hacer frente a las compras y pagos, manejo del efectivo y los cupones de tarjeta en cuanto al control que debe existir, controles cruzados entre las comandas y lo facturado, entre lo facturado y lo ingresado, etc.

Como vemos luego de este planeamiento, se procederá con más seguridad en la consecución del negocio.

b) HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA LA CONDUCCIÓN EMPRESARIAL :

El producto a vender tiene una serie de características, todas importantes, que deben analizarse adecuadamente: su conformación, presentación, calidad, frescura, y precio. Es muy común en esta actividad establecer los precios sin tener un conocimiento exacto de cuál es el costo del producto el principal elemento a tener en cuenta, pues más allá de que el precio estará atado al mercado, la zona, los clientes habituales, y demás, si no es conocido su costo unitario, es decir cuánto cuesta cada uno de los platos que se venden en el establecimiento, no se puede obtener información gerencial que permita saber cómo marcha el negocio y, sobre todo, si es rentable. Entre las herramientas indispensables que toda actividad debería tener, las siguientes:

- i. Sistema de costos, es fundamental implementar un sistema de costos que permita conocer el costo unitario de cada plato de la cartilla o menú. En las empresas de servicios los recursos humanos son un costo muy importante dentro del total de costos y se los debe capacitar adecuadamente. En la actividad gastronómica son los artífices de la venta del producto, pues el mozo tiene que captar la voluntad del cliente y el "chef" tiene que

llegar al gusto del mismo con un plato bien elaborado (por poner algunos ejemplos). Además, la actividad es caracterizada por el escaso ciclo de vida del producto ya que es altamente perecedero con lo cual, se suma a esta característica las pérdidas que se producen por mermas, cocción de los alimentos, limpieza, y demás, el no tener un análisis exhaustivo del costo unitario que considere todas estas variables para incluirlas como un costo más, se obtendrán márgenes de rentabilidad distorsionados. Dentro de un establecimiento gastronómico, por más pequeño que sea, hay una cantidad de costos fijos importantes, que se producen más allá de la venta o no de los productos, por el solo hecho de tener abierto al público el lugar. Por lo tanto, si no hay un flujo de demanda adecuado, se hace difícil cubrir estos costos; situación en que muchos empresarios del sector se ven tentados a subir los precios de la carta, lo que puede ser más contraproducente aún. De allí la importancia de conocer los costos unitarios elaborando recetas de todos los productos a vender, cuyos costos (variables + fijos) le van a permitir manejar los precios por producto haciendo un mix de aumentos que no encarezca toda la carta y sea atractiva al cliente. También es muy importante saber cuál es el nivel de actividad y qué estructura de costos fijos se tiene, pues la capacidad de cubiertos que se pueden hacer por turnos tiene un

límite y muchas veces no se realiza el cálculo de la estructura adecuada; con lo cual, por más que tenga una rotación de turnos razonable y la capacidad de cubiertos al máximo, si la estructura de costos fijos es inadecuada, el precio final será alto para cubrirlos y se puede perder mercado. Muchas empresas del sector realizan "delivery" para aumentar las ventas fuera del local, con lo cual cubren parte de sus costos fijos. Pero sólo el conocimiento exacto del costo unitario de cada plato le va a permitir al empresario fijar precios razonables y obtener rentabilidad o, en su caso, replantearse su estructura de costos fijos para adaptarla a su demanda y obtener mejor rentabilidad.

Para la implementación de un sistema de costos hay que tener en cuenta los principales puntos:

Relevamiento de la organización, antes de implementar cualquier sistema de costos en un establecimiento, debe procederse a un relevamiento de información, que abarcará tanto la estructura administrativa como organizativa. Si una empresa está organizada bajo una forma societaria (SA o SRL), en cierta forma, la documentación está registrada bajo normas legales y de determinada forma, lo que allana mucho el camino, pues en las empresas unipersonales o sociedades de hecho, donde no hay obligación de llevar libros comerciales, la información puede estar

(y generalmente sucede) muy dispersa y, a los efectos de poder calcular los costos, hay que ordenarla de manera tal como si tuviese una sociedad jurídica; situación que puede resultar compleja en algunos lugares pequeños, con poco personal, donde el propio dueño realiza múltiples tareas pero que, sin este ordenamiento, no puede implementarse ningún sistema de costos. Es necesario explicar al empresario que ese ordenamiento va a redundar en una mejor gestión, donde podrá obtener información que hoy no tiene.

Confección de los manuales de procedimiento, cuando se consideran manuales de procedimiento, no siempre hay que pensar en extensos escritos, complejos, difíciles de entender, que nadie lee, sino en normas escritas de cada procedimiento, a los efectos de que cada persona que deba llevarla a cabo sepa exactamente cómo y cuándo tiene que hacerla. Esto es de suma importancia, sobre todo en los inicios, donde el personal puede encontrarse desorientado y los procedimientos escritos son una ayuda valiosísima. El tamaño, detalle y cantidad dependerá de cada estructura en particular. Es obvio que un restaurante con una infraestructura importante, incluso con cadenas de locales, necesitará algo más completo que un restaurante de barrio, con estructura más pequeña y menos personal.

Elaboración del plan de cuentas contable, sabemos que el plan de cuentas contable es el alma de la contabilidad. El que logremos una correcta registración depende de cuán abierto esté el plan de cuentas, de acuerdo con las necesidades de cada establecimiento. Éste debe ser lo suficientemente flexible como para permitir incorporar cuentas a medida que avanzamos en el negocio. En establecimientos que no tienen obligación de llevar libros, como ya dije anteriormente, se debe realizar un esquema de contabilidad Inventario para poder implementar el sistema de costos.

Permanente, en una actividad tan especial como la gastronómica, es fundamental llevar un control de inventario permanente, que va a redundar en múltiples beneficios, entre los cuales, los más importantes, son: - Control de entradas y salidas de mercaderías. - Disminución de las pérdidas por mermas, hurtos, vencimientos de los productos (muchos son perecederos). - Tener programada la función de compras, pudiendo establecer puntos de pedido para algunos productos. - Permite ir monitoreando los precios ante los aumentos que se produzcan, para cambiar los costos de las recetas. Siguiendo al autor Clement Ojugo "Determinar el valor exacto del producto inventariado es de gran importancia. Los

inventarios físicos periódicos ayudan a conseguir tanto el informe financiero, como el control del costes”.

Diseño del sistema de costos, una vez realizado todo lo enunciado anteriormente, se está en condiciones de diseñar un sistema de costos acorde a cada establecimiento en particular, que responda a las necesidades propias de ese establecimiento, la cultura organizacional de sus empleados y la capacidad de dirección de sus dueños, sin cuyo convencimiento nada puede realizarse.

- ii. Sistema de gestión presupuestaria, una vez establecidos los costos unitarios de cada producto, se está en condiciones de armar un sistema de gestión presupuestaria, que viene atado de la mano de los costos. Juntos conforman una gestión integrada.

Según Antonio Lavolpe, Carmelo Capasso y Alejandro Smolje:

El sistema de planeamiento requiere una cuantificación para que las decisiones sean traducidas a términos operables por todos los miembros de la organización: surge entonces, el presupuesto, que es la expresión monetaria de los planes y constituye por ende una herramienta para la toma de decisiones y el control, que se materializará a través de un circuito de información específico y un trabajo presupuestario propiamente dicho. El presupuesto integral está conformado de la siguiente manera:

El presupuesto económico.

Como vimos en el gráfico anterior, el presupuesto económico está conformado por los presupuestos de ventas, de compras, de costos, de gastos, y demás. El presupuesto de ventas es la llave que abre el resto de los presupuestos ya que, al planificar las ventas, nos da la pauta para ver cuánto es necesario comprar y realizar los costos de los productos que se venderán. En general se presupuesta en forma anual con períodos trimestrales para control. Este presupuesto de ventas es muy importante ya que el establecimiento puede tener ventas estacionales o ventas que varían de acuerdo al día de la semana o la cena con el almuerzo, y eso tiene que marcar la pauta de cómo debe comprarse para no tirar mercadería.

El presupuesto financiero o "cash flow"

El presupuesto financiero permitirá tener una planificación financiera mediante el control de los ingresos y egresos que vaya indicando la liquidez con la que el empresario cuenta para hacer frente a sus obligaciones. Ya dijimos que el negocio gastronómico es prácticamente de caja diaria y es muy rara la cuenta corriente (puede darse en algunos establecimientos que trabajen con empresas), por lo tanto se van planificando los ingresos diarios por ventas y los egresos que se realizan de acuerdo al día de

vencimiento. Los egresos son variables, puesto que algunos proveedores pueden cobrar al contado y otros dar plazo; los sueldos y las cargas sociales se pagan mensualmente, al igual que otros impuestos y gastos. Por lo tanto planificar las salidas y entradas de fondos prevé futuras corridas y, por sobre todo, conocer anticipadamente la posible existencia de problemas financieros.

Balance proyectado.

Luego de realizados los presupuestos económicos y financieros de un período determinado (trimestre, semestre, etc.), se confecciona el estado de resultados proyectado y el balance proyectado. El estado de resultado proyectado surgirá de la siguiente forma:

Menos – Ingresos del Presupuesto de Ventas

Menos – Costos del Presupuesto de Ventas.

Resultado bruto proyectado

Menos:

Gastos de administración del Presupuesto de Gastos.

Gastos de comercialización del Presupuesto de Gastos.

Gastos de financiación del Presupuesto de Gastos.

Resultado (PERD/GANANC) proyectado del período Luego puede confeccionarse el balance proyectado, partiendo del balance de inicio al período presupuestado, adicionándole los datos presupuestarios con el estado de resultados proyectado, obteniendo así el balance proyectado.

iii. Indicadores. El indicador o "ratio" es la relación razonada significativa del valor de dos elementos característicos de la gestión o de la explotación de la empresa, según la Asociación Francesa de Consejeros de Organización Científica". Los índices deben ser evaluados, comparados e interpretados, para poder así obtener información útil para la empresa. El ratio puede ser financiera, de producción, comercial, medición de calidad, entre otros. Con la obtención de los indicadores se pueden hacer numerosos análisis de la gestión. Los indicadores pueden ser:

- De proceso.

-De resultado.

Los indicadores de proceso, nos dan la oportunidad de ir cambiando el rumbo de los negocios de acuerdo con lo que va sucediendo para corregir los desvíos; en cambio, los indicadores

de resultado tienen un carácter estadístico, pero ya no puede corregirse.

Algunos autores consideran estos indicadores de resultado como “autopsia”, pues de su análisis se puede ver qué pasó, pero sin posibilidades de corregir; en cambio el primero sería lo que podríamos llamar de medicina preventiva o “biopsia”.

Una de las principales herramientas que se utiliza hoy en la gestión, basada en indicadores, es el tablero de comando, que justamente permite ir monitoreando el proceso del negocio.

- iv. Informes de gestión. La gestión produce información requerida por los distintos usuarios del sistema. Esa información debe ser analizada, evaluada y procesada para llevarla a un grado de exposición que le permita al lector del informe su interpretación acertada. Por ello, se destaca la necesidad de la preparación de informes de gestión que reúnan determinadas características, como ser claros, concisos, con la información exacta que necesita el usuario, y atendiendo perfectamente al perfil del usuario que lo va a leer. No es necesario confeccionar infinidad de informes que luego nadie lee. Lo importante es la calidad, no la cantidad, y que cumplan su objetivo, es decir, que la información que el mismo

contiene sea de utilidad para la empresa. Entre los informes de gestión más comúnmente usados podemos mencionar el punto de equilibrio y el tablero de comando.

Punto de equilibrio, es aquel en que la suma de los ingresos obtenidos es igual a la suma de los costos fijos más los costos variables, con lo cual la ganancia es cero. $\text{Ingresos} = \text{costos fijos} + \text{costos variables}$. Mediante el análisis del costo unitario variable, los costos fijos totales y el precio de venta, obteniendo el punto de equilibrio, podemos saber cuándo cubrimos los costos totales y empezamos a generar ganancias. Ejemplo:

Precio promedio del menú: \$ 18. Costo variable unitario del menú: \$ 8. Costos fijos totales del mes: \$ 8.500. ¿Cuántos menús se deben vender para estar en el punto de equilibrio? Si utilizamos la fórmula anterior y hacemos un pase de cuentas, obtenemos lo siguiente: $\text{Ingresos} = \text{costos fijos} + \text{costos variables}$. $18x = 8.500 + 8x$
 $18x - 8x = 8.500$
 $10x = 8.500$
 $x = 8.500/10$
 $x = 850$ Es decir que se debe vender 850 menús a \$ 18 para cubrir los costos totales, y a partir del menú 851 se empieza a obtener ganancia. Hagamos la siguiente prueba: $850 \text{ menús} \times \$ 18 \text{ c/u} = \$ 15.300$
 $\text{Costos fijos} = \$ 8.500$
 $\text{Costo variable unit. } (8 \times 850) = \$ 6.800$
 $\text{Total} = \$ 15.300$

Tablero de comando, como ya dijimos, es una herramienta compuesta por indicadores y, según la propia definición de sus autores, a semejanza de un tablero de avión, tenemos una serie de indicadores que nos van marcando el funcionamiento de la empresa. Se utiliza la técnica del semáforo. Entonces, de acuerdo con los desvíos que se produzcan y teniendo en cuenta los colores del semáforo, el verde indica que todo está bien, el amarillo es una alerta para no perder de vista el desvío, y el rojo decididamente obliga a tomar una acción. Generalmente también se ponen las acciones a tomar en cada uno de los casos, para hacerlo más operativo. Es una herramienta muy útil para tener una visión integral de la empresa, y su desarrollo completo amerita un trabajo especial.

c) LA CALIDAD COMO REQUISITO DE UN BUEN SERVICIO

Hoy el cliente, además de precio, exige calidad, y ello está sucediendo en casi todas las actividades. La certificación de calidad ha dejado de ser patrimonio exclusivo de las empresas manufactureras para pasar a las empresas de servicios, entre las cuales se destacan las empresas de salud y turismo. Por ello, hoy más que nunca, implantar un sistema de calidad en el servicio que se presta es de vital importancia, y en el negocio gastronómico, la

calidad se nota y es percibida por el cliente, en los aspectos mínimos.

Con esto se quiere decir que todos los establecimientos gastronómicos deben salir a certificar su servicio por las Normas ISO, pero sí es imprescindible poner en práctica muchas de las pautas que estas Normas indican, mejorando los procesos, la atención al cliente, y la gestión en general. El profesional puede ayudar al empresario con algunas cuestiones a modificar, de manera tal que el servicio ofrecido mejore su calidad, que traerá aparejado mayor clientela, y en muchos casos reducirá costos. Al contrario de lo que muchos piensan, los costos de la no calidad son más importantes.

d) LOS RECURSOS HUMANOS Y LA MEDICIÓN DE EFICIENCIA

El tema de los recursos humanos es tan amplio, que escapa a la entrega de este artículo. Sólo quiero resaltar algunos aspectos que el profesional debe ayudar al empresario a comprender para el éxito del negocio.

El rubro gastronómico se caracteriza por su alta rotación. Y éste es un punto negativo, puesto que la capacitación del personal cuesta tiempo y dinero, arrojando pérdidas innecesarias.

El tema de recursos humanos debe ser evaluado desde el principio, es decir, desde la selección misma del personal. El profesional debe hacerle entender al empresario que una mala selección le traerá conflictos y pérdidas económicas, en tanto una razonable y consciente selección, de acuerdo al perfil que se necesite, le evitará futuros inconvenientes.

Una vez integrado el personal, debe ser incentivado, motivado y capacitado, para que ayude a la gestión eficiente del negocio, cada uno desde su lugar de trabajo. Es importante destacar que con sólo indicar que cada persona haga bien lo que tiene que hacer, ya estamos generando eficiencia. El personal no calificado, dedicado a varias tareas que no conoce bien, y sin órdenes claras, difícilmente sea útil a la rentabilidad y éxito del negocio. Los recursos humanos deben estar en constante capacitación y auditoría, para mejorar lo que se puede corregir y eliminar conductas erróneas. Como se observó anteriormente, el costo de los recursos humanos es un porcentaje muy importante en las empresas de servicios, con lo cual debe estar bien monitoreado y analizado.

La autora llega a la conclusión que los negocios han cambiado y el empresario debe adaptarse a los nuevos tiempos, o no saldrá

airoso. Es por ello que las empresas gastronómicas, que hasta no hace más de una década se manejaban de manera muy informal, hoy requieren de herramientas de gestión que les permitan tomar decisiones acertadas en momentos de incertidumbre. De ahí que el profesional en ciencias económicas debe asesorar a sus clientes gastronómicos aplicando estas herramientas de gestión, y no limitándose a la liquidación de impuestos o el balance contable, cuya información histórica no sirve para la toma de decisiones, pues es una información pasada, en tanto estas herramientas que mencionamos nos hablan de proyección, de contabilidad de gestión, que permitirá planificar, para prever futuros inconvenientes y tomar decisiones a tiempo. Está en los profesionales en ciencias económicas acompañar a este sector de la economía en este pasaje que muchas veces no es fácilmente entendible por el empresario-, pero que lo ayudará a salir beneficiado en un mercado tan competitivo y cambiante como el gastronómico.

2.2 Definiciones de términos

2.2.1 COSTO DE LOS INVENTARIOS

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales. (Funes, 2008)

2.2.2 COSTOS DE ADQUISICIÓN

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales) y transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición. (Ferrin, 2007)

2.2.3 COSTOS DE TRANSFORMACIÓN

Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades de producción, tales como la mano de obra directa. También

comprenderán una distribución sistemática de los costos indirectos de producción, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos de producción los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de ésta. Son costos indirectos variables de producción los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del costo del producto principal. Como resultado, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo. (Polimeni, Fabozzi, & Adelberg , 1997)

2.2.4 COSTO DE LOS INVENTARIOS PARA UN PRESTADOR DE SERVICIOS

Según (International Accounting Standards Board, 1973) NIC 2 en el caso de que los prestadores de servicios tengan inventarios, los medirán por los costos que suponga su producción. Estos costos consisten fundamentalmente en mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles. La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán sino que se reconocerán como gastos del periodo en el que se hayan incurrido.

2.2.5 COSTO

El término costos puede utilizarse en tal variedad de ocasiones que se recomienda utilizarlo con un adjetivo o frase que explique su significado. Por ejemplo, el costo de un objeto puede referirse a su costo histórico, costo de oportunidad, costo de reposición, costo estándar, costo estimado, costo directo, costo variable y, así, sucesivamente.

Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. Todo proceso de producción de un bien supone el consumo o desgaste de una serie de factores productivos, el concepto de costo está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir ese bien. (Ynfante, 2008)

2.2.6 CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS:

Costo de Producción: son los insumos que se utilizan para la generación de los productos o servicios comercializados, entre ellos pueden ser identificados el costo de materia prima y el personal directamente encargado de la transformación de los productos, las depreciaciones de la maquinaria de producción y los costos indirectos de fabricación (CIF). (Polimeni, Fabozzi, & Adelberg , 1997)

Los costos también pueden ser clasificados según sus variaciones, esta clasificación es importante para controlar los costos y planear operaciones:

Costos Fijos: corresponden a los costos de mantener la empresa abierta, es decir que no tienen ninguna relación directa

con los volúmenes de producción ni la eficiencia de la empresa. Estos costos deben ser pagados, la empresa produzca o no produzca, entre los costos fijos son identificados los arrendamientos y servicios públicos. (Anthony, 1999)

Costos Variables: corresponden a aquellos costos cuya magnitud dependen del nivel de producción, es inevitable incrementar este rubro si se quiere producir más. Un ejemplo claro de costo variable es la materia prima. (Neuner, 1974)

2.2.7 CONTABILIDAD DE COSTOS

Teniendo en cuenta que los costos son los desembolsos necesarios para la obtención de un bien o servicio, la contabilidad de costos puede ser definida como la técnica encargada de recoger, registrar y reportar toda información que afecte a los costos de la empresa y con base en ella tomar decisiones apropiadas para el seguimiento de costos son los siguientes:

- Determinar el costo de los inventarios, para esto es necesario establecer valores unitarios del costo a los productos.
- Determinar el costo de los productos vendidos.

- Entregar información vital y convertirse en una herramienta útil para la planeación.
- Ser la fuente fundamental de costos para estudios económicos realizados en la compañía.

Es una rama de la Contabilidad que tiene como fin predeterminedar, registrar, acumular, distribuir, controlar, analizar, interpretar e informar de los costos de producción, distribución, administración y financiación, para el uso interno de los directivos de la empresa para el desarrollo de las funciones de planificación, control y toma de decisiones dentro de una empresa. (Definición ABC, 2007-2015)

2.2.8 CENTRO DE COSTOS

Son las áreas determinadas para la planificación, acumulación y control de costos, siendo la unidad más pequeña de actividad o área de responsabilidad, representada por el conjunto de actividades y funciones relativamente homogéneas de las que es responsable un funcionario o supervisor determinado. (Eppan, 2000)

2.2.9 FASES DEL PROCESO PRODUCTIVO

La contabilidad de costos debe observar las etapas por las que atraviesan los productos que se elaboran, para determinar el flujo de costos y recabar datos, dado que el flujo de costos es paralelo al de producción; los costos se asignan a los productos a medida que se consumen recursos. Las etapas son:

- 1.- Almacenamiento de los materiales
- 2.- Procesamiento de los materiales
- 3.- Almacenamiento de los productos terminados

En el proceso de manufactura, también se requiere mano de obra que ha de convertir los materiales en productos terminados, la cual se consume inmediatamente; igual que con los materiales, existe mano de obra clasificada como directa y otra clasificada como indirecta. (Cuevas, 2004)

2.2.10 INDUCTORES DE COSTO (DRIVES):

Se puede definir como aquel factor cuya incurrencia da lugar a un costo, este factor representa una causa principal de la actividad, por tanto pueden existir diferentes inductores en un centro de costos. También es factible definir un inductor de costo con un factor utilizado para medir cómo se incurre en un

costo y/o cómo conducir a cada objeto de costo una porción de costos de cada actividad que éste consume. Para la selección adecuada de un inductor debe existir una relación de causa - efecto entre el driver y el consumo de éste por parte de cada actividad y cada objeto de costo, además de ser constante dentro de un lapso de tiempo específico, ser oportuno, de fácil manejo y medición. (Definición ABC, 2007-2015)

2.2.11 INFORMACIÓN A REVELAR

Según NIC (International Accounting Standards Board, 1973)

En los estados financieros se revelará la siguiente información:

- (a) las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula del costo utilizado;
- (b) el importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación apropiada para la entidad;
- (c) el importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta;
- (d) el importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo;

- (e) el importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34;
- (f) el importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34;
- (g) las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y
- (h) el importe en libros de los inventarios pignorados en garantía del cumplimiento de deudas.

La información acerca del importe en libros de las diferentes clases de inventarios, así como la variación de dichos importes en el periodo, resultará de utilidad a los usuarios de los estados financieros.

2.2.12 INFORMACION FINANCIERA

Según (Ynfante, 2008) Es la información que produce la contabilidad indispensable para la administración y el desarrollo

de las empresas y por lo tanto es procesado y concentrado para uso de la gerencia y personas que trabajan en la empresa.

La necesidad de esta información hace que se produzcan los estados financieros.

La importancia de la información financiera que será presentada a los usuarios sirve para que formulen sus conclusiones sobre el desempeño financiero de la entidad.

2.2.13 INSUMOS

El precio de los insumos es enormemente importante para considerar la ganancia que una empresa tiene. En algunas ocasiones, estos deben importarse obligatoriamente dada la dificultad de producirse localmente; este factor es uno de lo que dan cuenta de la interdependencia que en la actualidad tienen la economía de todos los países, circunstancia que hace que lo que afecta a una región pueda afectar a otras distantes; es sin dudas una de las aristas de la globalización. (Cuevas, 2004)

2.2.14 INVENTARIO

Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador de vidrios empleada como parte del programa de mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y subensamblajes que forman parte de un proceso de manufactura. (Muller, 2005)

Conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en procesos) y venta (mercancías y productos terminados). (Perdomo, 2004)

Se define un inventario como la acumulación de materiales (materias primas, productos en proceso, productos terminados o artículos en mantenimiento) que posteriormente serán usados para satisfacer una demanda futura. (Moya, 1999)

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior

comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito (González, Morini Marrero, & Do Nascimento, 2005; González, Morini Marrero, & Do Nascimento, 2005)

La contabilidad para los inventarios forma parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados. (Funes, 2008)

Según (International Accounting Standards Board, 1973) NIC 2 entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a

terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

2.2.15 LOS ESTADOS FINANCIEROS

Según (Innovación Contable, 2013) Como el estado de resultados, el de variaciones en el capital contable o el de flujo de efectivo, nos proporcionan información sobre el resultado de la operación de una empresa por un periodo (normalmente de un año), siendo el más conocido el estado de resultados que nos muestra la utilidad o pérdida del periodo; por otro lado, el estado de posición financiera o balance general nos muestra la situación financiera a una fecha dada.

2.2.16 MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS

Según (International Accounting Standards Board, 1973) NIC 2 los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

2.2.17 OTROS COSTOS EN LOS INVENTARIOS

Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos.

Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, reconocidos como gastos del periodo en el que se incurren, los siguientes:

- a) los importes anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción;
- b) los costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;
- c) los costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y
- d) los costos de venta.

Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el

precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación. (Backer & Jacobsen, 1983).

2.2.18 PRODUCCIÓN:

La producción es el proceso por medio del cual se crean los bienes y servicios económicos, dentro de una organización adecuada para producir, distribuir y consumir los recursos necesarios para satisfacer la demanda del mercado. Así una empresa se considera un sistema productivo, donde las características de cada tipo de producción implican medios de planificación, control y contabilización apropiados. (Polimeni, Fabozzi, & Adelberg , 1997)

2.2.19 PROCESO

Es una etapa de la transformación de los productos en que estos sufren modificaciones en sus características tanto cualitativas como cuantitativas, generando así nuevos productos. (Lindegard & Galvez, 2004)

2.2.20 RECONOCIMIENTO COMO UN GASTO

Según (Foster, 2007) cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida.

2.2.21 REGISTRO CONTABLE

Es el elemento físico en el cual se conservan los datos relacionados con las operaciones de la empresa. Los registros contables son denominados "libros de comercio" y el Código de Comercio se refiere a ellos con esta última denominación.

- Registros obligatorios o indispensables:

De acuerdo a las disposiciones legales, los libros contables obligatorios son:

- ✓ El Libro Diario
- ✓ El Libro de Inventarios y Balances

- Registros no obligatorios:

Todos los registros que sean necesarios para determinadas actividades o los que la empresa considere de utilidad, por ejemplo el Libro Mayor, el libro de Caja, el Libro de Bancos entre otros.(Definiciones ABC, 2007)

2.2.22 RESTAURANTE

El restaurante es aquel establecimiento o comercio en el cual se ofrece a los clientes comidas y bebidas de diverso tipo para su consumo in situ, es decir, las personas que asisten a un restaurante se sientan en las mesas que este tiene dispuestas, eligen aquello que quieren comer y beber de una carta o menú que se les facilita, lo ordenan a un mozo o camarero, y una vez listos los alimentos y bebidas se los sirve en a la mesa para que consuman el pedido allí mismo.

Un restaurante es un espacio público ya que cualquier persona puede acceder a él. Sin embargo, no es una entidad de bien público ya que el servicio de alimentación se otorga a los clientes a cambio de un pago y no gratuitamente. Generalmente, un restaurante se compone de dos espacios principales: uno es el salón y otro es la cocina. En el salón se

encuentran dispuestas de diversas maneras las mesas y sillas donde son atendidos los clientes. También es allí donde se encuentra la barra de mozos desde donde se realizan las tareas administrativas. Normalmente, esta barra es la responsable de contactar a la cocina para comunicarle los pedidos. La cocina es el espacio donde los empleados de diferentes categorías realizan los platos ordenados de acuerdo a las posibilidades del menú del establecimiento. (Definición ABC, 2007-2015).

2.2.23 SISTEMAS DE CONTABILIZACIÓN DE INVENTARIOS

Se tienen dos métodos o sistemas básicos de control de inventarios:

1. Sistema de inventario periódico:

Con este método la empresa no lleva un registro continuo de su stock, en cambio, realiza el conteo de existencias al final del periodo o ejercicio y los resultados se plasman en los informes financieros.

(Foster, 2007) Menciona como principales características de este sistema:

Es costoso en cuanto se hace necesario paralizar la actividad de la empresa para llevar a cabo el recuento físico de la mercancía lo que implica un importante despilfarro de recursos.

No se sabe con exactitud el volumen de existencias en cada momento y por tanto no permite llevar a cabo un seguimiento adecuado ni una correcta política de productos (mermas, roturas, rotaciones, rentabilidades, etc.)

2. Sistema de inventario permanente o perpetuo:

Con este método la empresa mantiene un registro continuo de sus existencias y los costos de los productos o mercancías que ha vendido.

Además señala las siguientes ventajas de este método sobre el periódico:

Permite un mejor control de los artículos y la aplicación de técnicas de productos al poseer una información en tiempo real de los niveles de inventarios, rotaciones, evolución de precios, etc. Por tanto mejora la toma de decisiones.

Facilita el recuento físico en el caso de que esto sea necesario para llevar a cabo una verificación del inventario.

Permite reducir costes y ofrecer un mejor servicio a los clientes, etc.

2.2.24 SISTEMAS DE COSTOS POR PROCESOS

Se ocupa del flujo de las unidades a través de varias operaciones o departamentos, sumándosele más costos adicionales en la medida en que avanzan. (Lindegard & Galvez, 2004)

2.2.25 TÉCNICAS DE MEDICIÓN DE COSTOS

Las técnicas para la medición del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizadas por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlas se aproxime al costo. Los costos estándares tendrán en cuenta los niveles normales de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. Éstos se revisarán de forma regular y, si es necesario, se cambiarán en función de las condiciones actuales.

Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje promedio para cada sección o departamento comercial. (Polimeni, Fabozzi, & Adelberg , 1997)

2.2.26 VALOR NETO REALIZABLE

Según (International Accounting Standards Board, 1973) NIC2 Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar los inventarios. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costos relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del periodo.

Al hacer las estimaciones del valor neto realizable se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen los inventarios. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de

inventarios que se tienen para cumplir con los contratos de venta, o de prestación de servicios, se basa en el precio que figura en el contrato. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en inventarios, el valor neto realizable del exceso se determina sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes.

III. VARIABLES E HIPÓTESIS

3.1 Variables de la investigación

De acuerdo con las hipótesis formuladas, las variables de estudio son:

3.1.1 Variable Independiente

X: Medición de los inventarios.

3.1.2 Variable Dependiente

Y: Mejora la presentación de la información financiera.

3.2 Operacionalización de Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<u>Variable Independiente:</u> MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS	En la medición de los inventarios se determinan mediante un inductor de costo, distribuyendo fácilmente los elementos y consiguiendo una correcta información.	La Distribución o control de los inventarios se considera esencial para una planificación razonable de los Restaurantes	Normas Contables	Registro contable
			Contabilidad de Costos	Costo Producto Inductores de Costos
<u>Variable Dependiente:</u> MEJORA LA INFORMACIÓN FINANCIERA	Dentro de cualquier tipo de empresa uno de los factores importantes es por ejemplo un buen control de costos, tanto de producción, operativo y financiero.	Los estados financieros deberán presentar razonablemente la situación financiera y el rendimiento financiero	Presentación de los Inventarios	Valuación de los Costos
			Presentación de los costos de los Estados Financieros.	Información para la Toma de decisiones Costos de Ventas

3.3 Hipótesis

3.3.1 Hipótesis Principal:

- La adecuada medición de los inventarios mejora significativamente la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.

3.3.2 Hipótesis Específicas:

- El adecuado registro contable de los inventarios mejorara la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.
- La adecuada aplicación de los inductores de costos, mejorara la valuación de los costos en los estados financieros de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Tipo de la Investigación

El tipo de investigación, es descriptiva explicativa en razón que permitirá responder a las interrogantes y objetivos de la investigación, utilizando los conocimientos de la normatividad del objeto de estudio. Conforme a los propósitos y naturaleza del estudio, la investigación se ubica en el nivel aplicada.

Es descriptivo dado que se describe la realidad de como las empresas del rubro restaurantes conducen el negocio respecto a la medición e uso de sus inventarios como base para la toma de decisiones y presentación de la Información Financiera.

Según (Carrasco, 2006) manifiestan que los estudios descriptivos sirven para explicar las características más importantes del fenómeno que se va a estudiar en lo que respecta a su aparición, frecuencia y desarrollo.

Es aplicada, pues tiene como propósito dar solución a situaciones o problemas concretos e identificables como en este caso que lleva una adecuada medición de los inventarios que se refleje correctamente en la información Financiera.

La investigación aplicada, pragmática o tecnológica, tiene por objeto específico satisfacer necesidades relativas al bienestar de la sociedad. En este sentido, su función se orienta a la búsqueda de fórmulas que permitan aplicar los conocimientos científicos en la solución de los problemas de registro y presentación de la Información Financiera.

4.2 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es explicativa correlacional, porque el proceso de la información se hace a través de técnicas como la encuesta, entrevista y análisis de registro documental. El diseño corresponde a la investigación no experimental, es decir no se manipula ninguna variable, lo que se hace es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural para después analizarlos.

Según (Hernandez, 2007) la investigación es no experimental porque se realiza sin manipular deliberadamente las variables. Es decir, se trata de una investigación donde no se varia intencionalmente las variables independientes y lo que se hace es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después describirlos y analizarlos.

4.3 Población y Muestra

Para la presente investigación la población estará constituida por los restaurantes existentes en el distrito de Line, de la cual se tomara para efectos de este estudio, una muestra de 20 empresas.

En tal caso, la muestra a utilizar es de tipo no probabilística e intencional o por conveniencia, dado que se están tomando por decisión de los investigadores, 20 empresas del rubro restaurantes del distrito de Lince, ex profesamente elegidas para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Según Del Cid, Méndez y Sandoval (2007), expresan que: Un muestreo por conveniencia, es el muestreo en el cual el investigador selecciona la muestra de acuerdo con su conveniencia.

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las principales técnicas que se han utilizado es la siguientes:

- La Encuesta: Es el instrumento con el cual se realiza la indagación de los hechos materia de estudio, pues consiste en un proceso estructurado de recolección de información a través de la respuesta a una serie predeterminada de preguntas de tipo cerrado.

4.5 Procedimiento de recolección de datos

El análisis e interpretación de los datos se utilizará el análisis de asociación estadística, en lo que corresponde al análisis de frecuencias y correlación entre las variables de la investigación y sus respectivos indicadores, correspondientes a la muestra. Luego de haber realizado el trabajo de campo y de haber concluido con la toma de las encuestas, iremos seleccionando las respuestas de acuerdo a las variables formuladas, así pasando a la data la información obtenida para su análisis e interpretación según tablas y gráficos.

4.6 Procesamiento estadístico y análisis de datos

El diseño descriptivo, explicativo y el método estadístico (Para establecer el grado de correlación entre las variables relevantes de la investigación) Una vez aplicado el instrumento de recolección de datos, estos se han organizado y clasificado para su posterior análisis, de esta manera se ha obtenido la información relevante para la investigación. En la presente investigación, el procesamiento de los resultados se han obtenido a través de los instrumentos antes mencionados y se analizará mediante la distribución de gráficos y tabulaciones, que agrupan los datos en categorías que expresan el número de observaciones de cada categoría.

V. RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados obtenidos en el proceso de recolección de información, así como en el análisis respectivos donde se ha tomado en cuenta la teoría, la estadística y la metodología empleada para el presente trabajo de investigación con el fin de analizar la medición de los inventarios y la presentación de la información financiera en los restaurantes del distrito de Lince. Los datos se presentan en cuadros donde se observan los valores

porcentuales de las respuestas dadas por las empresas que conformaron la muestra.

Tabla No.01 Resultado de la aplicación del Software

	Medición de Inventarios	Mejora la presentación de estados financieros
Correlación de Pearson	1	0.828
Sig (unilateral)	20	0
N		20
Correlación de Pearson	0.828	1
Sig (unilateral)	0	20
N	20	

Fuente: Elaboración Propia

En este cuadro se puede observar que guarda una correlación ya que es cerca a 1 que es resultado de la correlación de Pearson. Como se muestra en el cuadro antes señalado.

5.1 Resultados de la encuesta

Tabla Nro.02 Registro Contable

¿Está usted satisfecho con la medición de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	06	30,0	30,0	30,0
Neutro	12	60,0	60,0	90,0
Insatisfecho	02	10,0	10,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Análisis

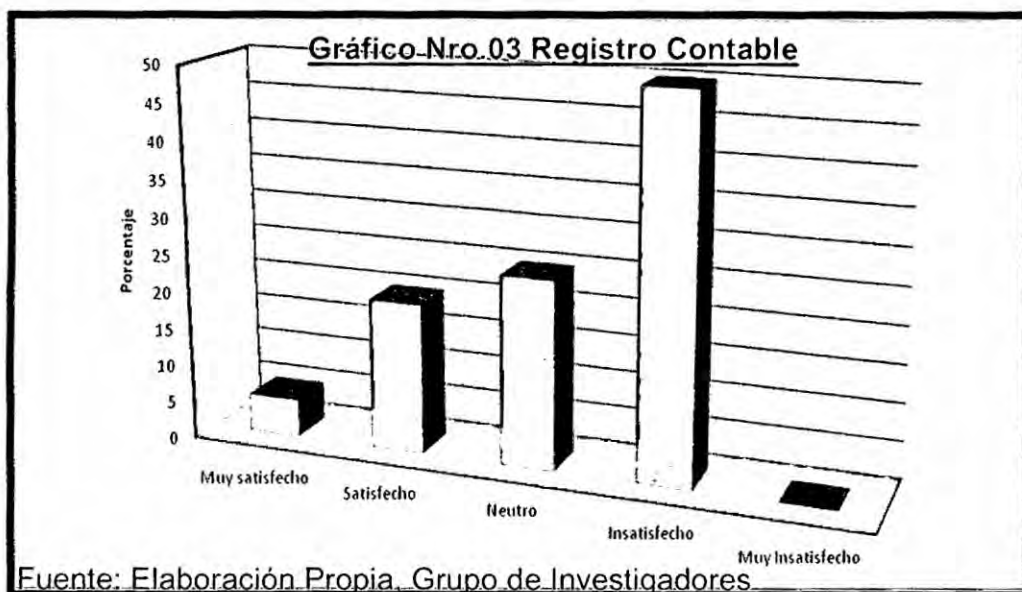
Se observa que el 30% de los encuestados está satisfecho con la medición de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros, esto debido a que tienen una metodología de trabajo de varios años, el 60% ante la pregunta se mantienen neutrales con la medición de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros y el 10% se encuentra insatisfecho con la medición de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros.

Tabla Nro.03 Registro Contable

¿Está usted satisfecho con el registro contable de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	01	5,0	5,0	5,0
Satisfecho	04	20,0	20,0	25,0
Neutro	05	25,0	25,0	50,0
Válidos Insatisfecho	10	50,0	50,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Análisis

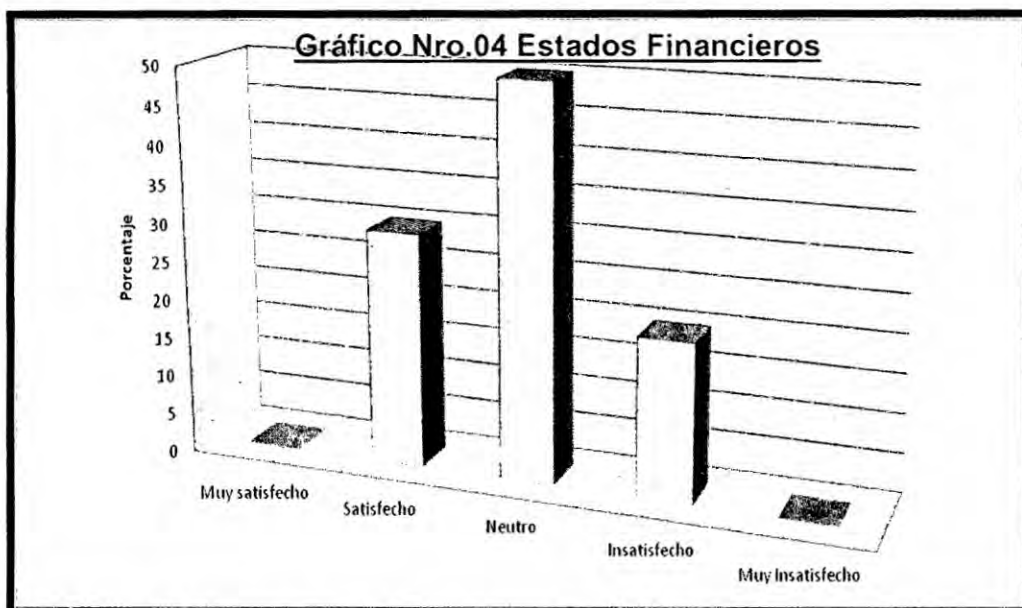
Se observa que el 5% de los encuestados está muy satisfecho con el registro contable de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros, el 20% está satisfecho con el registro contable de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros, el 25% se mantiene neutral con el registro contable de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros y el 50% está insatisfecho con el registro contable de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros.

Tabla Nro.04 Estados Financiero

¿Está usted satisfecho con la presentación actual de sus Estados Financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	06	30,0	30,0	30,0
Neutro	10	50,0	50,0	80,0
Válidos Insatisfecho	04	20,0	20,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

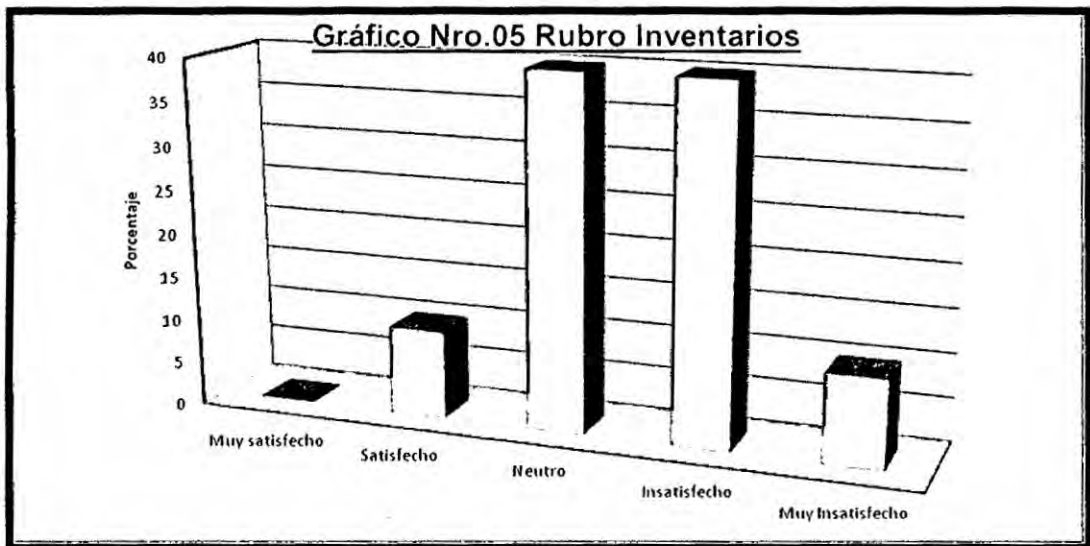
Se observa que el 30% de los encuestados está satisfecho con la presentación actual de sus Estados Financieros, el 50% se mantiene neutral ante esta pregunta, mientras que el 20% está insatisfecho con la presentación actual de sus Estados Financieros.

Tabla Nro.05 Rubro Inventarios

4.- ¿Está usted satisfecho con la presentación actual del rubro inventarios en sus Estados de Situación Financiera?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	02	10,0	10,0	10,0
Neutro	08	40,0	40,0	50,0
Insatisfecho	08	40,0	40,0	90,0
Muy Insatisfecho	02	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

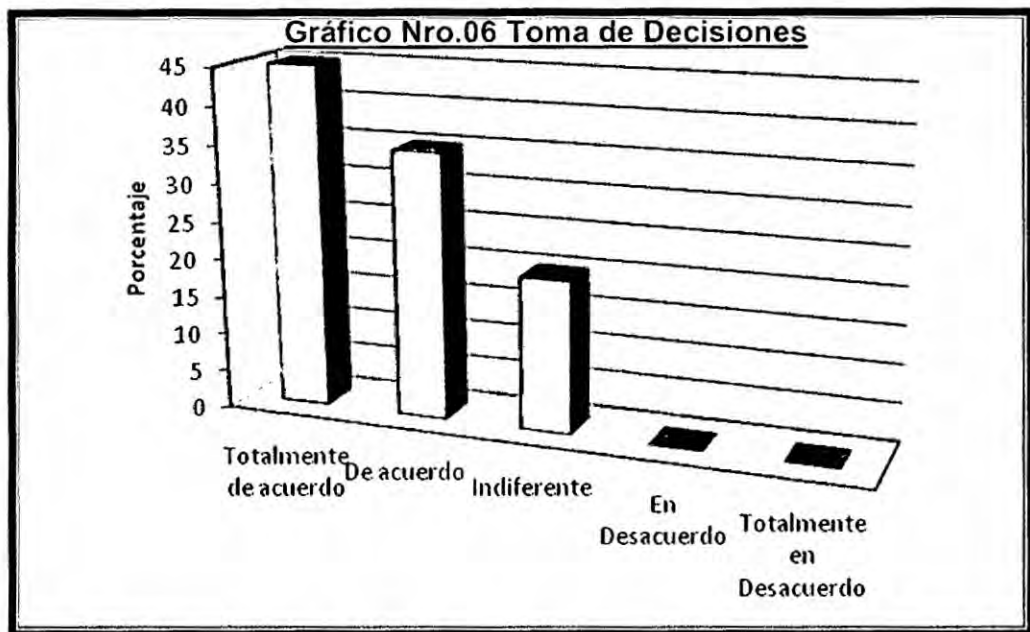
Se observa que el 10% de los encuestados está satisfecho con la presentación actual del rubro inventarios en sus Estados de Situación Financiera, el 40% se mantiene neutral ante esta pregunta, 40% está insatisfecho con la presentación actual del rubro inventarios en sus Estados de Situación Financiera, mientras que el 10% está muy insatisfecho con la presentación actual del rubro inventarios en sus Estados de Situación Financiera.

Tabla Nro.06 Toma de Decisiones

¿Está usted de acuerdo que los Estados Financieros son útiles para la toma de decisiones?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	09	45,0	45,0	45,0
De acuerdo	07	35,0	35,0	80,0
Indiferente	04	20,0	20,0	100,0
Válidos En Desacuerdo	00	-	-	100,0
Totalmente en Desacuerdo	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

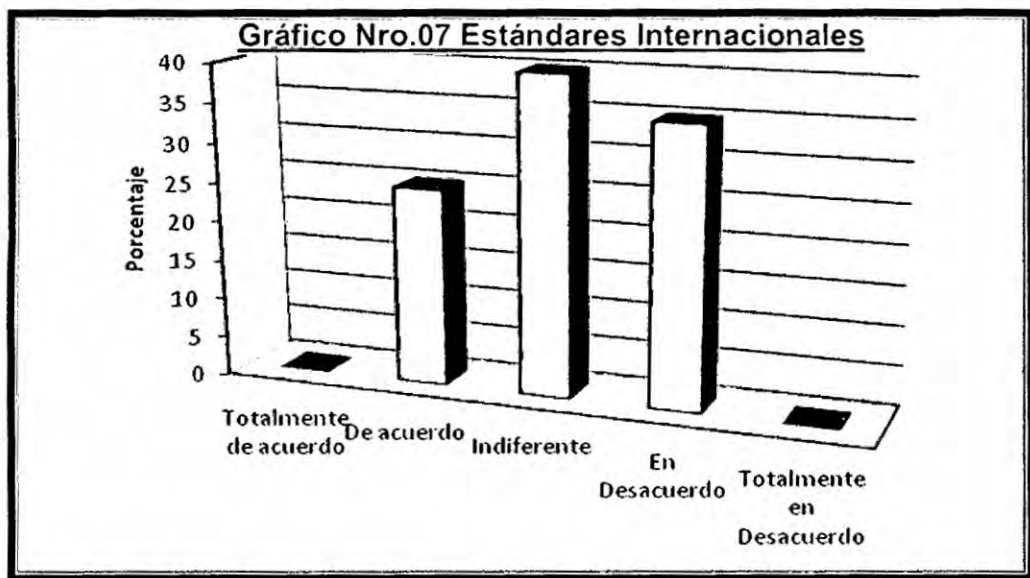
Se observa que el 45% de los encuestados está totalmente de acuerdo que los Estados Financieros son útiles para la toma de decisiones, el 35% está de acuerdo, mientras que al 20% le es indiferente que los Estados Financieros le sean útiles para la toma de decisiones.

Tabla Nro.07 Estándares Internacionales

¿Está usted de acuerdo que sus Estados Financieros cumplen con los Estándares Internacionales?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	00	-	-	-
De acuerdo	05	25,0	25,0	25,0
Indiferente	08	40,0	40,0	65,0
Válidos En Desacuerdo	07	35,0	35,0	100,0
Totalmente en Desacuerdo	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

Se observa que el 25% de los encuestados está de acuerdo que sus Estados Financieros cumplen con los Estándares Internacionales, el 40% se mantiene indiferente ante esta pregunta, mientras que el 35% está en desacuerdo que sus Estados Financieros cumplen con los Estándares Internacionales.

Tabla Nro.08 Contabilidad de Servicios

¿Está usted de acuerdo que la contabilidad en los restaurantes, se debe realizar como servicios?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	00	-	-	-
De acuerdo	10	50,0	50,0	50,0
Indiferente	07	35,0	35,0	85,0
Válidos En Desacuerdo	03	15,0	15,0	100,0
Totalmente en Desacuerdo	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Análisis

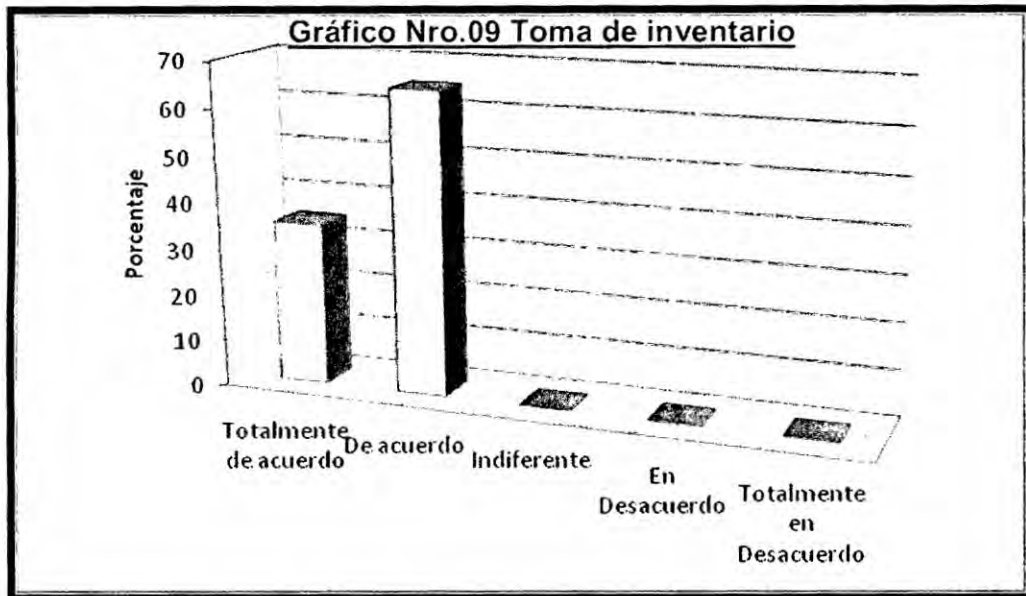
Se observa que el 50% de los encuestados está de acuerdo que la contabilidad en los restaurantes, se debe realizar como servicios, el 35% es indiferente ante la pregunta, mientras que el 15% está en desacuerdo que la contabilidad en los restaurantes, se debe realizar como servicios.

Tabla Nro.09 Toma de Inventario

¿Está usted de acuerdo que es necesario realizar un inventario en los restaurantes cada cierto tiempo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	07	35,0	35,0	35,0
De acuerdo	13	65,0	65,0	100,0
Indiferente	00	-	-	100,0
Válidos En Desacuerdo	00	-	-	100,0
Totalmente en Desacuerdo	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

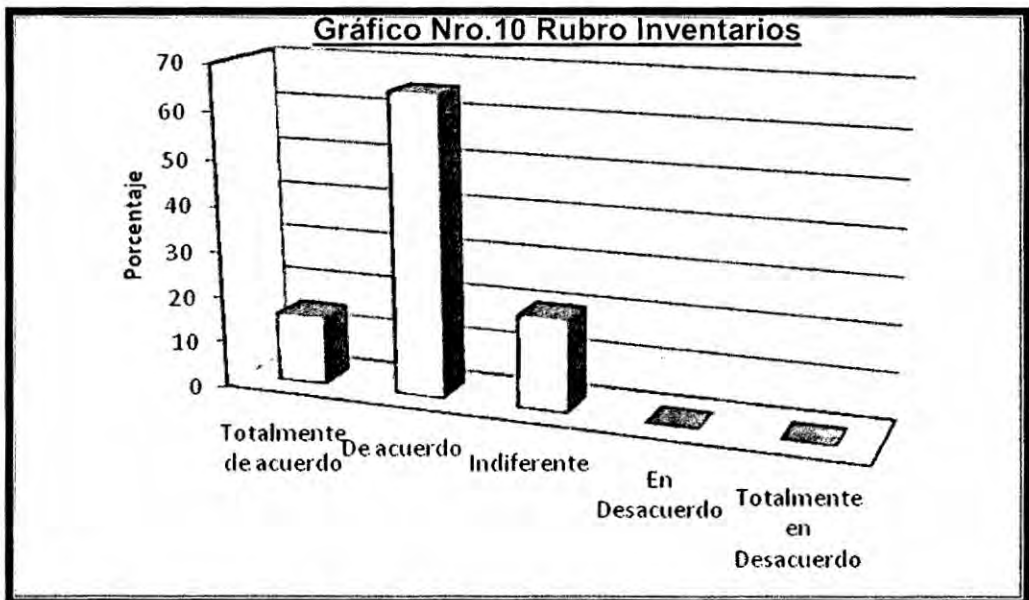
Se observa que el 35% de los encuestados está totalmente de acuerdo que es necesario realizar un inventario en los restaurantes cada cierto tiempo, mientras que el 65% de está de acuerdo que es necesario realizar un inventario en los restaurantes cada cierto tiempo.

Tabla Nro.10 Rubro Inventarios

¿Está usted de acuerdo que el rubro de los inventarios es importante para la toma de decisiones en los restaurantes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	03	15,0	15,0	15,0
De acuerdo	13	65,0	65,0	80,0
Indiferente	04	20,0	20,0	100,0
Válidos En Desacuerdo	00	-	-	100,0
Totalmente en Desacuerdo	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

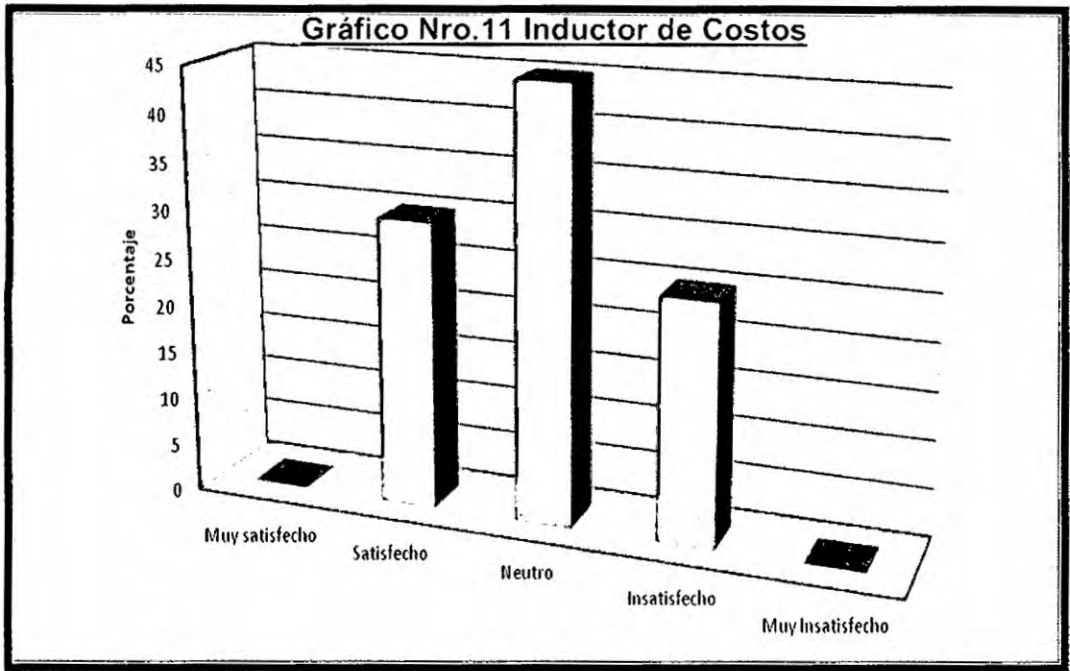
Se observa que el 15% de los encuestados está totalmente de acuerdo que el rubro de los inventarios es importante para la toma de decisiones en los restaurantes, el 65% está de acuerdo, mientras que el 20% se mantiene indiferente ante esta pregunta.

Tabla Nro.11 Inductor de Costos

¿Está usted satisfecho con su inductor de costos, que distribuye actualmente los gastos generales del restaurante?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	06	30,0	30,0	30,0
Neutro	09	45,0	45,0	75,0
Insatisfecho	05	25,0	25,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

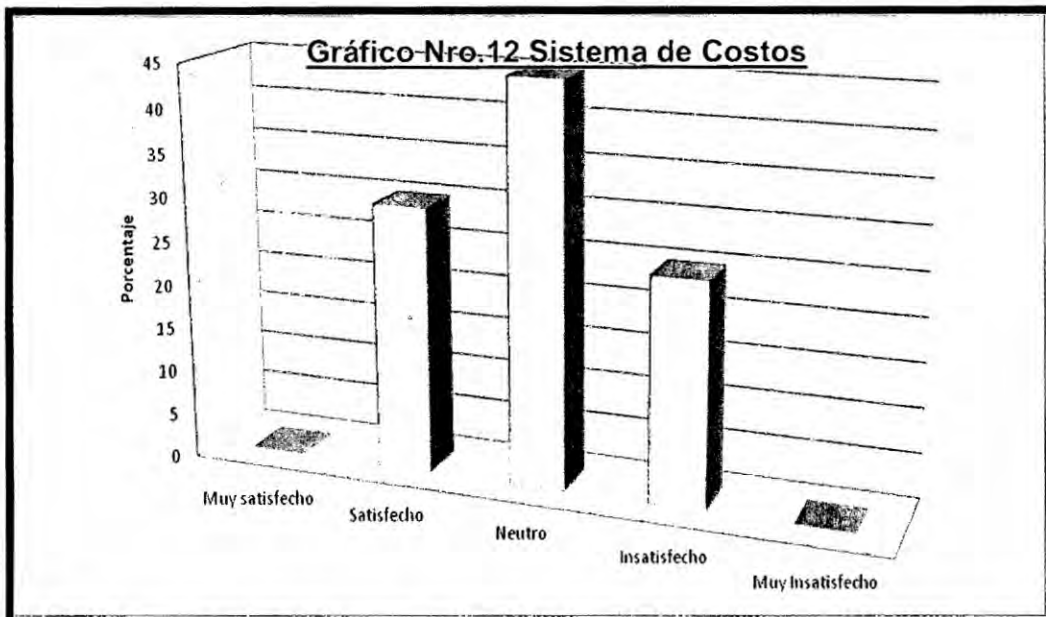
Se observa que el 30% de los encuestados está satisfecho con su inductor de costos, que distribuye actualmente los gastos generales del restaurante, el 45% se mantiene neutral ante esta pregunta, mientras que el 25% está insatisfecho con su inductor de costos, que distribuye actualmente los gastos generales del restaurante.

Tabla Nro.12 Sistema de Costos

¿Está usted satisfecho con su actual sistema de costos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	06	30,0	30,0	30,0
Neutro	09	45,0	45,0	75,0
Insatisfecho	05	25,0	25,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

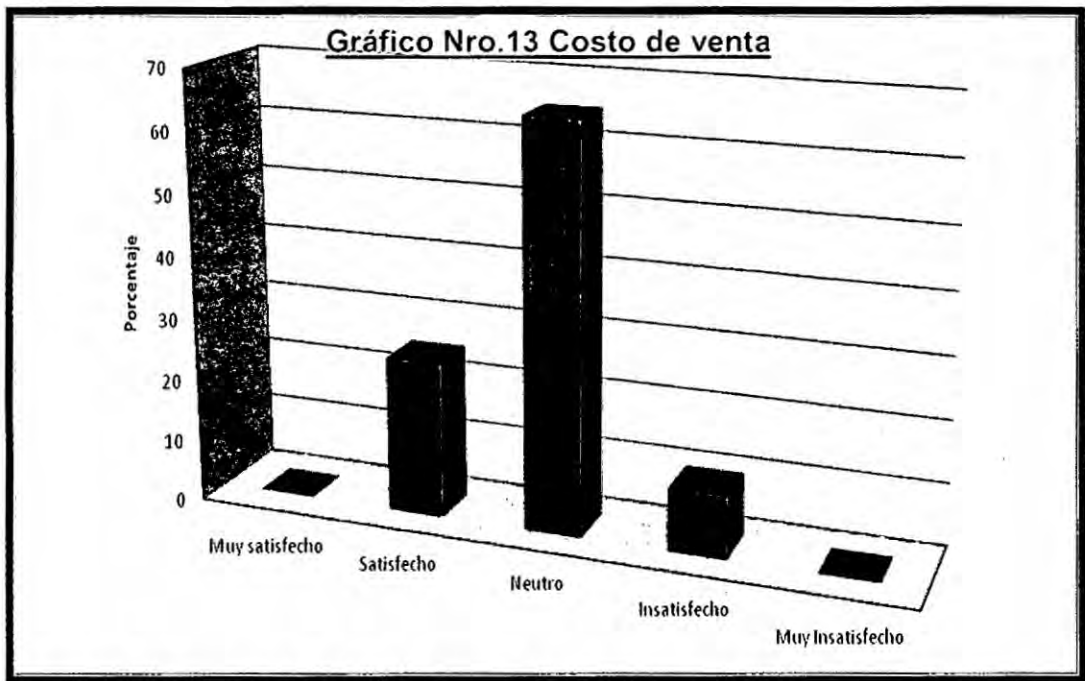
Se observa que el 30% de los encuestados está satisfecho con su actual sistema de costos, el 45% se mantiene neutral ante la pregunta, mientras que el 25% está insatisfecho con su actual sistema de costos.

Tabla Nro.13 Costo de Venta

¿Está usted satisfecho con el costo de venta que determina su actual sistema de costos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	05	25,0	25,0	25,0
Neutro	13	65,0	65,0	90,0
Insatisfecho	02	10,0	10,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

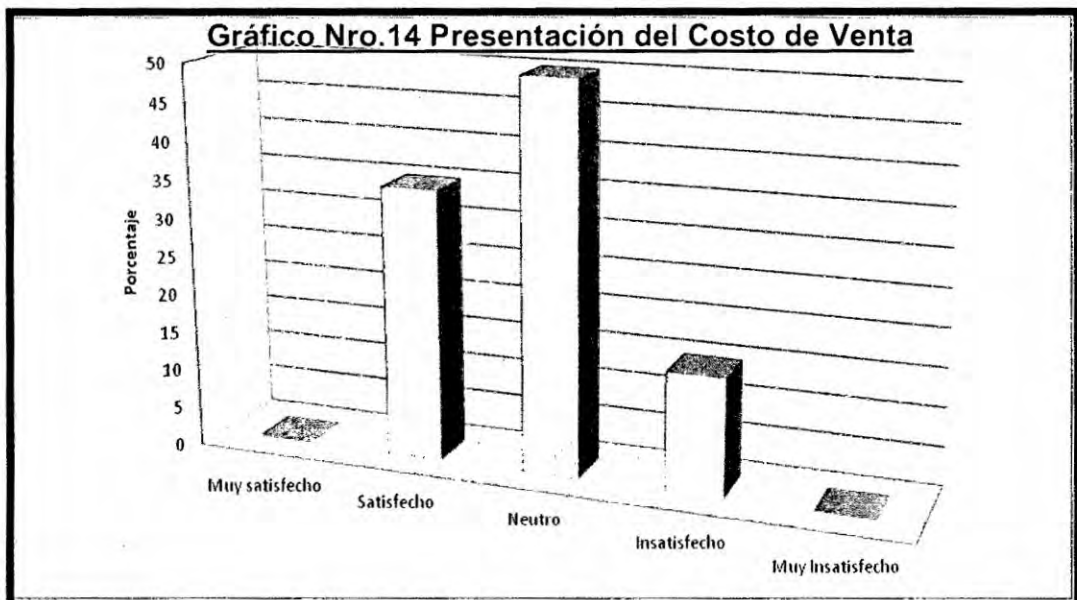
Se observa que el 25% de los encuestados está satisfecho con el costo de venta que determina su actual sistema de costos, el 65% se mantiene neutral ante esta pregunta, mientras que el 10% está insatisfecho con el costo de venta que determina su actual sistema de costos.

Tabla Nro.14 Presentación del Costo de Venta

¿Está usted satisfecho con la presentación actual del Costo de Ventas en sus Estados de Ganancias y Pérdidas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	07	35,0	35,0	35,0
Neutro	10	50,0	50,0	85,0
Insatisfecho	03	15,0	15,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

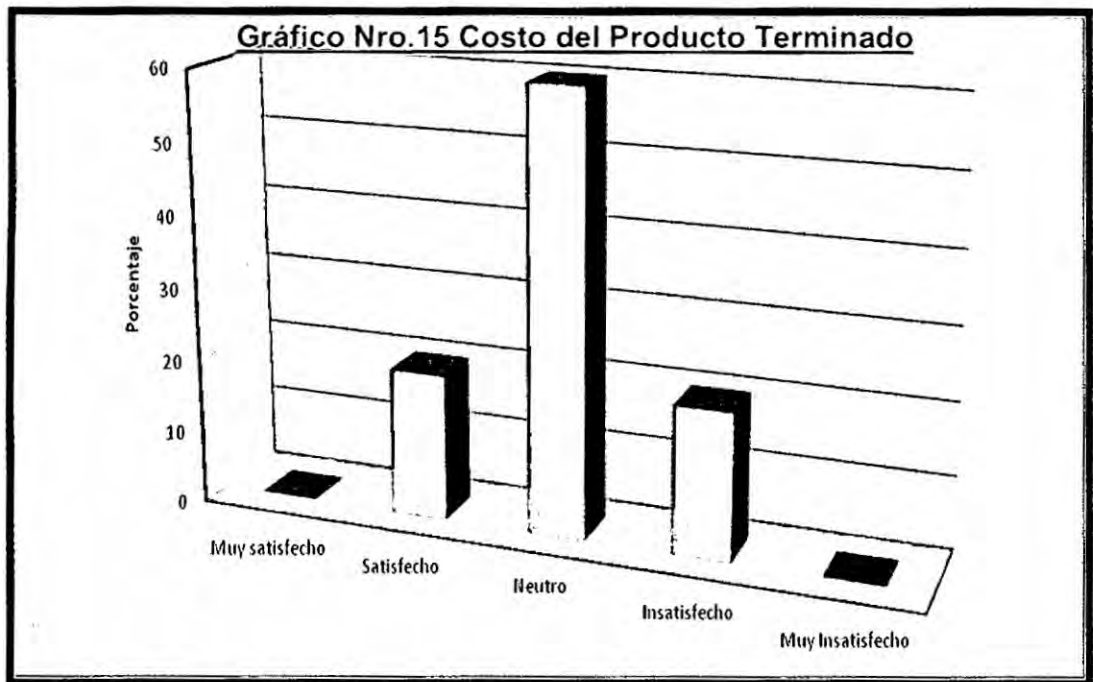
Se observa que el 35% de los encuestados está satisfecho con la presentación actual del Costo de Ventas en sus Estados de Ganancias y Pérdidas, el 50% se mantiene neutral ante la pregunta, mientras que el 15% está insatisfecho con la presentación actual del Costo de Ventas en sus Estados de Ganancias y Pérdidas.

Tabla Nro.15 Costo del Producto Terminado

¿Está usted satisfecho con la presentación actual del Costo del Producto Terminado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	04	20,0	20,0	20,0
Neutro	12	60,0	60,0	80,0
Insatisfecho	04	20,0	20,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

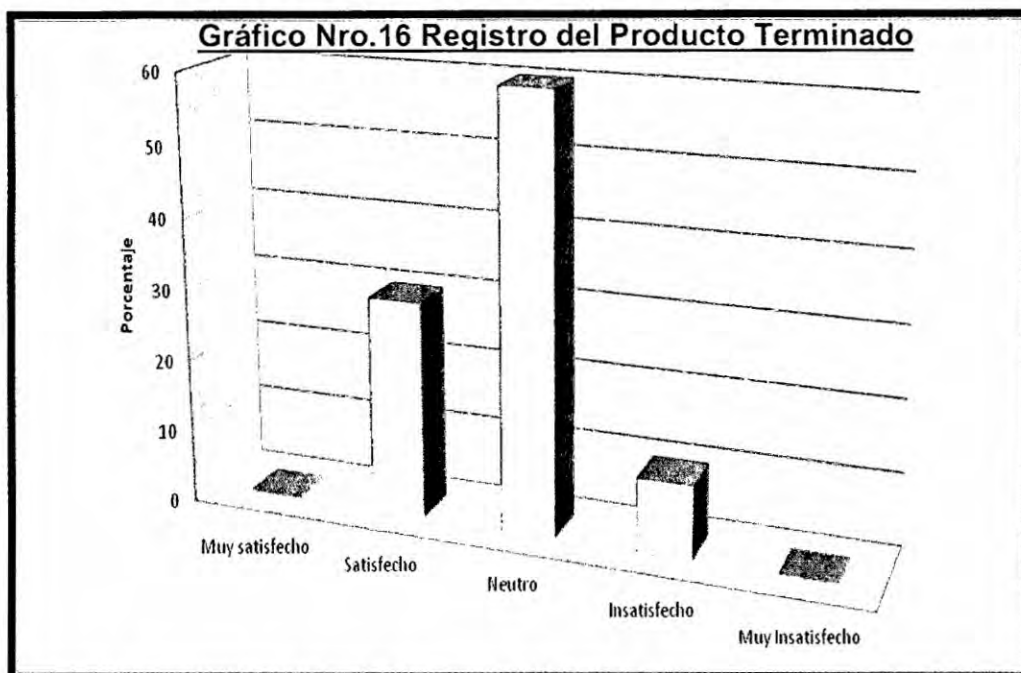
Se observa que el 20% de los encuestados está satisfecho con la presentación actual del Costo del Producto Terminado, el 60% se mantiene neutral ante la pregunta, mientras que el 20% está insatisfecho con la presentación actual del Costo del Producto Terminado.

Tabla Nro.16 Registro del Producto Terminado

¿Está usted satisfecho con el registro actual de los Productos Terminados?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy satisfecho	00	-	-	-
Satisfecho	06	30,0	30,0	30,0
Neutro	12	60,0	60,0	90,0
Insatisfecho	02	10,0	10,0	100,0
Muy Insatisfecho	00	-	-	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a Restaurantes de Lince



Fuente: Elaboración Propia, Grupo de Investigadores

Análisis

Se observa que el 30% de los encuestados está satisfecho con el registro actual de los Productos Terminados, el 60% se mantiene neutral ante esta pregunta, mientras que el 10% está insatisfecho con el registro actual de los Productos Terminados.

5.2 Resultados del procesamiento estadístico

Contando con una fiabilidad alta obtenida mediante los juicios de Expertos usados para verificar la confiabilidad en esta investigación, ayudándonos de una u otra manera de los gráficos y tablas del programa del Excel reflejado en los resultados obtenidos.

VI. DISCUSIONES DE RESULTADOS

6.1 Contratación de las Hipótesis con los resultados

De acuerdo a los resultados obtenidos y expresados en el capítulo V, se desprende del cuadro Nro. 03 que sólo el 30% de los encuestados está satisfecho con la presentación actual de sus Estados Financieros y del cuadro Nro. 04 el 40% de los encuestados está insatisfecho con la presentación actual del rubro inventarios en sus Estados de Situación Financiera. Esto a consecuencia de la metodología que están

empleando, que es el que indica Alejandro Ferrer Quea cuando se refiere al tratamiento contable de los restaurantes, en un artículo publicado en la revista especializada Actualidad Empresarial (2008) donde define para los Restaurantes lo siguiente:

- Servicios que brinda: Establecimiento que brinda fundamentalmente el servicio de gastronomía, bebidas y alimentos afines en el local o con entrega a domicilio, de ser el caso.
- Reconocimiento de ingresos: El ingreso es reconocido básicamente por el expendio de comidas y bebidas consumidas por el cliente; o el logrado por los productos retirados por el cliente; o los que son entregados a domicilio a solicitud del cliente.
- Estructura de costos: Es menester indicar que en los restaurantes se distinguen dos productos ofrecidos al mismo tiempo, comida y servicio de comedor.

En el primer caso, para elaborar la comida, concurren los tres elementos del costo: materia prima, representados por los ingredientes; mano de obra, conformado por el tiempo de las personas que preparan la comida; y los costos indirectos que se generan en la cocina como son energía eléctrica, gas, agua, condimentos y otros para lograr el potaje solicitado por el cliente. En el segundo caso, servicio de comedor, interviene la mano de obra, representada por el tiempo de la

persona que atiende la mesa para tomar las órdenes y encargada de alcanzar al cliente todo lo necesario para que ingiera los alimentos; y por los costos indirectos, los cuales pueden incluir la depreciación del local, la energía eléctrica utilizada en el área de servicio del comedor; también la depreciación del mobiliario y de utensilios: vajilla y cubiertos empleados para brindar el servicio de comedor.

En este artículo el autor divide el negocio en dos giros, el primero: preparar los platos de comida donde propone el costeo por plato, donde se tendría que identificar al personal de Cocina, el área donde se encuentra la cocina, y los instrumentos con los que se trabaja en esta área, de donde se induce que se tiene que realizar un costeo de forma tradicional distribuyendo sus costos indirectos con los inductores que le corresponda, el segundo: es la prestación de servicios donde se encuentra el personal del Salón que son los mozos, anfitrionas, cajera y el administrador de tienda y distribuir también a esta área lo que le corresponda de los costos indirectos. Recordemos que en el 2008 se aplicaba el Plan Contable General Revisado y dado a su rigidez, es que el autor propone ésta metodología.

En el cuadro Nro.10 se observa que el 25% de los encuestados está insatisfecho con su inductor de costos, que distribuye actualmente los gastos generales del restaurante esto se relaciona con el cuadro Nro.11

donde sólo el 30% de los encuestados está satisfecho con su actual sistema de costos, estos dos cuadros nos indican que la actual metodología de costeo que tienen les resulta engorrosa, por la magnitud de inductores que deben de aplicar.

Posteriormente Isidro Chambergo Guillermo (2012) en un artículo en la misma revista especializada, donde trata sobre la contabilidad de costos en las empresas de servicios, hace una clasificación de este tipo de empresas, como por ejemplo:

- *Empresas de servicios con actividades uniformes en el tiempo*, alto consumo de mano de obra. Destaquemos por ejemplo, empresas de mantenimiento de instalaciones, como limpieza, ascensores, prestaciones de servicios profesionales como asesorías. También encuadraremos en esta clasificación tipos de empresas con una infraestructura en inmovilizado importante o aquellas que asumen un volumen de gasto fijo muy superior a los precios medios de venta de sus artículos, como por ejemplo una peluquería. El criterio más recomendable para fijar los precios en este tipo de empresas es proceder a fijar los precios mediante el cálculo de la productividad máxima de nuestra empresa.

- *Empresas de servicios que se rigen por la gestión de proyectos*, como por ejemplo programación web, consultoría, procesos de selección de persona. Son todos los servicios que incluyen un servicio puntual y definido, con una duración temporal media-larga de desarrollo del proyecto y no garantizan la vuelta del cliente por obligación contractual fuera de las condiciones previamente pactadas. Los clientes no tienen una demanda periódica de nuestros servicios, y la forma de fijar precios más recomendable es a partir de colocar un objetivo de ingresos, repercutiéndolo en nuestros clientes. La particularidad de este tipo de empresas destaca por la gran disparidad de precios que podemos encontrar entre los distintos clientes, dado que el precio va a venir marcado por el proyecto concreto que tengamos que llevar a cabo.
- *Empresas de servicios combinadas con venta de productos*, como por ejemplo servicios de hostelería, servicios de reparaciones al hogar, servicios funerarios. En este tipo de empresas, el cálculo de costos como la fijación de precios es un proceso bastante engorroso, y el procedimiento a seguir consiste en realizar el cálculo estimado de la productividad máxima y adaptar nuestros precios mediante el criterio de fijación de precios por la clasificación de mis clientes. Este sistema implica que tenga predefinido inicialmente cuál va a ser mi segmento de

clientes objetivo, orientar totalmente mi empresa a mi público objetivo y a partir de sus tendencias y posibilidades de gasto, fijaremos los precios de nuestros servicios. Para comprenderlo mejor, pensemos en dos restaurantes: En el primero se venden menús a diario y se encuentra cerca de zonas industriales, y el segundo ofrece platos a la carta localizado cerca de las zonas turísticas de nuestra ciudad. Públicos distintos, negocios distintos.

Como podemos apreciar en el tercer punto este autor, clasifica a los restaurantes como una empresa de servicios que combina venta de productos, - sigue la tendencia de su antecesor, dividiendo el negocio en dos giros- además hace referencia, para obtener el costo en una empresa de servicios, a la Cámara de Comercio de Bogotá (2009) que a su vez indica que en una empresa de servicios, el costo está representado por el valor de compra del servicio básico, más los insumos necesarios, más el valor de la mano de obra o del conocimiento, más el valor de otros recursos utilizados en la prestación del servicio. Pone como ejemplo lo siguiente:

"Supongamos que una persona natural o una empresa deciden montar un Café Internet. En este caso, se presentan dos clases de negocios (claramente diferenciados) en uno solo: la venta de café y la prestación del servicio de llamadas y de conexión en la red e

incluso los servicios de fotocopias, escaneo de documentos, impresión, entre otros. En la venta de café, por ejemplo, los costos serán iguales a la suma del costo de adquisición de las materias primas (café, azúcar, leche, chocolate, entre otros.), más el valor de compra de los insumos (vasos desechables, mezcladores plásticos, entre otros), más el valor del salario de las personas que preparan el café, más el costo de depreciación y mantenimiento de las máquinas utilizadas en la preparación del café. En el negocio de prestación de servicio de llamadas y de conexión a la red, fotocopiado, escaneo e impresión, por ejemplo, los costos serán iguales al valor de las facturas del servicio telefónico (fijo y celular), más el valor del salario de los trabajadores que atienden a los clientes o al público, más el valor de la depreciación y mantenimiento de los equipos (computadores) utilizados en la prestación del servicio, más el valor del papel y las tintas.

Además, este segundo autor en su propuesta de cuentas analíticas de explotación en una empresa de servicio, señala que: la contabilidad analítica de explotación tiene la función de registrar y analizar los costos de una entidad, utilizando uno de los mecanismos como son las cuentas que registran sus costos de producción u operación. En ese sentido, los objetivos de las Cuentas Analíticas de Explotación son:

- a) Conocer los costos de las diferentes funciones asumidas por la entidad.
- b) Determinar las bases de valuación de los elementos del costo de producción.
- c) Explicar los resultados mediante el cálculo del costo de los productos para su comparación con el precio de venta.
- d) Establecer previsiones de costos de explotación.
- e) Constatar la realización y explicar las desviaciones de los costos.

Y además agrega, "a diferencia de la Contabilidad Financiera, la Contabilidad Analítica no es objeto de regulación legal, es la empresa o entidad quienes deben decidir el modelo de acuerdo con la estructura orgánica de la empresa y en armonía con las necesidades de gestión"

Este autor a diferencia de su antecesor, ya contempla el Plan Contable General Empresarial y explica el concepto de la cuenta contable 21: "la cuenta 21, Productos Terminados: Incluye todos los bienes que han sido fabricados o producidos por la empresa, o lo que es lo mismo, sometidos a proceso de transformación. Asimismo, agrupa las existencias de servicios terminados, por las cuales aún no se ha recibido el ingreso asociado correspondiente y los costos de financiación incurridos en la fabricación de existencias. La Subcuenta 215 Existencia de servicios terminados, se compone principalmente de

la mano de obra y otros costos incurridos en la prestación del servicio concluido.”

Este autor nos indica sobre la administración del costo, que el gasto más importante que genera un restaurante es el de los materiales y solo con la unión de varios de los otros que se producen en la operación, es superado. Costo de Alimentos y Bebidas, es el nombre que empleamos para definirlo, y es el resultado del valor de los insumos que se emplean para generar una venta o producir un plato de los ofrecidos en los establecimientos de este tipo. Su importancia radica en el impacto contundente que tiene sobre el negocio y en la forma como se puede ver afectada la rentabilidad de la inversión.

Este autor sigue persistiendo en la idea de costear el plato de comida, puesto que más adelante nos dice: “...el punto de partida para la proyección de los ingresos y costos se debe iniciar con el cálculo de la capacidad máxima de nuestro restaurante. El objetivo es responder a las preguntas: ¿cuántos cubiertos como máximo puede vender al cabo de un año y mes? Dicha capacidad máxima debe establecerse por líneas de producción, es decir, ¿con qué productos o servicios voy a generar dichos ingresos? (carta, menú, banquetes, etc.)”

En el cuadro Nro.14 el 60% se mantiene neutral en cuanto a la satisfacción con la presentación actual del costo del producto terminado que emiten sus reportes contables, esto se relaciona con el cuadro Nro.15 donde también el mismo 60% se mantiene neutral en cuanto a la satisfacción, con el registro actual de los productos terminados de sus reportes contables, ello debido a que trabajan en una estructura ya definida del ERP actual y la información que arroja del costo por plato la tienen por no confiable, por eso trabajan a parte en hojas de cálculo (Excel) donde ya han definido su receta estándar y por ende conocen el costo de cada plato de comida y su rentabilidad. Es por todo lo expuesto anteriormente que hoy en día una adecuada medición de los inventarios en los restaurantes, sí mejoraría significativamente la presentación de su información financiera y así también lo confirma el juicio de los expertos.

6.2 Contrastación de resultados con otros estudios similares

En la tesis *“El Sistema de Contabilidad de Costos por Pedidos como apoyo en la toma de Decisiones Gerenciales y el Control de Gestión en las empresas del rubro Restaurantes de la ciudad de San Vicente de Cañete, 2011”* de Miriam Portuguez Sánchez (UNAC-2014) la autora propone que en este tipo de empresas se debe de implementar un

sistema de contabilidad de costos por órdenes específicas donde afirma que: “A través de la emisión de información, el sistema de contabilidad de costos por pedidos, contribuirá con la toma de decisiones gerenciales y el control de gestión en las empresas del rubro restaurantes de la ciudad de San Vicente de Cañete, 2011” donde a través del registro, acumulación, análisis y emisión de información de costos, el sistema de contabilidad de costos por pedidos en las empresas del rubro restaurantes, contribuye en la toma de decisiones gerenciales y el control de gestión.

La inversión en esta implementación una vez hecha y mantener este sistema de contabilidad de costos por órdenes específicas, resulta demasiado onerosa, por la demanda de nuevos recursos (humanos, tecnológicos y financieros) para el desarrollo de modelos, normas y procedimientos para recoger, registrar y suministrar información necesaria relacionada con los costos de preparación de platillos de comida así como los costos operativos de la empresa y actualizar dicha información cuando esta se requiera.

Por otra lado, La Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INEI preparó la CIIU Revisión 4 acorde a la elaborada por la Organización de Naciones Unidas, donde. En su primer párrafo de la Presentación dice: “El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

cumpliendo uno de los objetivos y atribuciones conferidas por el Decreto Legislativo N° 604, ha promulgado la Resolución Jefatural N° 024-2010-INEI, estableciendo oficialmente en el país la adopción de la cuarta revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU Revisión 4), que permitirá establecer y consolidar un esquema conceptual uniforme para relevar información a nivel de empresas y establecimientos productivos de bienes y servicios. Aquí podemos observar que una norma asimila y adopta las definiciones para las diversas actividades económicas, para nuestro caso en la Sección: I - Actividades de alojamiento y de servicios de Comida –donde estamos clasificados- dice: “Esta sección abarca las actividades de unidades que ofrecen a sus clientes servicios de alojamiento para estancias cortas y de preparación de comidas completas y bebidas para su consumo inmediato. El monto y el tipo de servicios suplementarios proporcionados en el marco de esta sección pueden variar considerablemente.” Y en la división: Actividades de servicio de comidas y bebidas dice: “Esta división comprende las actividades de servicio de comidas y bebidas que proporcionan comidas completas y bebidas preparadas para su consumo inmediato, ya sea en restaurantes tradicionales, en restaurantes de autoservicio o de comida preparada para llevar, o en puestos de comida permanentes o temporales, con o sin mesas y asientos. El elemento definitorio es el

hecho de que se sirvan comidas preparadas para su consumo inmediato, no el tipo de instalaciones en las que se sirven." Y en su clase: Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas dice: Esta clase comprende el servicio de comidas a los clientes, ya se les sirvan en mesas o se sirvan ellos mismos de un surtido de platos expuestos, y ya se trate de comida para consumir en el local, para llevar o para entrega a domicilio. Abarca la preparación y el servicio de comidas para su consumo inmediato desde vehículos, sean o no motorizados. Esta clase comprende las actividades de: restaurantes, cafeterías, restaurantes de comida rápida, reparto de pizza a domicilio, restaurantes de comida para llevar, vendedores ambulantes de helados, puestos ambulantes de comida, preparación de alimentos en puestos de mercado. Se incluyen también las actividades de restaurantes y bares vinculadas a actividades de transporte, si las realizan unidades separadas. Esta definición, la diferencia de la Clase: Elaboración de comidas y platos preparados de la Sección "C" Industrias manufactureras que dice: "Esta clase comprende la elaboración de comidas y platos listos para consumir (es decir, preparados, condimentados y cocidos). Esos platos se someten a algún proceso de conservación, como congelación o enlatado, y por lo general se envasan y etiquetan para la reventa, por lo que no se clasifica en esta clase la preparación de comidas para su consumo inmediato, como en

los restaurantes. Para que un plato pueda considerarse tal, debe contener por lo menos dos ingredientes principales claramente diferenciados, sin contar los condimentos, etcétera...”

También la ley que define directamente a los Restaurantes como empresas de servicios, es el Decreto Supremo N° 025-2004-MINCETUR Reglamento de Restaurantes donde en el Artículo 3°.- Definiciones. Para los efectos del presente Reglamento y sus Anexos, dice: “se entiende por: a) Restaurante: Establecimiento que expende comidas y bebidas al público, preparadas en el mismo local, prestando el servicio en las condiciones que señala el presente Reglamento y de acuerdo a las normas sanitarias correspondientes.” Y en el capítulo VII de la prestación de los servicios dice en su Artículo 25°.- Condiciones del servicio. “Todo restaurante debe ofrecer al cliente sus servicios en óptimas condiciones de higiene, buena conservación del local, mobiliario y equipos, además, debe cumplir con las normas de seguridad vigentes.” Y en su Artículo 26°.- Calidad en la preparación de comidas y bebidas. “Los restaurantes, en la preparación de comidas y bebidas, deberán utilizar alimentos o ingredientes idóneos y en buen estado de conservación; sujetándose estrictamente a las normas que emitan los organismos competentes. Los platos deberán ser elaborados con los ingredientes que se indican en la Carta o Menú. Cuando algún

ingrediente sea diferente se deberá contar obligatoriamente con la aceptación previa del cliente.” En este último artículo 26° Los restaurantes, en la preparación de comidas y bebidas, deberán utilizar alimentos o ingredientes... concuerda con lo que nos indica la NIC 2 Inventarios en su tercera definición: Los inventarios son activos en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. NIC que oficializó el Consejo Normativo de Contabilidad mediante Resolución N°053-2013-EF/30.

Los dos párrafos líneas arriba se relaciona con el cuadro Nro.07 donde se observa que el 50% de los encuestados está de acuerdo que la contabilidad en los restaurantes, se debe realizar como servicios, y la otra mitad está en duda o confundida –pese a que hay una ley- por esa división del negocio que se viene arrastrando del costeo: por plato de comida (como producción) y del servicio prestado del Salón.

Las características que posee el servicio de cualquier restaurante y que los distinguen de las empresas manufactureras son:

Heterogeneidad (o variabilidad); dos servicios similares nunca serán idénticos o iguales. Esto por varios motivos: las entregas de un mismo servicio son realizadas por personas a personas, en momentos y

lugares distintos. Cambiando uno solo de estos factores el servicio ya no es el mismo, incluso cambiando sólo el estado de ánimo de la persona que entrega o la que recibe el servicio. Por esto es necesario prestar atención a las personas que prestarán los servicios a nombre de la empresa. *Se comanda ¼ de Pollo pero para unos clientes será parte pierna para otros, parte pecho, alguno clientes prefieren en sus parrillas el bistec bien cocido, otros término medio, lo mismo ocurre con el huevo, bien frito o a la inglesa.*

Inseparabilidad; en los servicios la producción y el consumo son parcial o totalmente simultáneos. A estas funciones muchas veces se puede agregar la función de venta. Esta inseparabilidad también se da con la persona que presta el servicio. *Se prepara el plato recién cuando el cliente lo requiere, el mozo lo comanda y el cocinero lo prepara.*

Perecibilidad; los servicios no se pueden almacenar, por la simultaneidad entre producción y consumo. La principal consecuencia de esto es que un servicio no prestado, no se puede realizar en otro momento. *Los platos preparados no van a un almacén, sino directo a la mesa para el consumo inmediato del cliente.*

Ausencia de propiedad; los compradores de servicios adquieren un derecho a recibir una prestación, uso, acceso o arriendo de algo, pero

no su propiedad. Después de la prestación solo existen como experiencias vividas. *Esto se da ya que el cliente cuando consume el plato preparado pueden ocurrir dos cosas: si le gusto el sabor (experiencia vivida) del plato preparado, pagará y regresará de nuevo a consumir trayendo a más comensales, si no le gusto el sabor del plato preparado, igual pagará pero ya nunca regresará.*

Hemos dejado para el último esta característica que es la **Intangibilidad**, donde muchos nos refutaran que un plato de comida es tangible y por ende debe ser inventariado.

Por eso Isidro Chambergo plantea que el objeto del costo es el plato de comida y este debe costearse de manera tradicional donde se identifiquen los tres elementos del costo y se asigne por horas-hombre el costo indirecto, incluso también aplica la metodología del costeo ABC. A continuación presentamos el tratamiento que este autor plantea.

Caso Nro. 01:

El gerente general de la Empresa Gastronómica S.A. ha contratado un experto en calidad de asesor, para que elabore el costo presupuestado del siguiente año, para lo cual le proporciona la información requerida:

Tabla Nro.17

Requerimiento de materiales alimenticios			
	Plato A	Plato B	Plato C
Material 1	15 g	13 g	10g
Material 2	6 g	7 g	6 g
Material 3	9 g	4 g	5 g
Horas de mano de obra directa en la preparación			
	Plato A	Plato B	Plato C
Horas mano obra	3	1	2

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

La hora de mano de obra cuesta S/.10.00, los costos indirectos de preparación se aplican con base en horas de mano de obra (costo unitario de gasto de preparación por cada plato en función de la hora consumida en la elaboración del producto planeado).

Tabla Nro.18

Información de inventarios			
Concepto	inventario inicial	inventario final	costo
Material 1	10.000 gramos	8.000 gramos	S/.2.00 gramo
Material 2	15.000 gramos	4.000 gramos	2.67 gramo
Material 3	5.000 gramos	3.000 gramos	4.00 gramo
Plato A	10.000 unidades	7.000 unidades	
Plato B	5.000 unidades	3.000 unidades	
Plato C	5.000 unidades	2.000 unidades	

Platos durante el año			
	Plato A	Plato B	Plato C
Precio por plato	S/.200.00	S/.100.00	150.00
Ventas platos planeados	15 000	10 000	10 000

Solución

1. Ventas

Platos	Venta platos año	Precio unitario	Total año
Plato A	15.000	S/.200	3.000.000
Plato B	10.000	100	1.000.000
Plato C	10.000	150	1.500.000

2. Preparación de platos

Detalle	Plato A	Plato B	Plato C
Ventas platos normal año	15.000	10.000	10.000
+ Platos adicionales	7.000	3.000	2.000
Subtotal	22.000	13.000	12.000
- Pedidos anulados	10.000	5.000	5.000
Preparación platos	12.000	8.000	7.000

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Tabla Nro.19

3. Requerimiento materiales alimenticios en gramos

Detalle	Preparación	Material 1	Material 2	Material 3
Plato A	12.000	180.000	72.000	108.000
Plato B	8.000	104.000	56.000	32.000
Plato C	7.000	70.000	42.000	35.000
Cant. consumida		354.000	170.000	175.000
Precio unidad		S/.2.00	S/.2.67	S/.4.00
Costo total		S/.708,000	S/.453,900	S/.700,000

Cálculos:

Material 1:	15 gramos	x	12.000	=	180.000 gramos
Material 1:	13 gramos	x	8.000	=	104.000 gramos
Material 1:	10 gramos	x	7.000	=	70.000 gramos
Material 2:	6 gramos	x	12.000	=	72.000 gramos
Material 2:	7 gramos	x	8.000	=	56.000 gramos
Material 2:	6 gramos	x	7.000	=	42.000 gramos
Material 3:	9 gramos	x	12.000	=	108.000 gramos
Material 3:	4 gramos	x	8.000	=	32.000 gramos
Material 3:	5 gramos	x	7.000	=	35.000 gramos ³

Compra de materiales alimenticios

Detalle	Material 1	Material 2	Material 3
Consumo materiales	354.000	170.000	175.000
(+) Inventario final	8.000	4.000	3.000
Total	362.000	174.000	178.000
(-) Inventario inicial	10.000	15.000	5.000
Compra unidades	352.000	159.000	173.000
Precio	S/.2	S/.2.67	S/.4
Costo de compra	S/.704,000	S/. 424530	S/.692,000

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Caso Nro. 02: Costo de mano de obra

La empresa gastronómica Lima S.A.C. hace uso de la mano de obra directa en cada actividad de producción. La cantidad planificada de horas de mano de obra directa por plato, por actividad y por producto es como sigue:

Horas de mano de obra directa por unidad de producto

Tabla Nro.20

Actividad	Plato especial
1	0.4
2	0.2
3	0.4

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Se han aprobado, tentativamente, para propósitos de planificación, las siguientes tasas promedio de salario:

Tabla Nro.21

Actividad	Tasa salarial promedio por hora
1	S/.2.00
2	1.50
3	1.00

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Tabla Nro.22

Costo de mano de obra directa en la preparación de platos especiales					
Plato especial					
Detalle	Costo Total MOD	Platos a preparar	Horas estándar por plato	Total horas productivas	Tasa salarial
Período uno	S/.				S/.
Actividad 1	56.000	70.000	0.4	28.000	2.00
Actividad 2	21.000	70.000	0.2	14.000	1.50
Actividad 3	28.000	70.000	0.4	28.000	1.00
Total	105,000			70,000	
Período dos					
Actividad 1	64.000	80.000	0.4	32.000	2.00
Actividad 2	24.000	80.000	0.2	16.000	1.50
Actividad 3	32.000	80.000	0.4	32.000	1.00
Total	120,000			80,000	
Período tres					
Actividad 1	64.000	80.000	0.4	32.000	2.00
Actividad 2	24.000	80.000	0.2	16.000	1.50
Actividad 3	32.000	80.000	0.4	32.000	1.00
Total	120,000			80,000	
Período uno					
Actividad 1	184.000	230.000	0.4	92.000	2.00
Actividad 2	69.000	230.000	0.2	46.000	1.50
Actividad 3	92.000	230.000	0.4	92.000	1.00
Total	S/.345,000			230,000	

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Tabla Nro.23

Presupuesto de horas de mano de obra directa por períodos Plato especial				
Período	Total horas	Actividad 1	Actividad 2	Actividad 3
Período uno	70,000	28,000	14,000	28,000
Período dos	80,000	32,000	16,000	32,000
Período tres	80,000	32,000	16,000	32,000
Total períodos	230,000	92,000	46,000	92,000

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Caso Nro. 03: Costeo integral

Se tiene la siguiente información para platos refrigerados:

Tabla Nro.24

Datos	Platillo 1	Platillo 2	Platillo 3	Total
Elaboración y venta de platillos	30,000	20,000	8,000	58,000
Unidades de materiales por platillo	5	5	11	
Costo unitario de materiales	5.00	4.00	1.00	
Costo de materiales por platillo terminado	25	20	11	1'238,000
Horas mano de obra directa por platillo	1.33333	2	1	
Costo de una hora de trabajo	6.00	6.00	6.00	
Costo de la mano de obra por platillo	8	12	6	528,000
Recepción de ingredientes	500	1,500	1,000	3,000
Almacenamiento de ingredientes	200,000	180,000	120,000	500,000
Preparación previa	300	500	200	1,000
Elaboración	5,000	15,000	20,000	40,000
Tratamiento térmico	1	4	5	10
Envasado	25,000	20,000	55,000	100,000
Almacenamiento y expedición	15,000	10,000	25,000	50,000
Costos indirectos de fabricación				
Recepción de ingredientes y materiales				S/.282,000.00
Almacenamiento de ingredientes y materiales				360,000.00
Preparaciones previas				235,000.00
Elaboración				350,000.00
Tratamiento térmico				273,000.00
Envasado				350,000.00
Almacenamiento y expedición				150,000.00
Total				S/.2,000,000.00

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Se pide calcular el costo de producción por producto, con el sistema de costeo tradicional y con el sistema de costeo por actividades.

Solución:

Tabla Nro.25

Procedimiento tradicional						
Elementos	Platillo 1	Platillo 2	Platillo 3			
Materiales directos	25.00	20.00	11.00			
Mano de obra directa	8.00	12.00	6.00			
Costos indirectos de elaboración	30.30	45.45	22.62			
Total unitario platillo	S/.63.30	S/.77.45	S/.39.62			
Distribución de las cargas indirectas						
Costo a distribuir	S/.2.000.000					
Base de distribución	Horas de trabajo					
Total de la base	88.000 horas					
Tasa	S/.22.727273					
Producto	Valor base	Tasa	Distribución	%	Unidades	Unitario
Platillo 1	39.999.99	22.727273	909.091	45.45	30.000	30.30
Platillo 2	40.000.00	22.727273	909.091	45.45	20.000	45.45
Platillo 3	8.000.00	22.727273	181.818	9.10	8.000	22.62
	87.999.99		S/.2.000.000	100.00		

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Tabla Nro.26

Cálculo del costo unitario con el enfoque ABC

Etapas	Cost driver
Recepción de ingredientes y materiales	Número de recepciones
Almacenamiento de ingredientes y materiales	Valor del activo de almacén
Preparaciones previas	Número de inspecciones
Elaboración	Dosificación y pesado
Tratamiento térmico	Vida útil de la maquinaria
Envasado	Valor del material
Almacenamiento y expedición	Costo de la refrigeración

Distribución de cargas indirectas

Etapa	:	Recepción de ingredientes y materiales
Costo a distribuir	:	S/.282.000
Cost driver	:	Número de recepciones
Total del cost driver	:	3.000
Tasa distribuir	:	94

Producto	Valor base	Tasa	Distribución	%	Unidades	Unitario
Platillo 1	500	94	47.000	16.67	30.000	1.57
Platillo 2	1.500	94	141.000	50.00	20.000	7.05
Platillo 3	1.000	94	94.000	33.33	8.000	11.75
Total	3,000		S/.282,000	100.00		

Etapa	:	Almacenamiento de ingredientes y materiales
Costo a distribuir	:	S/.360.000
Cost driver	:	Valor de activo del almacén
Total del cost driver	:	500.000
Tasa distribuir	:	

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Tabla Nro.27

Producto	Valor base	Tasa	Distribución	%	Unidades	Unitario
Platillo 1	200.000	0.72	144.000	40	30.000	4.80
Platillo 2	180.000	0.72	129.600	36	20.000	6.45
Platillo 3	120.000	0.72	86.400	24	8.000	10.80
Total	500,000		S/.360,000	100		

Etapa : Preparaciones previas
 Costo a distribuir : S/.235.000
 Cost driver : Número de inspecciones
 Total del cost driver : 1.000
 Tasa distribuir : 235

Producto	Valor base	Tasa	Distribución	%	Unidades	Unitario
Platillo 1	300	235	70.500	30.00	30.000	2.35
Platillo 2	500	235	117.500	50.00	20.000	5.87
Platillo 3	200	235	47.000	20.00	8.000	5.87
Total	1,000		S/.235,000	100		

Etapa : Elaboración
 Costo a distribuir : S/.350.000
 Cost driver : Dosificación y pesado
 Total del cost driver : 40.000 kilos
 Tasa distribuir : 8.75

Producto	Valor base	Tasa	Distribución	%	Unidades	Unitario
Platillo 1	5.000	8.75	43.750	12.50	30.000	1.46
Platillo 2	15.000	8.75	131.250	37.50	20.000	6.56
Platillo 3	20.000	8.75	175.000	50.00	8.000	21.87
Total	40,000		S/.350,000	100.00		

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Tabla Nro.28

Etapa : Tratamiento térmico
 Costo a distribuir : S/.273.000
 Cost driver : Vida útil de la maquinaria
 Total del cost driver : 10 años
 Tasa distribuir : 27.300

Producto	Valor base	Tasa	Distribución	%	Unidades	Unitario
Platillo 1	1	27.300	27.300	10.00	30.000	0.91
Platillo 2	4	27.300	109.200	40.00	20.000	5.46
Platillo 3	5	27.300	136.500	50.00	8.000	17.06
Total	10		S/.273,000	100.00		

Etapa : Envasado
 Costo a distribuir : S/.350.000
 Cost driver : Valor del material
 Total del cost driver : 100.000
 Tasa distribuir : 3.50

Producto	Valor base	Tasa	Distribución	%	Unidades	Unitario
Platillo 1	25.000	3.50	87.500	25.00	30.000	2.92
Platillo 2	20.000	3.50	70.000	20.00	20.000	3.50
Platillo 3	55.000	3.50	192.500	55.00	8.000	24.06
Total	100,000		S/.350,000	100.00		

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Tabla Nro.29

Etapa : Almacenamiento y expedición
 Costo a distribuir : S/.150,000
 Cost driver : Costo de la refrigeración
 Total del cost driver : 50,000
 Tasa distribuir : 3

Producto	Valor base	Tasa	Distribución	%	Unidades	Unitario
Platillo 1	15,000	3	45,000	30	30,000	1.50
Platillo 2	10,000	3	30,000	20	20,000	1.50
Platillo 3	25,000	3	75,000	50	8,000	9.37
Total	50,000		S/.150,000	100		

Resumen del costo unitario con el enfoque ABC

Detalle	Platillo 1	Platillo 2	Platillo 3
Materia prima	25.00	20.00	11.00
Mano de obra	8.00	12.00	6.00
Costos indirectos:			
Recepción ingredientes	1.57	7.05	11.75
Almacenamiento ingredientes	4.80	6.45	10.80
Preparaciones previas	2.35	5.87	5.87
Elaboración	1.46	6.56	21.87
Tratamiento térmico	0.91	5.46	17.06
Envasado	2.92	3.50	24.06
Almacenamiento y expedición	1.50	1.50	9.37
Total costeo basado por actividades	S/.48.56	S/.68.39	S/.118.78
Total costeo tradicional	S/.63.30	S/.77.45	S/.39.62

Fuente: Actualidad Empresarial N° 257 (2da. quincena Junio 2012)

Como hemos podido apreciar cada cuadro –en nuestra opinión- sirve como información gerencial para tener un costo estándar y real por plato de comida, pero pretender plasmar esta información a la Contabilidad resulta tedioso más aún si no se tiene un adecuado sistema informático (ERP) que ayude en esta tarea.

Para nuestra investigación nosotros planteamos que el objeto del costo es la mesa que brinda el expendio de comidas y no el plato de comida, más bien este último viene a ser parte del servicio y por eso presentamos la siguiente dinámica contable:

<i>Por la compra de los alimentos, bebidas, suministros y repuestos</i>				DEBE	HABER
60	COMPRAS				
	603	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS		S/. 331.000,00	
		6031	MATERIALES AUXILIARES		
			60311 ALIMENTOS	S/. 217.000,00	
			60312 BEBIDAS	S/. 99.000,00	
		6032	SUMINISTROS	S/. 10.000,00	
		6033	REPUESTOS	S/. 5.000,00	
40	TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SNP Y ESSALUD			S/. 59.580,00	
	401	GOBIERNO CENTRAL			
		4011	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS		
			40111 IGV - CUENTA PROPIA		
42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES – TERCEROS				S/. 390.580,00
	421	FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR PAGAR			
		4212	EMITIDAS		
----- 01 -----					

<i>Por el ingreso al almacén de los alimentos, bebidas, suministros y repuestos</i>			DEBE	HABER
25	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS		S/. 320.000,00	
251	MATERIALES AUXILIARES			
	2511	ALIMENTOS	S/. 210.000,00	
	2512	BEBIDAS	S/. 95.000,00	
252	SUMINISTROS		S/. 10.000,00	
253	REPUESTOS		S/. 5.000,00	
61	VARIACIÓN DE EXISTENCIAS			S/. 320.000,00
613	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS			
	6131	MATERIALES AUXILIARES		
		61311 ALIMENTOS	S/. 210.000,00	
		61312 BEBIDAS	S/. 95.000,00	
	6132	SUMINISTROS	S/. 10.000,00	
	6133	REPUESTOS	S/. 5.000,00	
-----02-----				

<i>Por el consumo de los alimentos, bebidas, suministros y repuestos</i>			DEBE	HABER
61	VARIACIÓN DE EXISTENCIAS		S/. 320.000,00	
613	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS			
	6131	MATERIALES AUXILIARES		
		61311 ALIMENTOS	S/. 210.000,00	
		61312 BEBIDAS	S/. 95.000,00	
	6132	SUMINISTROS	S/. 10.000,00	
	6133	REPUESTOS	S/. 5.000,00	
25	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS			S/. 320.000,00
251	MATERIALES AUXILIARES			
	2511	ALIMENTOS	S/. 210.000,00	
	2512	BEBIDAS	S/. 95.000,00	
252	SUMINISTROS		S/. 10.000,00	
253	REPUESTOS		S/. 5.000,00	
-----03-----				

<i>Por el traslado al Costo de Servicio</i>			DEBE	HABER
90	COSTO DE SERVICIO		S/. 320.000,00	
901	COSTO DE MATERIALES			
	9011	ALIMENTOS	S/. 210.000,00	
	9012	BEBIDAS	S/. 95.000,00	
902	COSTO DE SUMINISTROS		S/. 10.000,00	
903	COSTO DE REPUESTOS		S/. 5.000,00	
79	CARGAS IMPUTABLES A CTAS. DE CTOS. Y GTOS.			S/. 320.000,00
-----04-----				

<i>Por el pago de la remuneración del personal</i>			DEBE	HABER
62	GASTOS DE PERSONAL, DIRECTORES Y GERENTES		S/. 70.850,00	
621	REMUNERACIONES		S/. 65.000,00	
	6211	SUELDOS Y SALARIOS		
627	SEGURIDAD, PREVISIÓN SOCIAL Y OTRAS CONTRIBUCIONES		S/. 5.850,00	9%
	6271	RÉGIMEN DE PRESTACIONES DE SALUD		
40	TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SNP Y ESSALUD			S/. 14.300,00
403	INSTITUCIONES PÚBLICAS		S/. 5.850,00	S/.
	4031	ESSALUD		
407	ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES		S/. 8.450,00	13%
41	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR			S/. 56.550,00
411	REMUNERACIONES POR PAGAR			
	4111	SUELDOS Y SALARIOS POR PAGAR		
----- 05 -----				

<i>Por el traslado al Costo de Servicio</i>			DEBE	HABER
90	COSTO DE SERVICIO		S/. 43.600,00	
902	COSTO DE MANO DE OBRA			
79	CARGAS IMPUTABLES A CTAS. DE CTOS. Y GTOS.			S/. 43.600,00
----- 06 -----				

<i>Por el traslado al Gasto de Administración</i>			DEBE	HABER
91	GASTOS DE ADMINISTRACION		S/. 27.250,00	
911	SUELDOS			
79	CARGAS IMPUTABLES A CTAS. DE CTOS. Y GTOS.			S/. 27.250,00
----- 07 -----				

<i>Por los servicios prestados por terceros y la depreciación</i>				DEBE	HABER
63	GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS			S/. 8.700,00	
635	Alquileres				
	6352	Edificaciones	S/. 5.000,00		
636	Servicios básicos				
	6361	Energía	S/. 1.000,00		
	6363	Agua	S/. 200,00		
	6364	Teléfono	S/. 200,00		
638	Servicios de Contratistas				
	6381	Seguridad	S/. 2.300,00		
65	OTROS GASTOS DE GESTION			S/. 100.000,00	
659	Otros Gastos de Gestión				
	6591	Multas SUNAT			
68	VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES			S/. 600,00	
681	DEPRECIACIÓN				
	6814	DEPRECIACIÓN DE INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO - COSTO			
		68142 MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE EXPLOTACIÓN			
40	TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SNP Y ESSALUD			S/. 1.566,00	
401	Gobierno Central				
	4011	Impuesto General a las Ventas			
		40111 IGV - Cuenta propia			
42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				S/. 10.266,00
421	Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar				
	4212	Emitidas			
46	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				S/. 100.000,00
461	Reclamaciones de Terceros				
39	DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS				S/. 600,00
391	DEPRECIACIÓN ACUMULADA				
	3913	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO - COSTO			
		39132 MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE EXPLOTACIÓN			
----- 08 -----					

<i>Por el traslado al Costo de Servicio</i>				DEBE	HABER
90	COSTO DE SERVICIO			S/. 7.000,00	
903	COSTO INDIRECTO DEL SERVICIO				
79	CARGAS IMPUTABLES A CTAS. DE CTOS. Y GTOS.				S/. 7.000,00
----- 09 -----					

<i>Por el traslado al Gasto de Administración</i>				DEBE	HABER
91	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			S/. 102.300,00	
911	Servicios Prestados por Terceros		S/. 2.300,00		
912	Otros Gastos de Gestión		S/. 100.000,00		
79	CARGAS IMPUTABLES A CTAS. DE CTOS. Y GTOS.				S/. 102.300,00
----- 10 -----					

<i>Por el traslado del Costo de Servicio a los Centros de Costos</i>			DEBE	HABER
93	DISTRIBUCION POR CENTRO DE COSTOS			
	9301	CENTRO DE COSTOS "MESA 01"	S/. 53.060,00	
	93011	COSTO DE MATERIALES	S/. 48.000,00	
	93012	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9302	CENTRO DE COSTOS "MESA 02"	S/. 49.860,00	
	93021	COSTO DE MATERIALES	S/. 44.800,00	
	93022	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9303	CENTRO DE COSTOS "MESA 03"	S/. 46.660,00	
	93031	COSTO DE MATERIALES	S/. 41.600,00	
	93032	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9304	CENTRO DE COSTOS "MESA 04"	S/. 43.460,00	
	93041	COSTO DE MATERIALES	S/. 38.400,00	
	93042	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9305	CENTRO DE COSTOS "MESA 05"	S/. 40.260,00	
	93051	COSTO DE MATERIALES	S/. 35.200,00	
	93052	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9306	CENTRO DE COSTOS "MESA 06"	S/. 33.860,00	
	93061	COSTO DE MATERIALES	S/. 28.800,00	
	93062	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9307	CENTRO DE COSTOS "MESA 07"	S/. 30.660,00	
	93071	COSTO DE MATERIALES	S/. 25.600,00	
	93072	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9308	CENTRO DE COSTOS "MESA 08"	S/. 27.460,00	
	93081	COSTO DE MATERIALES	S/. 22.400,00	
	93082	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9309	CENTRO DE COSTOS "MESA 09"	S/. 24.260,00	
	93091	COSTO DE MATERIALES	S/. 19.200,00	
	93092	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
	9310	CENTRO DE COSTOS "MESA 10"	S/. 21.060,00	
	93101	COSTO DE MATERIALES	S/. 16.000,00	
	93102	COSTO DE CONVERSION	S/. 5.060,00	
79	CARGAS IMPUTABLES A CTAS. DE CTOS. Y GTOS.			S/. 370.600,00
----- 11 -----				

<i>Por el servicio prestado por cada mesa en el mes</i>			DEBE	HABER
21	PRODUCTOS TERMINADOS		S/. 370.600,00	
	215	EXISTENCIA DE SERVICIOS TERMINADOS:		
		21501 MESA 01	S/. 53.060,00	
		21502 MESA 02	S/. 49.860,00	
		21503 MESA 03	S/. 46.660,00	
		21504 MESA 04	S/. 43.460,00	
		21505 MESA 05	S/. 40.260,00	
		21506 MESA 06	S/. 33.860,00	
		21507 MESA 07	S/. 30.660,00	
		21508 MESA 08	S/. 27.460,00	
		21509 MESA 09	S/. 24.260,00	
		21510 MESA 10	S/. 21.060,00	
71	VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ALMACENADA			S/. 370.600,00
	711	VARIACIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS		
		7115 EXISTENCIA DE SERVICIOS TERMINADOS		
----- 12 -----				

<i>Por el costo del servicio prestado por cada mesa en el mes</i>			DEBE	HABER
69	COSTO DE VENTAS		S/. 370.600,00	
	694	SERVICIOS		
		69401	S/. 53.060,00	
		69402	S/. 49.860,00	
		69403	S/. 46.660,00	
		69404	S/. 43.460,00	
		69405	S/. 40.260,00	
		69406	S/. 33.860,00	
		69407	S/. 30.660,00	
		69408	S/. 27.460,00	
		69409	S/. 24.260,00	
		69410	S/. 21.060,00	
21	PRODUCTOS TERMINADOS			S/. 370.600,00
	215	EXISTENCIA DE SERVICIOS TERMINADOS		
----- 13 -----				

Tabla Nro.30

Estado de Situación Financiera

EMPRESA GASTRONÓMICA "LINCE" S.A.C.			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
Expresado en Nuevos Soles			
Al 30 de Agosto de 2015			
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO NETO	
ACTIVO CORRIENTE	TOTAL	PASIVO CORRIENTE	TOTAL
Caja y Bancos	S/. 13.000	Tributos por pagar	S/. 9.434
Clientes	S/. 1.500	Proveedores	S/. 3.000
Existencias	S/. 11.000	Cuentas por pagar a corto plazo	S/. 2.500
Credito Tributario	S/. 3.685	Beneficios sociales de los trabajadores	S/. 6.650
Total Activo Corriente	S/. 29.185	Total Pasivo Corriente	S/. 21.584
		Cuentas por pagar a Largo Plazo	S/. 2.500
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Inmuebles, maquinaria y equipo	S/. 200.000	Capital social	S/. 55.000
MENOS:		Resultados Acumulados	S/. 5.000
Depreciación Activo Fijo	S/. -73.534	Reserva Legal	S/. -
		Resultados del Ejercicio	S/. 71.568
Total Activo No Corriente	S/. 126.467	Total Pasivo No Corriente	S/. 131.568
TOTAL ACTIVO	S/. 155.652	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 155.652

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla Nro.31

Nuestra propuesta para el Estado de Ganancias y Pérdidas con el nuevo tratamiento contable.

EMPRESA GASTRONÓMICA "LINCE" S.A.C.			
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS			
AL 30 DE AGOSTO DE 2015			
			TOTAL
Ventas			S/. 606.413
(-) Costo de Servicio			S/. -370.600
		UTILIDAD BRUTA	S/. 235.813
Gastos de Administración			S/. -129.550
		UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 106.263
Ingresos financieros			S/. -
Gastos financieros			S/. -3.725
Otros Ingresos			
Cargas Excepcionales			S/. -299
		UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	S/. 102.239
Impuesto a la Renta			S/. 30.672
		UTILIDAD NETA POR DISTRIBUIR O CAPITALIZAR	S/. 71.568

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro Nro.32

El Estado de Ganancias y Pérdidas que se viene presentando en las empresas del rubro restaurantes, actualmente.

EMPRESA GASTRONÓMICA "LINCE" S.A.C.				
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
AL 30 DE AGOSTO DE 2015				
				TOTAL
Ventas				S/. 606.413
(-) Costo de Ventas				S/. -350.360
UTILIDAD BRUTA				S/. 256.053
Gastos de Administración				S/. -129.550
Gastos de Ventas				S/. -20.240
UTILIDAD DE OPERACIÓN				S/. 106.263
Ingresos financieros				S/. -
Gastos financieros				S/. -3.725
Otros Ingresos				
Cargas Excepcionales				S/. -299
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO				S/. 102.239
Impuesto a la Renta				S/. 30.672
UTILIDAD NETA POR DISTRIBUIR O CAPITALIZAR				S/. 71.568

Fuente: Elaboración Propia.

VII CONCLUSIONES

- A. Actualmente algunos restaurantes del distrito de Lince registran el costo de adquisición de los Alimentos y Bebidas en la cuenta contable "Mercaderías", otros restaurantes utilizan la cuenta contable de "Materias Primas".
- B. Actualmente los restaurantes del distrito de Lince, que abonan la cuenta "Mercaderías" con cargo a la cuenta del "Costo de ventas", registran en el elemento 9: "Gasto de Ventas" los gastos fijos relacionados a la preparación de los platos de comida y el servicio del salón. Los otros restaurantes que abonan la cuenta "Materias Primas", valorizan el consumo al costo promedio ponderado de las compras y luego de un proceso engorroso asignan el costo de conversión por cada plato de comida que se prepara y se registra en la sub-cuenta "Productos Manufacturados".
- C. Actualmente los restaurantes del distrito de Lince, dividen el negocio en dos giros; en donde en la Cocina se prepara el plato de comida y el Salón que presta el servicio del expendio de comidas, esto dificulta la presentación razonable de la información financiera.

D. Actualmente los restaurantes del distrito de Lince costean los platos de comida que se preparan en la cocina, muy aparte del servicio que presta el salón, esto conduce a buscar, identificar y actualizar numerosos inductores que distribuyan los costos directos e indirectos del restaurante haciendo del proceso de costeo un trabajo tedioso e inacabable que no presenta la información financiera de manera precisa, ni oportuna.

VIII RECOMENDACIONES

A. Se recomienda a los restaurantes del distrito de Lince, registrar contablemente el costo de adquisición de los Alimentos y Bebidas en la cuenta "Materiales Auxiliares y Suministros".

B. Se recomienda a los restaurantes del distrito de Lince, registrar el consumo de los insumos en la cuenta analítica de explotación: "Costos de Servicio" donde, además, también se cargará el costo de conversión (Mano de Obra y los Costos Indirectos) para posteriormente cargar en la sub-cuenta "Existencia de Servicios" el costo total, distribuido entre las mesas del salón que acumulan y determinan el costo mensual de las ventas.

- C. Se recomienda a los restaurantes del distrito de Lince, reconocer un solo giro de negocio, donde la preparación y el expendio de comidas se dan en simultáneo y no por separado, así en conjunto forman parte del servicio prestado que se presenta razonablemente en la información financiera.
- D. Se recomienda a los restaurantes del distrito de Lince, considerar como único inductor de costos el número de mesas del salón que distribuya equitativamente los costos fijos y según la cantidad de comandas por cada mesa, los costos variables, es decir el consumo de los Alimentos y Bebidas.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Bibliografía

- Anthony, R. (1999). *La contabilidad en la Administración de Empresas Texto y Casos*. UTHEA.
- APEGA. (2014). *El Aporte Económico y Social en la Gastronomía del Perú*. Lima: Intermon - Oxfam.
- Backer, M., & Jacobsen, L. (1983). *Contabilidad de Costos: Un Enfoque administrativo para la toma de decisiones*. Mc Graw-Hill.
- Bardales, C. P. (20 de Mayo de 2015). Formalidades de Inventarios se Aplicarán según Actividad. *El Peruano*, pág. 5.
- Carrasco, D. S. (2006). *Metodología de la Investigación*. Lima: San Marcos.
- Chambergó, G. I. (2012). Contabilidad de Costos en Empresas de Servicios (Parte I). *Actualidad Empresarial N° 258*, 1-5.
- Chambergó, G. I. (2012). Lineamientos Generales para la Determinación de Costos en Establecimientos de Actividades Gastronómicas. *Actualidad Empresarial N°257*, 1-14.
- Cuevas, F. J. (2004). *La variable precio era considerada como el séptimo atributo más importante a la hora de elegir un Restaurante*.
- Definición ABC, t. D. (2007-2015). *Definición ABC tu Diccionario hecho facil*. Obtenido de Definición ABC tu Diccionario hecho facil
- Eppan, G. (2000). *Investigación de las Operaciones en la Ciencia Administrativa*. Pearson Educación.
- Ezquerro, A. M. (2005). *Control de Inventarios para Restaurantes de Comida Casera*. Jutiapa: Universidad Rafael Landívar.
- Ferrer, Q. A. (2008). Contabilidad de los Servicios (Parte 1). *Actualidad Empresarial N° 163*, 5-10.
- Foster, G. (2007). *Contabilidad de Costos: Un enfoque Gerencial*. Pearson Education.
- Funes, O. J. (2008). *ABC de la Contabilidad*. Cochabamba: Sabiduría.

- González, G. J., Morini Marrero, S., & Do Nascimento, E. (2005). *Control y Gestión del Área Comercial y de Producción de la MYPE*. Netbiblo.
- Hernandez, S. R. (2007). *Fundamentos de la Metodología de la Investigación*. Estados Unidos: McGraw-Hill.
- INEI. (2015). *Actividad de los restaurantes en el país*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Innovacion Contable. (2013). *Innoación Contable*. Obtenido de www.innovacioncontable.com.pe
- Lacomucci, H. N. (2006). Gestión Eficiente de Empresas Gastronómicas. *Revista D Y G*, 2-15.
- Lindegaard, E., & Galvez, G. (2004). *Contabilidad de Gestión Presupuestaria y de Costos*. Océano Grupo Editorial.
- Moya, N. M. (1999). *Control de inventarios y Teoría de Colas*. Euned.
- Muller, M. (2005). *Fundamentos de Administración de inventarios*. Colombia: Norma.
- Polimeni, R., Fabozzi, F., & Adelberg, A. (1997). *Contabilidad de Costos: Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. Bogotá: Mc Graw-Hill.
- Portuguez, S. M. (2014). *El Sistema de Contabilidad de costos por Pedido como apoyo en la toma de decisiones gerenciales y el control de Gestion en las empresas de rubro Restaurantes de la ciudad de San Vicente de Cañete, 2011*. Cañete: Universidad Nacional del Callao.
- Quintero, O. (2013). *Costeo para un restarante gourmet en Colombia"*. Medellín: Universidad.
- Tribunal Fiscal. (15 de Mayo de 2015). Resolución de Observancia Obligatoria N° 04289-8-2015. Lima, Lima, Perú.
- Urcuyo, S. C. (2005). *El Servicio al cliente en los restaurantes franquicitarior de comida casual*. Jutiapa: Universidad Rafael Landivar.
- Ynfante, T. R. (4 de Diciembre de 2008). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/costos>

I. ANEXOS

ANEXO 01: Matriz de Consistencia

PROBLEMA DE INVESTIGACION	OBJETIVOS	JUSTIFICACIÓN	HIPÓTESIS	METODOLOGIA	VARIABLES E INDICADORES
<p><u>Problema Principal</u></p> <p>¿De qué manera una adecuada medición de los inventarios mejora la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince?</p>	<p><u>Objetivo General</u></p> <p>Determinar una adecuada medición de los inventarios que mejore la presentación de la información financiera en los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.</p>	<p>Presentar la información a terceros de los inventarios contables de forma concisa y clara en las cadenas de restaurantes, tomando como indicador la rotación del servicio de las mesas de manera mensual, facilita la gestión para la toma de decisiones.</p>	<p><u>Hipótesis Principal:</u></p> <p>La adecuada medición de los inventarios mejora significativamente la presentación de información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.</p>	<p><u>Tipo de Investigación :</u></p> <p>Por la manera como se ha planteado el estudio, el tipo de investigación es descriptiva explicativa.</p>	<p><u>Variable Independiente (VI)</u></p> <p>Medición de los inventarios.</p> <p>X1 Registro contable</p> <p>X2 Inductor de costos.</p>
<p><u>Problemas Específicos</u></p> <p>1. ¿De qué manera el registro contable de los inventarios mejora la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince?</p> <p>2. ¿En qué medida la aplicación de los inductores de costos en los estados financieros de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince?</p>	<p><u>Objetivos Específicos</u></p> <p>1. Establecer de qué manera el registro contable de los inventarios, mejora la presentación de la información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.</p> <p>2. Determinar en qué medida la aplicación de los inductores de costos, mejora la valuación de los costos en los Estados Financieros de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.</p>	<p>Puesto que el registro de los movimientos contables de un negocio comercial se hace con el fin de conocer mejor su situación financiera, para poder tomar decisiones oportunas de acuerdo a sus intereses como empresa en este caso en los restaurantes.</p> <p>Estas decisiones pueden perjudicar o posibilitar el desarrollo de una mejor condición financiera, por tanto, este registro debe hacerse lo más acertado posible para lograr con él un excelente análisis.</p>	<p><u>Hipótesis Específicas:</u></p> <p>1. El adecuado registro contable de los inventarios mejorará la presentación de información financiera de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.</p> <p>2. La adecuada aplicación de los inductores de costos, mejorará la valuación de los costos en los estados financieros de los restaurantes de comida peruana del distrito de Lince.</p>	<p><u>Diseño de la Investigación :</u></p> <p>La investigación aplicará básicamente explicativa correlacional a través de técnicas más típicas como la encuesta, entrevista y análisis de registro documental. El diseño corresponde a la investigación no experimental, es decir no se manipula ninguna variable.</p>	<p><u>Variable Dependiente (VD)</u></p> <p>Mejora la presentación de la información financiera.</p> <p>Y1 Presentación de los inventarios.</p> <p>Y2 Los Costos de Ventas.</p>

ANEXO 02: Encuesta

ENCUESTA

El presente instrumento forma parte del trabajo de investigación para poder obtener el título profesional por lo que solicitamos su participación, desarrollando cada pregunta de manera objetiva y veraz. La información es de carácter confidencial y reservado.

INSTRUCCIONES:

A continuación se presentaran 15 preguntas, que deberá responder marcando con un (x) las siguientes claves.

NRO.	PREGUNTA	MUY SATISFECHO	SATISFECHO	NEUTRO	INSATISFECHO	MUY INSATISFECHO
1	¿Está usted satisfecho con la medición de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros?					
2	¿Está usted satisfecho con el registro contable de sus inventarios que se presentan en sus Estados Financieros?					
3	¿Está usted satisfecho con la presentación actual de sus Estados Financieros?					
4	¿Está usted satisfecho con la presentación actual del rubro inventarios en sus Estados de Situación Financiera?					
5	¿Está usted de acuerdo que los Estados Financieros son útiles para la toma de decisiones?					

6	¿Está usted de acuerdo que sus Estados Financieros cumplen con los Estándares Internacionales?						
7	¿Está usted de acuerdo que la contabilidad en los restaurantes, se debe realizar como servicios?						
8	¿Está usted de acuerdo que es necesario realizar un inventario en los restaurantes cada cierto tiempo?						
9	¿Está usted de acuerdo que el rubro de los inventarios es importante para la toma de decisiones en los restaurantes?						
10	¿Está usted satisfecho con su inductor de costos, que distribuye actualmente los gastos generales del restaurante?						
11	¿Está usted satisfecho con su actual sistema de costos?						
12	¿Está usted satisfecho con el costo de venta que determina su actual sistema de costos?						
13	¿Está usted satisfecho con la presentación actual del Costo de Ventas en sus Estados de Ganancias y Pérdidas?						
14	¿Está usted satisfecho con la presentación actual del Costo del Producto Terminado?						
15	¿Está usted satisfecho con el registro actual de los Productos Terminados?						
Agradecemos su colaboración, su ayuda será muy útil para nuestro proyecto.							

Escala de calificación del Juez Experto

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
El instrumento propuesto responde a (los) objetivo (s) de estudio.	X		
La estructura del instrumento es adecuada.	X		
Los items del instrumento responden a la operacionalización de la variable	X		
La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento	X		
Los items son claros y entendibles.	X		
El numero de items es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre: CÉSAR CASTRO BARRI

Apellido: A

Fecha: 04.09.15

Escala de calificación del Juez Experto

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
El instrumento propuesto responde a (los) objetivo (s) de estudio.	X		
La estructura del instrumento es adecuada.	X		
Los items del instrumento responden a la operacionalización de la variable	X		
La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento	X		
Los items son claros y entendibles.	X		
El numero de items es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre: Guido Merma Molina

Apellido: B

Fecha: 08/09/2015

Escala de calificación del Juez Experto

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
El instrumento propuesto responde a (los) objetivo (s) de estudio.	X		
La estructura del instrumento es adecuada.	X		
Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable	X		
La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento	X		
Los ítems son claros y entendibles.	X		
El número de ítems es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre: Juan Carlos Quina Pacheco
 Fecha: 9-7-15.

Escala de calificación del Juez Experto

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
El instrumento propuesto responde a (los) objetivo (s) de estudio.	X		
La estructura del instrumento es adecuada.	X	X	Falta respecto a la orientación tributaria.
Los items del instrumento responden a la operacionalización de la variable	X		
La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento	X		
Los items son claros y entendibles.	X		
El numero de items es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre: Mg. CPC Liliana Ruth Huamán Rondón

Apellido: ~~Liliana Huamán R~~

Fecha: 07.09.15

Problema objetivo y justificación específicos ejemplo.

Debe ser corregida la redacción y algunas preguntas relacionadas; se sugiere

De que manera una medición de los inventarios de comida peruana mejora la información financiera de los restaurantes del Distrito de Miraflores. (Problema Principal)

Justificación corregir la redundancia y seguir de paso la sugerencia del problema Principal

[Signature]