



UNIVERSIDAD SIGLO 21

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN. PAP

**SISTEMA DE COSTEO Y LOS EFECTOS ECONÓMICOS EN LA GESTIÓN DE
EMPRESAS. CASO: “LA ESTACIÓN RESTÓ”, SACANTA, CÓRDOBA.**

ALUMNA: Magnino, Juana.

CARRERA: Contador Público.

LEGAJO: VCPB17470

TUTOR: Ruiz, Juan Ignacio

AÑO: 2019

RESUMEN

“La Estación Restó” es un restaurante, dedicado al rubro gastronómico, ubicado en la localidad de Sacanta, Provincia de Córdoba, el mismo carece de la aplicación de un adecuado Sistema de Costeo, que permita determinar y controlar sus costos de producción, brindar información relevante y oportuna para la toma de decisiones y determinar su rentabilidad.

El presente Trabajo Final de Graduación, se realiza con el objetivo de demostrar a éste restaurante, así como también a las Pymes en general, que se encuentran en la misma situación, las ventajas que genera en la gestión de la empresa, llevar a cabo la aplicación del mismo.

Para el desarrollo del trabajo se recolectó información de la empresa, relacionada a los costos y actividad que desarrolla la misma. Con un análisis documental, encuestas y entrevistas a integrantes de la misma, se determinó que el sistema de costeo adecuado para ésta es el Sistema de Costeo por Órdenes de Trabajo.

Se ha llegado a la conclusión de que la aplicación de un Sistema de Costeo adecuado permite a la empresa determinar sus costos, brindando información relevante para determinar el precio de sus platos y el margen de utilidad que tienen los mismos al venderlos.

Palabras claves: costos, sistema de costeo, orden de trabajo, rentabilidad, decisiones, costo de producción.

ABSTRACT

"La Estación Restó" is a restaurant dedicated to gastronomy, located in the town of Sacanta, Province of Córdoba, it lacks the application of an appropriate Costing System, which allows to determine and control its production costs, provide information relevant and timely to make decisions and determine their profitability.

The present Final Work of Graduation, is carried out with the objective of demonstrating to this restaurant, as well as to the SMEs in general, that are in the same situation, the advantages that it generates, mainly economic and financial, to carry out the application of the same.

For the development of the work, information was gathered from the company, related to the costs and activity carried out by it. With a documentary analysis, surveys and interviews with members of the same, it was determined that the appropriate costing system for this is the Work Order Costing System.

It has been concluded that the application of an appropriate Costing System allows the company to determine its costs, providing relevant information to determine the price of their dishes and the profit margin they have when selling them.

Key words: costs, costing system, work order, profitability, decisions, production cost.

ÍNDICE

RESUMEN	2
ABSTRACT	3
INTRODUCCIÓN	6
TEMA	7
PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN	8
OBJETIVO GENERAL	9
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
MARCO TEÒRICO	10
Definición de Contabilidad y Subsistemas	10
Concepto de Costo	11
Elementos del Costo de Producción	12
Clasificación de los Costos	13
Indicadores de gestión	15
Indicadores del negocio, con base en el esquema de valor de mercado	16
Rentabilidad	17
Sistemas de Costeo	19
Herramientas útiles para estudiar la macroeconomía y la microeconomía.	21
MARCO METODOLÒGICO	23
Población	23
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	23
DIAGNÒSTICO	25
Historia y Evolución de la Empresa	25
Misión	26
Visión	26
Valores	27
Organigrama De La Empresa	27
Funciones de los Miembros	28
Productos	29
Materia Prima	29
Principales Proveedores	30
Mercado	30
Macro entorno: ANÁLISIS PESTEL	32

Micro entorno: ANALISIS 5 FUERZAS DE PORTER	37
Matriz FODA	40
Diagrama de GANTT	43
DESARROLLO	44
Carta de “LA ESTACIÓN RESTÓ”	47
Aplicación del Sistema de Costeo	48
Desarrollo del Sistema de Costeo por la Empresa	53
CONCLUSIÓN	55
LISTA BIBLIOGRAFICA	57
ANEXOS	58

INTRODUCCIÓN

“La Estación Restó” es un restaurante conocido de la localidad de Sacanta, Provincia de Córdoba, nacida el 01/08/2014, por una iniciativa de dos socios que decidieron comenzar con este emprendimiento.

Desde su inicio se dedica a brindar el servicio de comidas, implementando distintos tipos de menú, de acuerdo a las exigencias de los clientes.

El principal problema que presenta “La Estación Restó” es la falta de administración y control, lo que trae aparejado dificultades a la hora de determinar la rentabilidad de la misma.

El presente trabajo pretende demostrarle a este emprendimiento, como a todas aquellas empresas que no lleven a cabo la implementación de un Sistema de Costeo, las ventajas que esto genera.

Se considera como principal ventaja a demostrar, los efectos que genera en la gestión de una Empresa, el conocimiento y administración de los costos que tiene la misma, a través de la implementación de un Sistema de Costeo.

Dentro de estos efectos, podemos reconocer, una mejora en la determinación de los distintos costos, tales como, directos e indirectos, asociados a la producción, brindando la posibilidad de reducir los mismos, otorga información relevante acerca de los costos totales del producto terminado, esto permite determinar precio de venta a cada una de las comidas que ofrece, y a su vez posibilita tener una administración de la Mano de Obra, lo que permite disminuir la capacidad ociosa.

Las ventajas en su conjunto otorgan a la empresa una herramienta muy valiosa que sirve a la gerencia, porque suministran toda la información que ésta necesita para la toma de decisiones de distintos aspectos, además le permiten predecir cuáles serán las consecuencias de cada una.

A su vez, la implementación de un adecuado sistema le permite a la empresa en cuestión, así como también a las empresas en general, determinar de forma precisa cuál es la rentabilidad que tiene la misma, logrando aumentar la producción a un menor costo, para de esta forma, evitar futuras pérdidas.

Las técnicas llevadas a cabo para la recolección de datos necesarios para llevar a cabo el proyecto, serán el análisis documental, la encuesta y la entrevista a los integrantes de dicha empresa.

TEMA

Con éste trabajo final de graduación se pretende establecer la implementación de un adecuado Sistema de Costeo, y analizar los efectos que genera esto, en la gestión de una empresa. Caso de aplicación “La Estación Restó”

PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN

“La Estación Restó”, es una empresa familiar ubicada en la localidad de Sacanta, Provincia de Córdoba, dedicada a brindar un servicio gastronómico.

El problema que se observa dentro la misma es la falta de administración y control, lo que trae aparejado dificultades a la hora de determinar la rentabilidad que tiene la empresa

Esto se produce debido a la inexistencia de un adecuado sistema de costeo.

Según Bach N. & Bach W. (2017), los Sistemas de Costos son un conjunto de métodos, normas y procedimientos, que rigen la planificación, determinación y análisis de los costos.

Este sistema perfecciona el sistema empresarial de manera tal que exista una autonomía en el uso y manejo de los distintos recursos de la Empresa, para lograr aumentar la productividad en el trabajo, logrando una mayor producción a un menor costo, gracias al registro de gastos, los cuales son analizados y evaluados para lograr la reducción de los mismos.

A su vez analiza la relación entre el costo unitario y el precio de venta y otorga la información necesaria para la toma de decisiones.

Se considera que el problema que sufren la mayoría de las empresas, precisamente las PyMEs en cuanto a la determinación de su rentabilidad, se da, debido a la falta de información acerca de los beneficios que trae aparejado la Implementación de un Sistema de Costeo.

OBJETIVO GENERAL

Implementar un Sistema de Costeo y analizar los efectos que genera en la gestión de la empresa. Caso de estudio “La Estación Restó” Sacanta, Córdoba.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar los Sistemas de Costeo existentes, su aplicación, ventajas y desventajas.
- Examinar y determinar el Sistema de Costeo adecuado para “La Estación Restó, que le proporcione en forma oportuna y segura el dato del costo unitario de producción, para poder estructurar precios de venta que garanticen la obtención de utilidades.

MARCO TEÒRICO

Como punto de partida del trabajo, se explicarán conceptos relacionados con el tema, para ubicarnos dentro del mismo, abarcando desde un plano general para luego ir profundizando específicamente los puntos necesarios.

Definición de Contabilidad y Subsistemas

La contabilidad es una rama de la Contaduría Pública que se encarga de medir, cuantificar, analizar y comunicar la realidad económica, con el fin de facilitar la dirección y el control de la información de la empresa. Esta rama se encuentra dividida en subsistemas, los cuales son:

- Contabilidad Financiera: este subsistema otorga información histórica de la vida económica y financiera de la empresa, la cual es utilizada para la confección de los estados financieros de la misma, que están dirigidos a los usuarios externos.
- Contabilidad de Gestión: es un Sistema de Información contable para uso interno, es decir, analiza e interpreta la información brindada por la contabilidad financiera, de manera tal que le permita tomar decisiones destinadas a la empresa en corto plazo.
- Contabilidad de Costo: esta se ocupa de calificar, acumular, medir, interpretar, analizar, e informar sobre los costos asociados a los productos y/o servicios que se realizan.

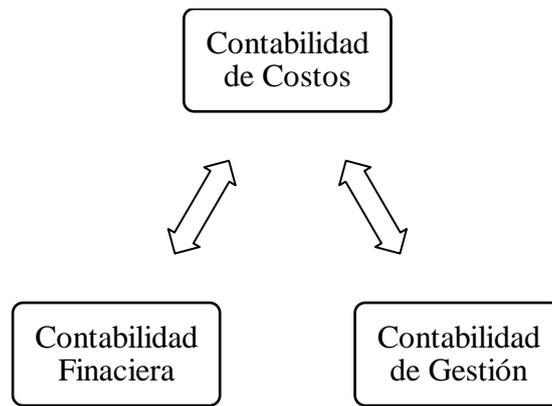


Figura 1. Relación entre las Contabilidades. (Fuente: Elaboración Propia)

Según lo que muestra la Figura 1, podemos afirmar que la Contabilidad de Costos se vincula con la contabilidad financiera y de gestión, ya que la información que brinda sobre los costos y gastos de la empresa, ayuda a la Contabilidad Financiera en la elaboración de los Estados Contables y a la Contabilidad de Gestión para la toma de decisiones. (Arredondo González, M.M., 2015).

Concepto de Costo

“Los contadores usualmente definen el costo como un recurso que se sacrifica o al que se renuncia para alcanzar un objetivo específico.” (Horngren, C., Foster, G. & Datar, S., 1995, pág. 26).

Como resumen se puede definir al Costo, como el valor sacrificado para poder adquirir bienes y/o servicios, los cuales serán utilizados en la realización de un producto o prestación de un servicio, que generará futuros ingresos, y de esta forma poder lograr el objetivo deseado.

Muchas veces se genera confusión con las palabras costo y gasto, las cuales son utilizadas como sinónimos, pero se deben aplicar correctamente.

Según Arredondo González, M.M. (2015), podemos definir al gasto como “el costo que nos ha producido un beneficio en el presente y que ha caducado” (p.8), es decir, los recursos económicos o financieros para mantener las áreas administrativas y comerciales de la empresa.

Al momento de hacer uso de los beneficios que se generan, dichos costos se convierten en gastos. En aquellos casos donde los costos no generaron ningún beneficio, este no se convertirá gasto, si no que pasará a ser una pérdida.

Elementos del Costo de Producción

La producción de distintos productos o prestación de servicios está compuesta de distintos elementos que expresan el valor del producto terminado. Estos elementos son:

- **Materia prima:** es lo que se identifica plenamente en la elaboración de un producto, debido a que se transforma para poder obtenerlo. Podemos clasificarla en directa o indirecta, la materia prima directa es aquellos que puede identificarse fácilmente en el producto, en cambio la indirecta es aquella que forman parte de la creación del producto, pero no son identificables.
- **Mano de obra:** es el esfuerzo físico y mental que se necesita para la realización de productos o prestación de servicios. Hace referencia al sueldo que se paga a las personas que se relacionan directamente con la

realización del producto. La mano de obra, también puede clasificarse en directa o indirecta, la primera es la que se encuentra directamente relacionada con la realización de producto, en cambio la segunda es necesaria pero no en forma directa.

- Costos indirectos de producción o Gastos Indirectos de Fabricación (GIF): representan el tercer elemento del costo, son aquellos que forman parte de la producción, pero no se identifica su monto en forma precisa en un producto, en una orden de producción o en un proceso productivo.

$$\text{Materia Prima} + \text{Mano de Obra} + \text{Costos Indirectos} = \text{Costo de Producción}$$

Clasificación de los Costos

Conocer los distintos tipos de costos que existen permite, medirlos, analizarlos y controlarlos en forma adecuada.

Los costos involucrados en la producción de un producto, así como también en la prestación de un servicio pueden clasificarse en:

- Costos Variables: son aquellos que varía en forma directamente proporcional con las unidades producidas o vendidas.
- Costos Fijos: son aquellos gastos que existirán siempre, debido a que la organización cuenta con gastos básicos de su existencia y no puede eliminarlos.

-
- Costos Directos: son aquellos que pueden ser identificados fácilmente en el producto y/o servicio que brinda la empresa.
 - Costos Indirectos: son aquellos que afectan al proceso de producción en uno o más productos y/o servicios, motivo por el cual no se puede asignar en forma directa a un producto en particular.
 - Costo Total: representan el menor gasto necesario para producir cada nivel de producto, y se obtiene con la suma de los costos fijos más los costos variables.

$$\text{Costo Total} = \text{Costos Fijos} + \text{Costos Variables}$$

- Costo Unitario: es el valor monetario de un producto en específico. Es el costo de producir una unidad de producto o de servicio, basado en promedios y tomando en consideración los costos que intervienen en la fabricación. Dicho con otras palabras, es lo que nos cuesta producir y distribuir un bien contabilizando todos los costos. Para su cálculo se divide el costo total por la cantidad de unidades producidas.

$$\text{Costo Unitario} = \text{Costo Total} / \text{Cantidad de Unidades Producidas}$$

Indicadores de gestión

Los indicadores son la medida de la condición de un proceso, son datos que reflejan cuáles fueron las consecuencias de acciones tomadas en el pasado en el marco de una organización. Éstos permiten determinar las bases sobre las acciones a tomar en el presente y en el futuro, por lo que es de máxima importancia que reflejen datos veraces, fiables, oportunos y claros.

También permiten monitorear el avance del proceso y determinar si la empresa está cumpliendo sus objetivos en forma exitosa, ya que detectan y prevén desviaciones en el logro de los mismos.

Los indicadores de gestión, son cuantitativos y miden la relación entre los insumos y los procesos, permitiendo el análisis de su comportamiento y desempeño.

Los indicadores de gestión deben cumplir con ciertos requisitos y elementos para poder conseguir el objetivo de la empresa, éstos son:

- Simplicidad: determinar lo que se pretende medir en corto plazo y con pocos recursos.
- Adecuación: lograr facilitar la medida para describir la magnitud del hecho analizado y la desviación.
- Validez en el tiempo: debe permanecer el tiempo que se desee.

-
- Participación de los usuarios: éstos pueden participar desde el diseño. Se les debe proporcionar recursos y formación en torno al cumplimiento de los indicadores.
 - Utilidad: debe orientarse en busca de las causas que han llevado a que alcance un valor particular y mejorarlas.
 - Oportunidad: los datos deben ser recolectados a tiempo, y se debe contar con información oportuna para poder actuar.

Indicadores del negocio, con base en el esquema de valor de mercado

Para la identificación de indicadores del negocio se considerará inicialmente el esquema de valor de mercado de la empresa, el cual está soportado por cuatro (4) grandes macro indicadores: rentabilidad, competitividad, riesgo y liquidez. Todos ellos, excepto el riesgo, mejoran cuando crece su valor.

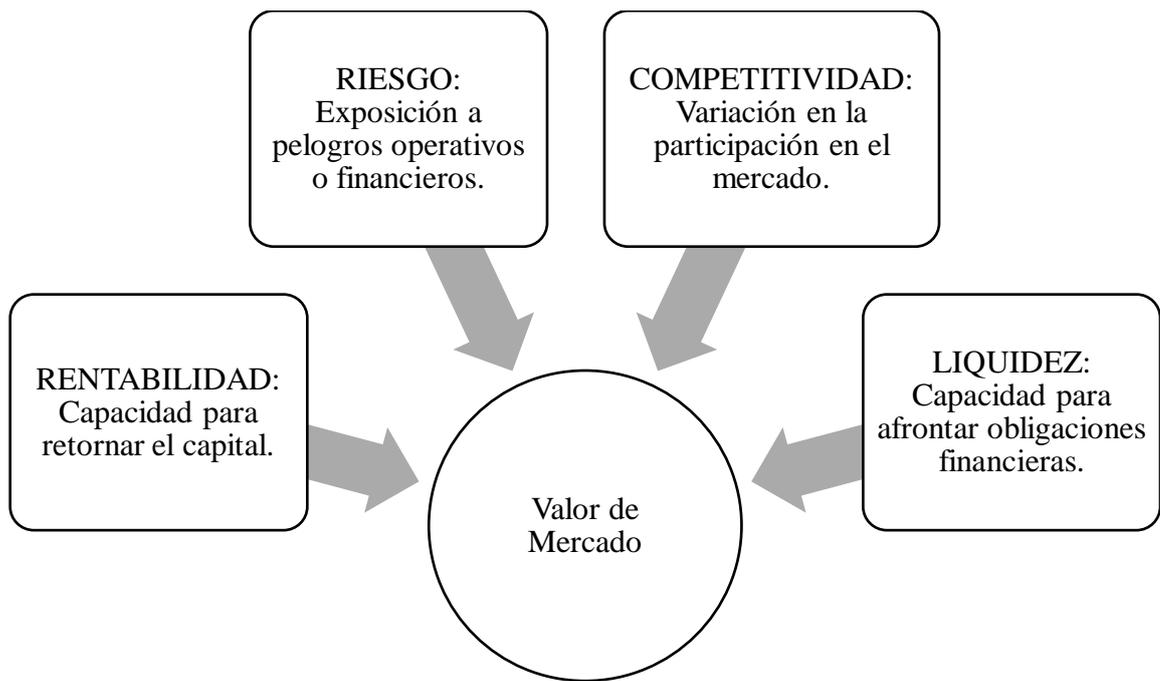


Figura 2: Esquema de Valor de Mercado (Fuente: Elaboración Propia)

Nos vamos a centrar en el concepto de Rentabilidad debido a que la implementación de un Sistema de Costeo nos permite conocer la información necesaria para que lograr un margen de utilidad favorable.

Rentabilidad

La Rentabilidad es la relación que existe entre los beneficios que generan una determinada operación y la inversión que se ha hecho para lograrlo, es decir la capacidad de generar un beneficio adicional sobre el esfuerzo realizado.

Una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficios, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia que hay entre ellos es adecuada.

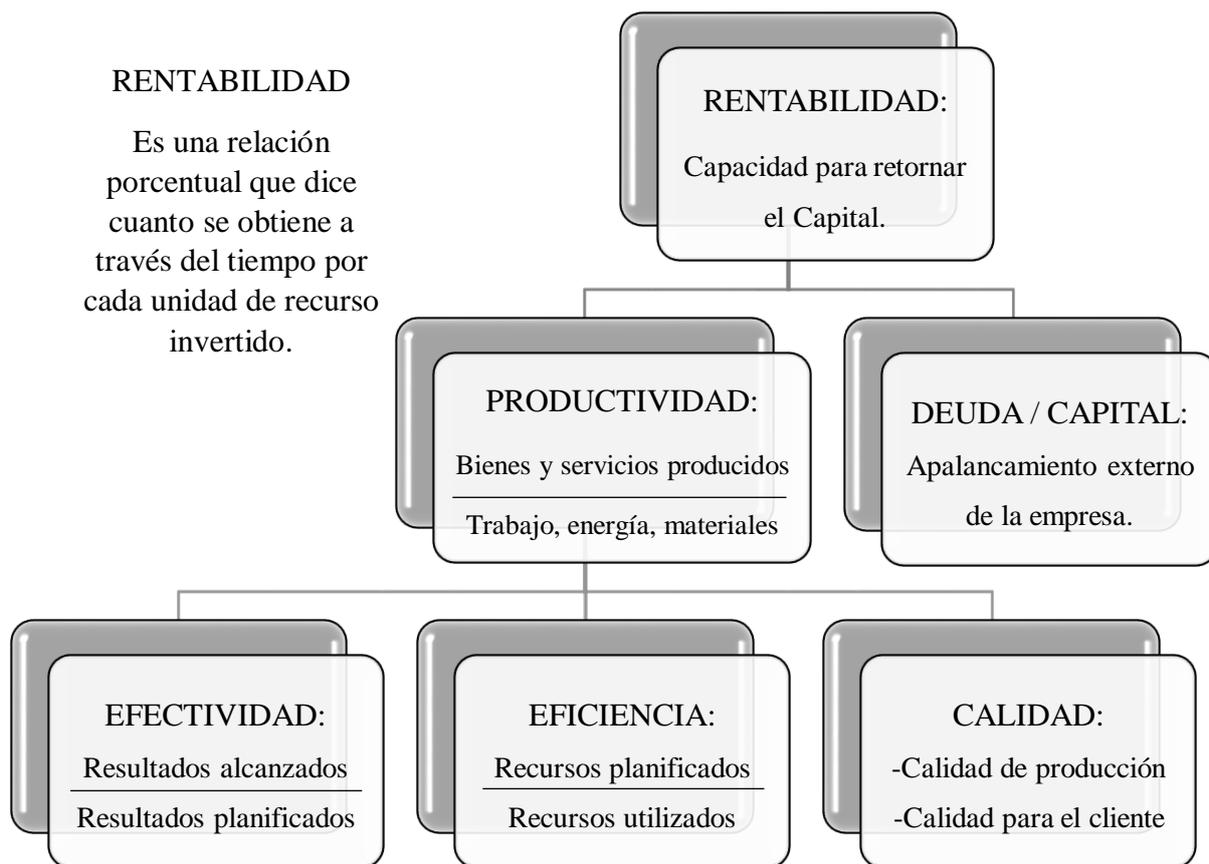


Figura 3: Rentabilidad. (Fuente: Elaboración Propia)

Los indicadores de rentabilidad son:

- Rentabilidad Total: rentabilidad medida en términos de la capacidad de generar utilidades con los activos disponibles.
- Margen Neto: mide la rentabilidad en función de las ventas generadas.
- Rotación del Activo: mide las veces que en un año se mueve el activo de la empresa.

- Margen en operaciones: mide la ganancia de las operaciones en función de las ventas generadas, sin tener en cuenta la carga financiera y los impuestos.

Todos se encuentran medidos porcentualmente.

RENTABILIDAD TOTAL:	$\frac{\bullet \text{ Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Promedio}} \times 100$
MARGEN NETO:	$\frac{\bullet \text{ Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Promedio}} \times 100$
ROTACIÓN DEL ACTIVO (VECES):	$\frac{\bullet \text{ Ventas Netas}}{\text{Activo Total Promedio}}$
MARGEN EN OPERACIONES:	$\frac{\bullet \text{ Utilidad en operaciones}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$

Figura 4: Indicadores de Rentabilidad. (Fuente: Elaboración Propia)

Sistemas de Costeo

Los sistemas de costos se clasifican por una parte, según la forma en cómo se acumulan y se desarrolla el proceso industrial, por ejemplo: Un sistema de costeo define la manera en que se asignarán los costos a un objeto del costo (Horngren, Datar y Foster (1996). En otras palabras, nos indica cómo se rastrearán los costos directos, y como se prorratarán los costos indirectos hacia ese mismo objeto.

Un Sistema de Costeo es un conjunto de procedimientos y técnicas para calcular el costo de las distintas actividades que se llevan a cabo. Estos sistemas brindan información

relevante para establecer el precio de los productos que garantice la obtención de utilidades, controlar las operaciones, tomar decisiones y obtener una mejor rentabilidad.

Antes de considerar algún sistema de costos que se adecue al restaurante es necesario saber que existen distintos tipos de Sistema de Costo de acuerdo a la actividad que realiza cada empresa, dentro de los cuales encontramos:

- Sistema de Costos por Órdenes: este tipo de sistema brinda un registro separado para el costo de cada unidad que se realiza, se utiliza en empresas dedicadas a operar sobre pedidos especiales de sus clientes, en el cuál el destinatario del pedido es conocido y es quien por lo general establece las características del mismo. Los costos se acumulan para cada orden de producción por separado y la obtención de los costos unitarios es cuestión de una simple división de los costos totales de cada orden, por el número de unidades producidas en dicha orden.
- Sistema de Costos por Procesos: es utilizado en empresas que tienen una producción en serie y de manera continuada. Los costos de materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación se acumulan por departamentos o procesos en la empresa, y son costos promedios.
- Sistema de Costos basado en Actividades: estos sistemas calculan los costos de las actividades individuales y le asignan un costo a los distintos objetos del costo, como son los productos y servicios, basándose en las actividades necesarias para su producción.

Herramientas útiles para estudiar la macroeconomía y la microeconomía.

Para el análisis de la macroeconomía se utiliza una herramienta útil y conocida, el Análisis PESTEL.

El análisis PESTEL es una herramienta de análisis estratégico, que analiza el entorno macro económico de la empresa, ayudando a identificar las oportunidades y amenazas que tiene la misma, es decir, permite reconocer todos aquellos factores externos, sobre los cuales la empresa no tiene influencia, pero conocerlos le da la posibilidad de aminorar los efectos que producen las amenazas y aumentar los de las oportunidades.

Además es una estrategia útil para la toma de decisiones, debido a que para ello debemos analizar la situación de la empresa y la de su entorno.

Los factores a estudiar por éste análisis representan las iniciales de su nombre y son los siguientes:

- Políticos.
- Económicos.
- Socio-cultural.
- Tecnológico.
- Ecológico.
- Legal.

En cuanto a la microeconomía, se utiliza el análisis de las Cinco Fuerzas de PORTER.

El análisis de las cinco fuerzas de Porter es un modelo estratégico elaborado por el ingeniero y profesor Michael Porter, en el año 1979.

Este modelo establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria, para poder desarrollar una estrategia de negocio. Este análisis deriva en la respectiva articulación de las 5 fuerzas que determinan la intensidad de competencia y rivalidad en una industria, y por lo tanto, en cuan atractiva es esta industria en relación a oportunidades de inversión y rentabilidad.

Las 5 fuerzas de Porter son una de las herramientas de marketing más usadas en todo el mundo y están pensadas para dar un apoyo a los negocios y las empresas que quieran conseguir sacar el máximo rendimiento a su empresa en un buen tiempo.

Estas fuerzas son:

- Poder de negociación de los compradores o clientes.
- Poder de negociación de los proveedores o vendedores.
- Amenaza de nuevos competidores entrantes.
- Amenaza de productos sustitutos.
- Rivalidad entre los competidores.

MARCO METODOLÓGICO

Para llevar a cabo el presente trabajo se realiza un estudio de caso, ya que necesitamos comprender la actividad en cualquier circunstancia, dicho estudio se realiza en “La Estación Restó”, Sacanta, Córdoba, la cual no cuenta con una contabilidad de costo.

Podemos observar que tiene un enfoque de tipo “cuantitativo”, ya que utilizará distintos procedimientos para poder llevar a cabo la medición de los resultados, trabajando sobre las características importantes de los fenómenos sometidos a dicho estudio.

Población

La población que presenta este trabajo se constituye por los gerentes y personal comprometido con el caso de estudio “La Estación Resto”, Sacanta, Córdoba.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Para la realización del trabajo se utilizarán distintas técnicas e instrumentos tales como:

- Técnica del Análisis Documental: se llevará a cabo un estudio de los distintos documentos contables con los que cuente la empresa, utilizando instrumentos como, fichas textuales y de resumen.

-
- Técnica de la Encuesta: se utilizará el instrumento conocido como cuestionario, que se expone en el Anexo 01, recurriendo como informante a los socios gerentes y personal en general de “La Estación Restó”, Sacanta, Córdoba.
 - Técnica de la Entrevista: se llevará a cabo el instrumento Guía de Entrevista, recurriendo a los socios gerentes y trabajadores de “La Estación Resto”, Sacanta, Córdoba.
 - Guía de observación directa: instrumento que será utilizado para observar las actividades y movimientos realizados por los trabajadores.

DIAGNÓSTICO

Historia y Evolución de la Empresa

“La Estación Restó”, es una empresa de servicios del rubro gastronómico, creada el 01 de Agosto del año 2014, en la localidad de Sacanta, un pueblo pequeño, el cual cuenta con 3.000 habitantes y se encuentra al Este de la Provincia de Córdoba.

Surge como una iniciativa de dos socios, los cuales por distintas circunstancias económicas deciden llevar adelante este emprendimiento, ingresando a un mercado desconocido para ambos, debido a que no habían realizado algo similar nunca antes.

El motivo por el que ingresan a dicho mercado es porque notaron que en la presente localidad el mismo se encontraba desatendido, por lo que no existía una fuerte competencia.

En la actualidad la situación cambió, esta rama del mercado se encuentra en crecimiento, por lo que dicha localidad cuenta con distintos establecimientos dedicados al mismo fin.

Su actividad principal es servicio de expendio de comidas y bebidas en establecimientos con servicio de mesa y/o mostrador n.c.p., tiene domicilio fiscal en calle España esquina Bv. Mitre, de la localidad de Sacanta, Provincia de Córdoba.

Desde sus inicios y hasta la actualidad “La Estación Restó” cuenta con una carta muy variada, ofrece opciones de menú semanal, un menú especial los días sábados y gran variedad de postres.

El sabor y calidad de los platos, la variedad ofrecida, la ambientación del lugar, y la atención que brindan sus trabajadores, hacen que “La Estación Restó” sea un restaurante concurrido, conocido y con características únicas en dicha localidad.

Dicho restaurante cuenta con un gran problema, el cual es la falta de control y administración en sus costos, ya que nunca ha llevado un adecuado Sistema de Costeo, ni ha realizado procedimiento alguno que se asemeje al mismo.

Su función consiste en recibir pedidos y estimar el precio de venta de manera aproximada sin una base que lo respalde, esto imposibilita el conocimiento real de los costos intervinientes en la producción, no hay un inventario de materia prima que permita conocer cuál es la cantidad real de ésta, generando dificultades visibles a la hora de tomar decisiones correctas, determinar y mejorar la rentabilidad de la empresa.

Misión

- Brindar a sus clientes un servicio y producto que éste por encima de sus expectativas en cuanto a sabor, calidad y comodidad.
- Atender las distintas necesidades que presenta el entorno para ganar nuevos clientes y mantener la confianza de los que ya tiene.

Visión

Ser reconocidos como un restaurante original, confiable y profesional, ofreciendo productos y servicios de excelencia, para convertirse en una fuerte potencia dentro del mercado gastronómico.

Valores

- **Humildad:** Se encuentra abierto a todo aquello que sugieran los clientes, consideran que siempre se puede mejorar y aprender.
- **Esfuerzo y dedicación:** Otorgan toda su energía y pasión en el trabajo diario.
- **Agradecimiento:** Demuestran a sus clientes un agradecimiento profundo por ser elegido.
- **Respeto:** Reconocen a cada uno de sus miembros y de sus clientes como personas como potencial único.
- **Flexibilidad:** Son de fácil adaptación a las distintas circunstancias que se presenten.
- **Calidad:** Trabajan minuciosamente cada detalle.
- **Compromiso:** Llevan adelante lo que se ha confiado.
- **Honestidad:** Otorgan integridad, transparencia y ética a las personas.
- **Confianza:** Intentan mantener la confianza con sus clientes y miembros de la organización.

Organigrama De La Empresa

Cabe aclarar que cada uno de sus miembros conoce su función y sus responsabilidades, pero el organigrama que se presenta a continuación no está plasmado en ningún reglamento interno.

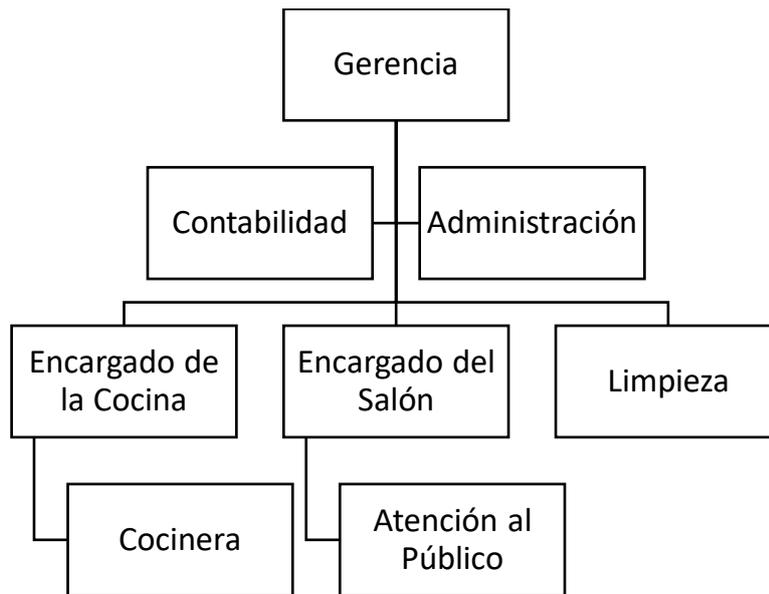


Figura 5: Organigrama de la empresa. (Fuente: Elaboración Propia)

Funciones de los Miembros

La Gerencia es llevada a cabo por los dueños de la Empresa, los cuales son dos Socios y ambos participan en dirección, gestión y toma de decisiones de la misma.

Las obligaciones contables, impositivas y laborales, que surgen por el funcionamiento de la actividad de la Empresa, son administradas y controladas por un Contador, el cual ha sido contratado para tal fin

La Administración es llevada a cabo por uno de los Socios, el cual es titular de la misma. Éste es el encargado del control de la Empresa, la solicitud de pedidos y pago a proveedores, así como también el pago de los sueldos a los empleados.

La cocina cuenta con un encargado, el cual, debe controlar el funcionamiento de ésta área, otorgar tareas a la cocinera y ayudante de cocina, controlar el inventario de insumos para solicitar al administrador que compre lo que esté en falta o en escasa cantidad.

El salón cuenta con una persona designada como encargada, la cual forma parte de la familia por lo que no percibe salario por su función, se encarga de organizar el personal dedicado a la Atención al Público, que está formado por tres mozas, y controla que sus funciones sean realizadas de forma correcta.

La limpieza del lugar donde se encuentra la empresa es realizada por las mozas en sus tiempos libres.

Productos

“La Estación Restó” en la actualidad presenta con una carta muy variada, la cual se divide en: Entrada, Plato Principal y Postres.

Dentro de la entrada encontramos empanas y fiambres, en la sección plato principal se recorren las carnes de vaca, de pollo, de cerdo y distintos tipos de pescado, luego tenemos las pastas y por último los distintos tipos de pizzas. Y la sección de postres se puede observar la gran variedad de los mismos. (Ver anexo 02)

Todos los platos que se realizan en “La Estación Restó” cuentan con insumos de calidad, por lo que presentan un excelente sabor para el paladar.

Materia Prima

En todo proceso de elaboración existen distintos elementos conocidos como materia prima o insumos, los cuales serán sometidos a dicho proceso, de manera tal que la acción de la mano de obra los convertirá en un producto terminado, el cual será ofrecido a distintas personas. Todo esto conlleva costos indirectos de fabricación, por lo que se

considera a la materia prima y/o insumos uno de los elementos más importantes para determinar el costo final de la producción.

La materia prima que utiliza el restaurante “La Estación Restó” es suministrada por los distintos proveedores con los que trabaja, por lo que no cuentan con producción propia de la misma, si no que adquieren los productos e insumos y los someten al proceso de elaboración de los platos.

Principales Proveedores

De acuerdo a los distintos proveedores que suministran materia prima al restaurante encontramos a los siguientes:

- Mercado “María Sol”.
- Panadería “El Pan Nuestro”.
- Mercadito “Don Esteban”
- Jorge Erguanti.
- Distribuidora Gazzoni.
- Café “RUIZ”.
- Vensal.
- Embotelladora “El Atlántico”.

Mercado

Uno de los objetivos que presentaron los restaurantes desde sus inicios, fue ser un punto de encuentro para comer de manera diferente, fuera de casa, en forma individual o acompañado con amigos y/o familiares.

En la actualidad, dicho objetivo se mantiene y se puede incorporar, el objetivo de brindar a las personas el servicio de comida para llevar, más que todo a aquellas que por horarios laborales se hace difícil elaborar un almuerzo y/o cena.

El principal complemento de un restaurante o de un emprendimiento gastronómico en la estética que el mismo presenta, es decir la presentación del local y de los productos que el mismo ofrece.

Este tipo de mercado, tiene una demanda estacional y se encuentra vinculado a los cambios e incorporaciones de nuevos modelos, por lo que la innovación y el aprendizaje en el rubro deben ser constantes, ya que se adecuan a las necesidades que presentan los clientes.

En la Argentina, y en el mundo, este sector se encuentra en constante crecimiento, motivo por el cual incentiva a distintos emprendedores a ingresar al mismo, lo que genera un aumento en la competencia.

“La Estación Restó”, por su actividad es encuadrada dentro del mercado gastronómico.

En sus inicios contaba con poca competencia, pero esta situación fue cambiando en el tiempo, de manera tal que en la actualidad ha alcanzado un nivel medio. Dentro del cual, esta empresa se encuentra como una de las potencias más fuertes en su localidad.

Como consecuencia de su ubicación geográfica, la cual cuenta con poca cantidad de habitantes, y de la competencia media con la que compite, puede manejar los precios de sus platos, sin la necesidad de elevarlos en gran medida.

Ofrece distintas formas de pago, tales como: efectivo, cheque o tarjeta de débito y/o crédito.

Macro entorno: ANÁLISIS PESTEL

Análisis de los Factores macroeconómicos que afectan a “La Estación Restó”, Sacanta, Córdoba:

- Político:

Analizar el Gobierno es de suma importancia en el análisis del entorno, debido a su dominio de compra, poder legislativo y por su capacidad de ayudar a sectores a través de distintas políticas.

Actualmente en nuestro país, existe mucha incertidumbre a nivel político, ya que estamos en año de elecciones y debido al deterioro económico creciente, distintos especialistas consultados observan al analizar los distintos factores y circunstancias que caracterizan el momento actual, que decantaran en las **elecciones presidenciales del 2019** donde ven una contienda entre el oficialismo, el cual tiene a un líder con una imagen caída, y el peronismo, el cual se encuentra dividido.

Dicha incertidumbre se traslada a los emprendedores porque no saben qué medidas tomará el gobierno electo.

- Económico:

La economía argentina muchas veces repite el mismo ciclo: atraso cambiario con endeudamiento, expansión de la actividad económica con creciente déficit externo que desemboca en una crisis de la balanza de pagos. “Esto produce un fuerte salto cambiario que acelera la inflación y provoca significativas pérdidas de poder adquisitivo de la población, lo que lleve a una brusca recesión que

termina recomponiendo el equilibrio externo”, explican los economistas de la consultora Ecolatina.

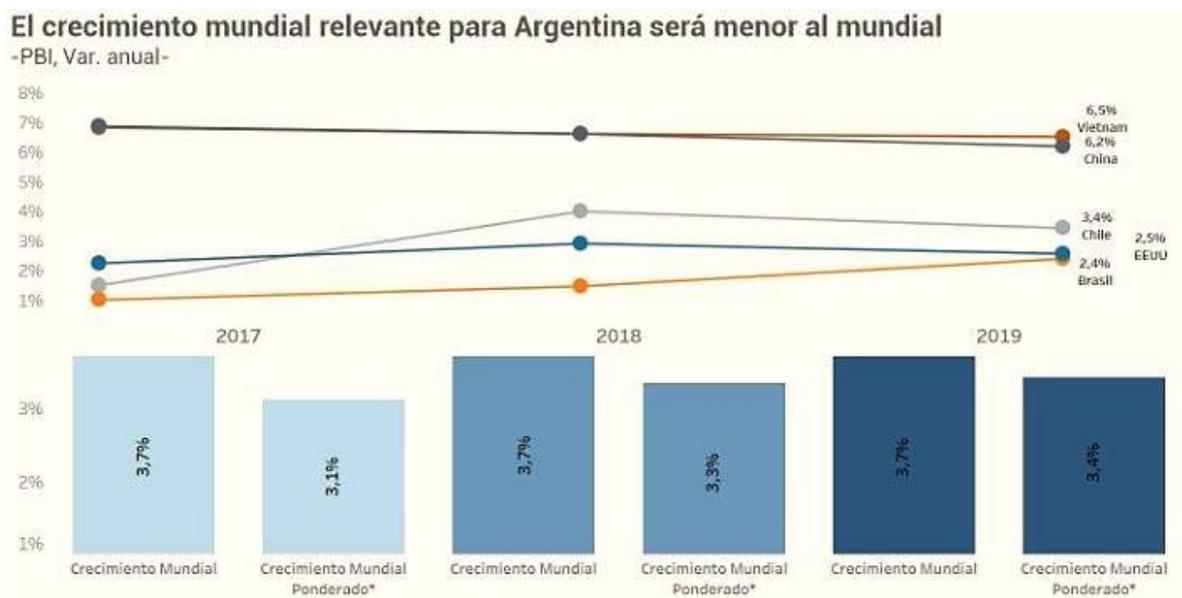


Figura 6: Fuente: Ecolatina en base FMI

Las caídas de la actividad económica y de la recaudación real están repercutiendo negativamente en los escenarios de sostenibilidad de la deuda.

El mercado interno en Argentina está cada vez más débil por la fortísima caída del poder adquisitivo de grandes masas de la población: asalariados, jubilados, perceptores de planes sociales, desocupados. El entorno internacional tampoco ayuda a la actividad económica, o a que las tasas de interés internas bajen por las mejores condiciones externas.

Informa el INDEC que el 1° trimestre del 2018 un crecimiento del desempleo al 9,1%, con trabajadores ocupados demandantes de empleo por el 15,3% y sub-ocupados demandantes de empleo por 6,8%.

La situación se agrava si consideramos que un 29,9% de la población económicamente activa (PEA), o sea, en edad de trabajar, “presiona sobre el mercado de trabajo”.

Además, un 35% de los trabajadores se encuentra en situación irregular, sin seguridad social.

Al mismo tiempo explica la caída del consumo popular.

- Social:

Argentina cuenta con una población de 44.271.041 habitantes y mantiene una muy baja densidad de población, la cual es de 16 habitantes por Km².

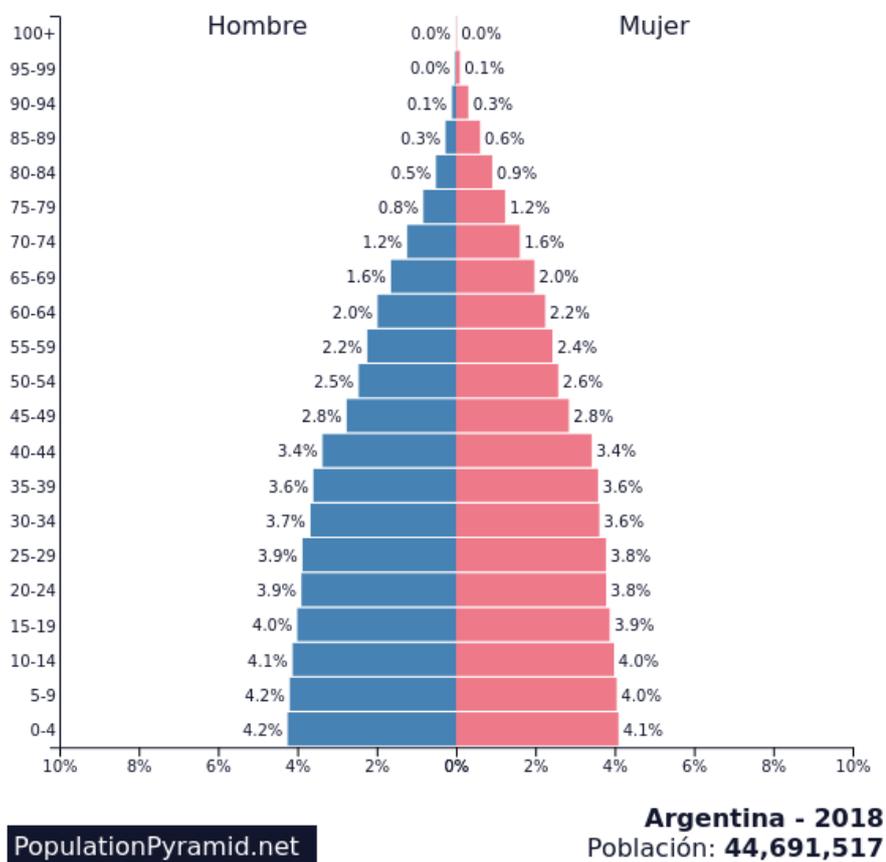


Figura 7: Pirámide poblacional Argentina. Fuente: PopulationPyramid.net

Un aspecto positivo para el rubro gastronómico es la creciente preocupación por comer saludable que tienen los habitantes, pero pocos son los que pueden dedicar el tiempo suficiente para ir a comprar productos frescos y de calidad y cocinarlos de para seguir una dieta saludable, debido a que pasan largas horas dentro del trabajo, porque lo que prefieren ir a comer a un restaurante.

Mucha gente elige este tipo de lugares para ir a despejarse y pasar tiempo agradable con amigos, familia o también es utilizado en reuniones laborales.

- Tecnológico:

Existe una constante innovación tecnológica dentro del rubro gastronómico, lo que crea una necesidad de ir de la mano con la misma para poder competir en el mercado y no quedar por detrás de los demás. Además facilita muchas tareas y ayuda a tener un mayor control del negocio y de la información del mismo, permitiendo tenerla a disposición.

- Ecológico:

En el país, como en el mundo, es cada vez mayor la concienciación en cuanto al cuidado ambiental de la población, de manera tal que se está comenzando a implementar la diferenciación de los residuos y las energías renovables.

- Legal:

Dentro de las diferentes leyes y reglamentos exigidos para los restaurantes, podemos observar los siguientes:

-Impuesto Nacional: Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, debido a que realiza una actividad de venta y cuenta con ingresos inferiores a

\$896.043,90. Éste impuesto, más conocido como Monotributo es abonado mensualmente en forma corriente al mes calendario.

-Impuesto Provincial: De acuerdo a los ingresos y actividad de la empresa, en sus inicios tributaba en el Régimen Fijo de Ingresos Brutos, pero debido a los cambios realizados por la Dirección General de Rentas, en la actualidad pasan a tributar por el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, abonando un impuesto a los Ingresos Brutos Fijo, en el mismo momento de abonar el Monotributo

-Impuesto Municipal: La Municipalidad de Sacanta, impone una Tasa por Comercio e Industria a todos los locales y/o establecimientos comerciales de la localidad. Dicha tasa puede ser abonada en su totalidad a principio de año, o en cuotas en forma bimestral.

A continuación se expondrá una tabla que refleje un resumen de los distintos factores del análisis PESTEL:

Tabla 1: *Resumen Análisis de PESTEL*

Político	Económico
<ul style="list-style-type: none">• Incertidumbre política que se expande a los emprendedores	<ul style="list-style-type: none">• Atraso cambiario.• Aumento de la deuda externa.• Aumento de la inflación.• Aumento del desempleo, o de empleos irregulares.• Caída del poder adquisitivo de la población.
Social	Tecnológico

<ul style="list-style-type: none"> • Baja densidad. • Aumento de la población que elige el estilo de vida saludable. • Aumento de población con escaso tiempo para cocinar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de nuevas tecnologías que optimizan el trabajo, y el facilitan el contacto con los clientes.
Ecológico	Legal
<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de herramientas y estrategias para el cuidado del medio ambiente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción de impuestos necesarios para el desarrollo de la actividad dentro del Régimen Simplificado en la Provincia de Córdoba.

Fuente: Elaboración Propia

Micro entorno: ANALISIS 5 FUERZAS DE PORTER

Análisis de las cinco fuerzas de Porter, para obtener el mejor rendimiento posible dentro de la empresa:

- Amenaza de entrada de nuevo competidores:
Ésta amenaza se puede considerar baja, debido a que para ingresar al mercado se necesita de una fuerte inversión inicial, y en el caso de no contar con ella, hay pocas posibilidades de conseguir una financiación. Otra cuestión importante es disponer de lugares estratégicos para la empresa, los cuales suelen estar ocupados, y se requiere experiencia en el rubro para poder ser competencia.

-
- Poder de negociación de los proveedores:

Éste poder se considera bajo, debido a que existe gran cantidad de proveedores de la industria alimenticia para el rubro gastronómico, de manera tal que si un proveedor no conviene se puede recurrir a otro, el cual tendrá precios y productos similares.

- Poder de negociación con los clientes:

El poder de los clientes es alto, debido a que éstos tienen a su disposición productos, tales como otros bares, restaurantes, negocios de comida para llevar, o el supermercado, que si bien no son iguales, cumplen la función básica que es alimentarlos.

Los clientes no pueden decidir sobre el precio de los productos, ni exigir descuentos, pero de ellos depende la rentabilidad del negocio, por lo que es mejor satisfacer su demanda.

- Amenaza de productos o servicios sustitutos:

Los sustitutos son productos o servicios que ofrecen un beneficio similar al que ofrece el producto o servicio ofertado por la propia empresa.

La necesidad que satisface el restaurante, es la de alimentarse, por lo que encontramos distintos posibles sustitutos, tales como, otros restaurantes, bares, rotiserías y supermercados.

En ésta fuerza, la amenaza es media, por lo que debe entrar en juego la originalidad y calidad que presente éste restaurante a la hora de elaborar su carta, así como también el servicio que preste.

-
- Rivalidad entre los competidores existentes:

La imagen y actuación de los competidores es sumamente importante a la hora de evaluar nuestra empresa, debido a que el éxito de los otros debilita la empresa y los errores la hacen más fuerte.

Tener información de la competencia es de gran ayuda, para poder diferenciarnos de ellos y ofrecer al público cosas nuevas, distintas, obteniendo una mejor posición en el rubro.

Se puede afirmar que la rivalidad entre los competidores es alta.

Reflejamos en un gráfico el análisis de las 5 fuerzas de Porter:

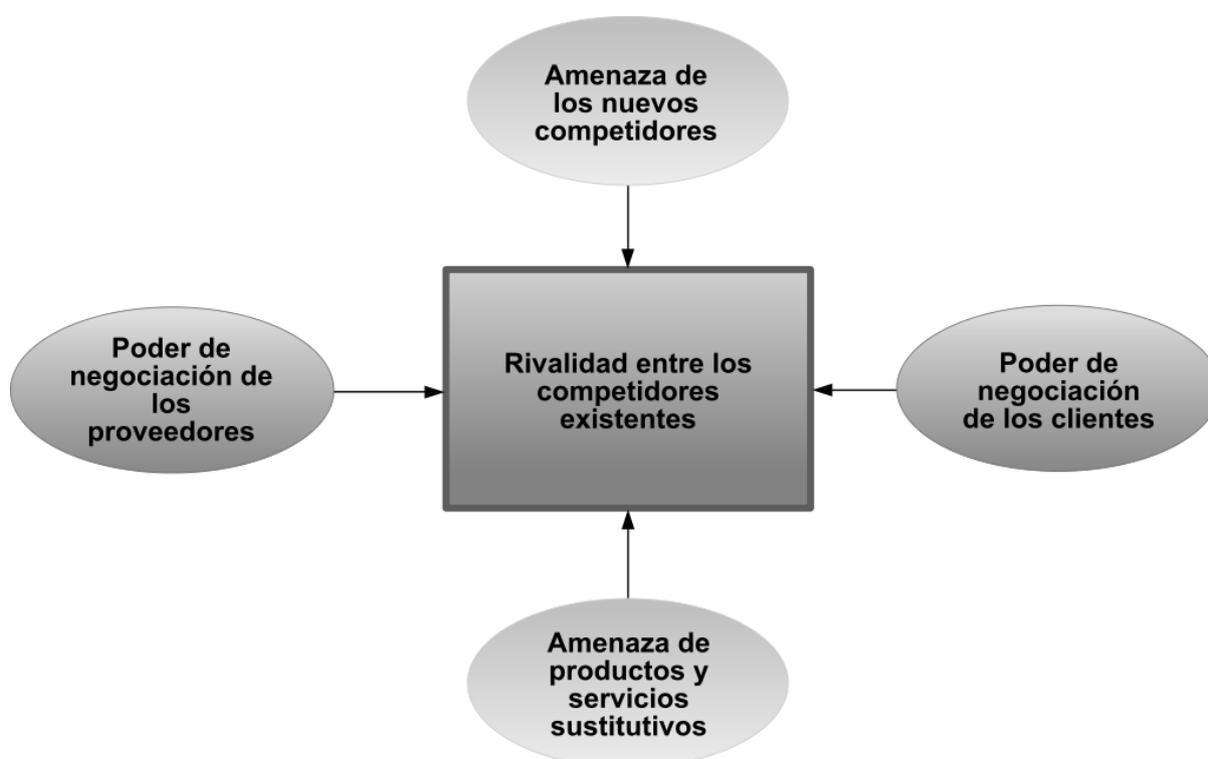


Figura 8: 5 Fuerzas de Porter. Fuente: Elaboración Propia.

Matriz FODA

La matriz FODA es una herramienta de análisis que permite estudiar distintos aspectos internos y externos en un momento determinado del tiempo. Se analizan cuatro variables, y luego se deben tomar decisiones para mejorarlas.

Entre esas variables tenemos: Las Fortalezas, que son las capacidades especiales y recursos con los que cuenta la empresa y son de apoyo para obtener el éxito, las Oportunidades, que son factores que resultan favorables y positivos en el entorno de la empresa, las Debilidades, son aquellos factores que posicionan a la empresa desfavorablemente frente a la competencia, pudiendo impedir el éxito de la misma, y las Amenazas, que son situaciones que provienen del entorno, atentando contra la estabilidad de la organización.

La matriz FODA de “La Estación Restó” es la siguiente:

Tabla 2: *Matriz FODA.*

FORTALEZAS:	OPORTUNIDADES:
<ul style="list-style-type: none">•Posee calidad y variedad en sus productos.•Mantiene la confianza de sus clientes•Tiene gran parte del personal capacitado para el desarrollo de las tareas.•Cuenta con una ubicación estratégica y un ambiente cómodo, limpio y agradable.	<ul style="list-style-type: none">•Posibilidad de ampliar el emprendimiento hacia otras localidades vecinas.•Los clientes responden ante nuevas ideas.•Puede mejorar los costos y las utilidades.
DEBILIDADES:	AMENAZAS:

<ul style="list-style-type: none"> •Falta de organización de algunas tareas dentro de la empresa. •Inexistencia de un Sistema de Costeo. •Inutilización de Sistemas computarizados de control de Stock. •Presupuesto limitado. 	<ul style="list-style-type: none"> •Crecimiento de la competencia. •Demanda de mercado estacional. •Aumento desmedido de la inflación. •Cambios en los precios de la materia prima.
--	---

Fuente: Elaboración Propia.

Las fortalezas que tiene “La Estación Restó”, tales como la gran calidad y variedad de productos que posee para ofrecer a sus clientes, le permite mantener la confianza de los mismos en cuanto a lo que están consumiendo, logrando que éstos recomienden al lugar, no solo por lo que brinda, sino también por la ubicación en la que se encuentra, y la comodidad del lugar. Esto lo lleva a ganar más clientes y mayor participación en el mercado gastronómico, por lo que deberá, no solo mantenerlas en el tiempo, sino maximizarlas.

El crecimiento de las fortalezas, le permite a, “La Estación Restó” poder aprovechar las distintas oportunidades que le brinda el entorno externo a la empresa, como poder en un futuro ampliar el emprendimiento hacia localidades vecinas que carezcan de este servicio, debido a que sus habitantes lo eligen y responden a los desafíos. Otra oportunidad importante con la que cuenta esta empresa es la posibilidad de mejorar su sistema de costeo, para poder lograr conocer sus costos y establecer precios acordes que no los lleven a futuras pérdidas.

Tener en claro las oportunidades y fortalezas con las que cuenta el lugar, le permite disminuir sus debilidades, en cuanto a la falta de organización en ciertas tareas de la organización, la inexistencia de un sistema de costeo y de un sistema computarizado de stock, que le permitan tener un mayor control de sus productos y del precio de los mismos, para poder lograr un mayor margen de utilidad, y poder aprovechar al máximo lo que el emprendimiento les brinda, debido a que cuenta con presupuesto limitado.

Todo esto permite a “La Estación Restó” atender de manera oportuna el impacto de las amenazas, dentro de las cuales predomina el aumento desmedido de la inflación en el país, variando el precio de sus productos en el corto plazo, así como también la demanda estacional del rubro y el aumento de la competencia dentro de la misma localidad.

Diagrama de GANTT

Tabla 3: *Diagrama de Gantt*

ACTIVIDAD/ MESES	Octubre 2018				Noviembre 2018				Diciembre 2018				Enero 2019				Febrero 2019				Marzo 2019			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Análisis de los Sistemas de Costeo Existentes	■	■	■																					
Entrevista a Trabajadores y Socios Gerentes				■	■	■	■																	
Análisis de los documentos de la empresa.							■	■	■	■														
Determinación de los elementos de costos.											■	■	■	■										
Implementación Sistema de Costeo por órdenes en los platos.															■	■	■	■	■					
Determinación del precio de venta y margen de utilidad.																				■	■	■	■	
Análisis de los resultados y conclusión																								■

Fuente: Elaboración Propia.

DESARROLLO

Considerando lo anteriormente descrito podemos ver que el sistema de costeo adecuado para “La Estación Restó”, Sacanta, Córdoba, es el Sistema de Costeo por órdenes de producción, debido a que éste trabaja con distintos productos, tal como lo hace el restaurante.

Éste sistema de costeo, trabaja con un lote de un mismo producto, pero antes de fabricar éste lote se debe iniciar una orden de producción donde se especifica lo que requiere el cliente.

Para el cálculo del costo de la producción se debe iniciar con una hoja de costos tal como la siguiente:

			RESTAURANTE "LA ESTACIÓN RESTÓ"		
HOJA DE COSTO					
NOMBRE DEL PLATO:					
FECHA:		PRECIO DE VENTA SUJERIDO			§
INGREDIENTE	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	
COSTO DE LA MATERIA PRIMA					
MANO DE OBRA DIRECTA					
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN					
MARGEN DE UTILIDAD					
PRECIO DE VENTA					

Fuente: Elaboración Propia.

En dicha hoja se identificarán tres elementos, los cuales son:

- **Materia Prima:** ésta son todos los ingredientes que se necesitan para elaborar un plato, detallando la cantidad exacta que vamos a utilizar y su proporción en pesos.
- **Mano de Obra Directa:** es la mano de obra que interviene directamente con la elaboración de los platos, como el Encargado de la cocina y cocinera, que tienen un sueldo bruto de \$15.000 y \$15.000 respectivamente, percibiendo los mismos un sueldo de \$12.450. Representando para el empleador un total de \$37.629 a pagar en concepto de sueldos y cargas sociales.
- **Costos indirectos de Fabricación:** en cuanto a éstos debemos indicar cada costo indirecto de fabricación, los cuales son:
 - Mano de obra indirecta: es todo el personal que se relaciona indirectamente con la producción, como son los mozos, ya que como dijimos anteriormente el encargado de salón es parte de la familia por lo que no percibe salario. Los nombrados primero tienen un sueldo bruto de \$14.150 cada uno, percibiendo un sueldo neto de \$11.744,50, lo que representa para el empleador un total de \$53.242,08 a pagar por remuneración y cargas sociales.
 - Costos indirectos de fabricación: son los servicios públicos, alquiler, gas, mantenimiento, depreciación de muebles, repuestos, entre otros.

Una vez identificado estos elementos, se podrá establecer el porcentaje de utilidad que se pretende obtener en cada plato, una vez calculado se suma al precio y se obtiene el precio de venta para cada uno.

El desarrollo de un sistema de costeo me permite saber que exactamente cuál es el dinero invertido por cada plato.

Sin embargo, por el presupuesto, por el precio que cobran los profesionales, porque no lo ven necesario y por muchos otros factores, las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) no implementan un sistema de costos dentro de su empresa.

Por eso en este trabajo de graduación se pretende mostrar al restaurante “La Estación Restó”, Sacanta, Córdoba, y a las PyMEs en general que, si logran que una persona profesional, capacitada, implemente eficazmente un sistema de costos, fije adecuadamente los precios de venta y optimice los procesos de producción, consecuentemente aumentará la rentabilidad de la empresa, por lo que es necesario invertir en personas capacitadas para llevar a cabo un Sistema de Costeo por órdenes dentro de la empresa.

Actualmente, todas las empresas necesitan información necesaria a cerca del desarrollo de sus actividades, debido a que le servirá para evitar o soportar riesgos en el futuro, o las distintas situaciones que se le presenten a la empresa, pudiendo tomar decisiones adecuadas con anticipación.

Con información confiable, completa y oportuna, la empresa puede emprender estrategias y proyectos de crecimiento y mejora continua.

Carta de “LA ESTACIÓN RESTÓ”



<p>Entradas</p> <p>Empanadas _____ \$30 (salteñas, saladas, dulces y de jamón y queso)</p> <p>Tabla de fiambres _____ \$250 (Jamón cocido, jamón crudo, quesos varios, mix de aceitunas, salame)</p>	<p>Carne de Vaca:</p> <p>Bife de Chorizo _____ \$350</p> <p>Medallones de lomo al ajillo _____ \$350</p> <p>Carne de Pollo:</p> <p>Pollo relleno _____ \$300</p> <p>Pechuga de pollo al limón _____ \$250</p> <p>Pata muslo deshuesada _____ \$250</p> <p>Carne de Cerdo</p> <p>Bondiola de cerdo _____ \$250</p> <p>Solomillo de cerdo _____ \$300</p> <p>Todos puede llevar una salsa a elección, las cuales son: verdeo, champiñón, mostaza y agridulce.</p>	<p>Guarnición a elección:</p> <p>Papas fritas, puré, verduras salteadas, tortilla de papa, papas fritas con huevo, y ensaladas varias.</p>
<p>Pastas:</p> <p>Canelones de verdura _____ \$220</p> <p>Canelones de marisco _____ \$350</p> <p>Sorrentinos de ricota y nuez _____ \$230</p> <p>Ravioles de verdura _____ \$200</p> <p>Ravioles de salmón _____ \$400</p> <p>Ñoquis de papa _____ \$200</p> <p>Ñoquis de espinaca _____ \$200</p>	<p>Pescado:</p> <p>Rabas _____ \$300</p> <p>Salmón rosado _____ \$500</p> <p>Trucha _____ \$380</p> <p>Abadejo _____ \$300</p>	<p>Pizzas:</p> <p>Mozzarella _____ \$250</p> <p>Palmitos _____ \$300</p> <p>Rúcula _____ \$300</p> <p>Ananá _____ \$300</p> <p>Fugazzata _____ \$250</p> <p>Mariscos _____ \$400</p> <p>Huevo _____ \$250</p> <p>Ananá y Peras _____ \$350</p> <p>Especial _____ \$250</p>
	<p>Salsas a elección:</p> <p>Boloñesa, mixta, de mariscos, parisien y blanca</p>	<p>Postres:</p> <p>Flan casero _____ \$70</p> <p>Mousse de Chocolate _____ \$70</p> <p>Marquise de Chocolate _____ \$70</p> <p>Chocolina _____ \$70</p> <p>Tiramisú _____ \$100</p> <p>Cheesecake de frutos rojos _____ \$100</p> <p>Cheesecake de limón _____ \$100</p> <p>Bocha de helado _____ \$30</p> <p>Budín de Pan _____ \$70</p> <p>Ensalada de Frutas _____ \$70</p> <p>Isla Flotante _____ \$70</p>

Fuente: Elaboración Propia con información de la empresa.

En el siguiente cuadro exponemos el margen de utilidad que tienen los productos que pertenecen al sector “PESCADOS” de la carta:

Pescado	Precio de Venta	Margen de Utilidad
Rabas	\$300	5%
Salmón Rosado	\$500	5%
Trucha	\$380	15%
Abadejo	\$300	10%

Como podemos ver éstos platos poseen un margen de utilidad muy bajo, debido a que la empresa desea ganar en promedio un 40% por cada plato.-

Aplicación del Sistema de Costeo

A continuación se selecciona un plato dentro de los que ofrece la empresa y se muestra el precio que tiene actualmente y el que debería tener aplicando un sistema de costeo, de ésta forma podremos ver si en la actualidad tiene margen de utilidad o no, así como también cuál es el mismo.

Nos remitimos al Anexo 02: Productos que ofrece la empresa, y dentro de ellos seleccionamos del sector Plato Principal, Carnes: “Pollo Relleno con salsa de champiñón y papas fritas”, el cual tiene actualmente un precio de venta de \$300

Calcularemos los costos de realizar un pollo entero, del cual salen 5 platos.

La Materia Prima necesaria para elaborar un pollo es:

Tabla 4: *Materia Prima utilizada para realizar un pollo.*

MATERIA PRIMA				
Cantidad	Medida	Ingrediente	Precio Unitario	Precio Total
1,535	Kg	Pollo	\$ 90,00	\$ 138,15
100	gr	Jamón cocido	\$ 0,35	\$ 35,00
40	gr	Pimiento rojo	\$ 0,07	\$ 2,80
70	gr	Queso Mozzarella	\$ 0,15	\$ 10,50
1	Unidad	Piel	\$ 30,00	\$ 30,00
5	gr	Sal	\$ 0,08	\$ 0,40
5	gr	Condimento p/ suprema	\$ 1,20	\$ 6,00
200	gr	Crema	\$ 0,10	\$ 20,00
80	gr	Portobello	\$ 0,20	\$ 16,00
1,6	Kg	Papas	\$ 10,00	\$ 16,00
0,5	litros	Aceite	\$ 48,00	\$ 24,00
Total:				\$ 298,85

Fuente: Elaboración propia con información de la empresa.

La Mano de Obra Directa es:

Tabla 5: *Mano de Obra Directa para elaborar un pollo.*

MANO DE OBRA DIRECTA			
Sueldo + CS	Costo Unitario	Consumo	Costo Total
\$ 18.814,50	\$ 97,99	2,125	\$ 208,23
\$ 18.814,50	\$ 97,99	2,125	\$ 208,23
Total:			\$ 416,47

Fuente: Elaboración Propia con información de la empresa.

En cuanto a los Costos Indirectos de Fabricación, podemos ver los siguientes:

- Mano de obra Indirecta:

Tabla 6: *Mano de obra indirecta para elaborar un pollo.*

MANO DE OBRA INDIRECTA			
Sueldo + CS	Costo Unitario	Consumo	Costo Total
\$ 17.747,36	\$ 92,43	2,125	\$ 196,42
\$ 17.747,36	\$ 92,43	2,125	\$ 196,42
\$ 17.747,36	\$ 92,43	2,125	\$ 196,42
Total:			\$ 589,27

Fuente: Elaboración propia con información de la empresa.

- Costos Indirectos:

Tabla 7: *Gastos indirectos para elaborar un pollo.*

GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Impuesto	Costo Mensual	Costo unitario	Consumo	Costo Total
Alquiler	\$ 30.000,00	\$ 41,67	2,125	\$ 88,54
Gas	\$ 11.000,00	\$ 15,28	2	\$ 30,56
Agua	\$ 300,00	\$ 0,42	2,125	\$ 0,89
Energía Eléctrica	\$ 30.000,00	\$ 41,67	2,125	\$ 88,54
Total:				\$ 208,52

Fuente: Elaboración propia con información de la empresa.

Como dijimos anteriormente, los cálculos realizados son sobre la elaboración de un pollo entero, del cual salen 5 porciones. Por este motivo es que debemos sumar los elementos del costo y dividirlo por 5 para obtener el costo de cada porción.

Tabla 8: *Cálculo costo por porción.*

Elemento de Costo	Total
MATERIA PRIMA	\$ 298,85
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 416,47
CIF	\$ 797,79
TOTAL	\$ 1.513,11
COSTO POR PORCIÓN	\$ 302,62

Fuente: Elaboración Propia con información de la empresa.

A continuación expondremos estos datos en una hoja de costos

		RESTAURANTE "LA ESTACIÓN RESTÓ"		
HOJA DE COSTO				
NOMBRE DEL PLATO: Pollo Relleno con salsa de champiñón y papas fritas.				
FECHA: 05/04/2019		PRECIO DE VENTA SUJERIDO		\$ 300
INGREDIENTE	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Pollo	1,535	Kg	\$ 90,00	\$ 138,15
Jamón cocido	100	Grs	\$ 0,35	\$ 35,00
Pimiento rojo	40	Grs	\$ 0,07	\$ 2,80
Queso Mossarella	70	Grs	\$ 0,15	\$ 10,50
Piel	1	Unidad	\$ 30,00	\$ 30,00
Sal	5	Grs	\$ 0,08	\$ 0,40
Condimento p/ suprema	5	Grs	\$ 1,20	\$ 6,00
Crema	200	Grs	\$ 0,10	\$ 20,00
Portobello	80	Grs	\$ 0,20	\$ 16,00
Papas	1,6	Kg	\$ 10,00	\$ 16,00
Aceite	0,5	Lts	\$ 48,00	\$ 24,00
COSTO DE LA MATERIA PRIMA				\$ 298,85
MANO DE OBRA DIRECTA				\$ 416,47
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				\$ 797,79
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN				\$ 1.513,11
COSTO DE PRODUCCIÓN POR PORCIÓN				\$ 302,62
MARGEN DE UTILIDAD 40%				\$ 121,05
PRECIO DE VENTA				\$ 423,67

Fuente: Elaboración Propia con información de la empresa.

Como podemos ver esta empresa está perdiendo \$2,62 por porción de Pollo Relleno con salsa de champiñón y papas fritas por no conocer con exactitud sus costos de

producción, lo que representa para la empresa en lo que va del año una pérdida de \$393 ya que se vendieron 150 porciones en 3 meses.

De esta manera vemos que la aplicación de un adecuado Sistema de Costeo permite a la empresa ampliar el margen de sus ganancias.

Desarrollo del Sistema de Costeo por la Empresa

Dentro de la empresa el desarrollo del Sistema de Costeo puede ser llevada a cabo por uno de sus miembros que entienda del tema, o deberán solicitar a su contador o a una persona capacitada para que se encargue del mismo.

Esto requiere tiempo, dedicación y un gasto extra en el caso de que se encargue la tarea a un tercero, pero está comprobado que dicho gasto, en el futuro se convierte en utilidad.

Dicha persona deberá completar planillas donde especifique los costos de mano de obra directa, materia prima y gastos indirectos de fabricación para cada plato, repitiendo esta tarea cada seis meses aproximadamente, de manera tal que mantenga los precios de venta actualizados de acuerdo a la inflación del país.

Lo ideal para este trabajo es contar con un software de costos adecuado, es decir, un sistema informático que te permite calcular con exactitud los valores que inviertes en la producción del bien que les ofreces a tus clientes, ya que mediante su registro se actualiza la información contable y, en general todas las funcionalidades del software para tener la información financiera de la empresa a disposición cuando se quiera.

Existe gran variedad de éstos, los cuales generan costos extras para la empresa, pero facilitan en gran medida la tarea y permiten determinar correctamente el precio de

venta de los productos, basándose en los costos reales de los elementos necesarios para su producción.

Contar con dicho software reduce en gran medida el personal capacitado para el desarrollo del Sistema de Costeo, debido a que un miembro de la empresa puede cargar los productos y merma, junto a su precio de costo y el sistema se encarga de calcular el precio de venta en base al margen de utilidad asignado por la empresa, lo que permite ganar tiempo y dinero.

Ante un cambio de precio, ingrediente y/o cantidad, así como cualquier otro elemento, basta con modificar dicha información en el sistema y éste actualiza inmediatamente la información, aumentando o disminuyendo el precio de venta, para evitar que la empresa sufra pérdidas o se aleje demasiado del precio real.

Estos software, además de lo mencionado, son sumamente importantes para el control de stock de la empresa, debido a que ante la venta de un plato, se actualiza el stock del mismo, así como también el de sus ingredientes.

CONCLUSIÓN

El presente trabajo de graduación tenía como objetivo general;

“Implementar un Sistema de Costeo y analizar los efectos que genera en la gestión de la empresa. Caso de estudio “La Estación Restó” Sacanta, Córdoba.”, para lograr cumplir el mismo, se determinaron objetivos específicos a desarrollar, tales como:

- “Evaluar los Sistemas de Costeo existentes, su aplicación, ventajas y desventajas”, para el cual se realizó un estudio de la empresa en general, identificando que la misma posee una gran debilidad, la inexistencia de un sistema que le brinde información oportuna y certera para el desarrollo de su negocio.

En respuesta a tal dificultad se propuso a la empresa la implementación de un Sistema de Costeo, es por ello que evaluamos los distintos sistemas de costeo existentes, para determinar cuál es el adecuado para “La Estación Restó”, llegando a la conclusión que es el Sistema de Costeo por Órdenes de Producción, ya que su actividad así lo requiere.

- “Examinar y determinar el Sistema de Costeo adecuado para “La Estación Restó que le proporcione en forma oportuna y segura el dato del costo unitario de producción, para poder estructurar precios de venta que garanticen la obtención de utilidades”, como se dijo anteriormente la posible solución al problema que presenta la empresa, es la implementación de un Sistema de Costeo por Órdenes de Producción, por lo que se procedió a llevar adelante la aplicación del mismo en uno de sus platos, dando como resultado una pérdida por no conocer adecuadamente sus costos de producción, ya que con esta herramienta la empresa

conoce a corto plazo con objetividad sus costos, el precio de sus platos, y el margen de utilidad que tienen los mismos al venderlos.

Como conclusión final, podemos ver que de esta manera se pueden realizar variaciones de los precios de manera rápida y oportuna, considerando las fluctuaciones de los insumos y otros elementos sometidos a la producción que varían constantemente con la inflación, las horas insumidas y la época del año.

Esta herramienta le dará la seguridad necesaria de tomar decisiones sobre una base confiable, que le permitirá optimizar sus resultados, como así también un mejor y mayor control de los empleados, permitiendo evitar las pérdidas y obtener más ganancias.

Se recomienda a la empresa, la utilización de un software adecuado a su actividad, para que le facilite la realización del sistema de costeo, evitando tener que contratar a una persona capacitada en el rubro para que lo realice, y aumentando el control del negocio en general.-

LISTA BIBLIOGRAFICA

Arredondo González, M.M. (2015). Contabilidad y Análisis de Costos (1ra ed. Ebook). Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V

Bach N. & Bach W. (2017). Sistema de Costos y Los Efectos Económicos en la Gestión de la Cadena de Restaurantes “Inversiones Grupo Don Tomás SAC” (Tesis de grado). Universidad Andina del Cusco, Cusco.

Horngrén, C., Foster, G., & Datar, S. (1995). Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial (8va ed.). Pearson Educación.

López Mejía, M., & Marín Hernández, S. (2010). www.redalyc.org. Recuperado el 01 de 09 de 2018, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67413393007>>ISSN1665-4412

Toro López, F. J. (2016). Costos ABC y Presupuestos: Herramientas para la Productividad. (2a. Ed.). Ecoe Ediciones. Bogotá.

Vanderbeck, E. J., & Mitchell, M. R. (2017). Principios de contabilidad de costos (17 ed.). Cengage Learning Editores SA.

RECURSOS DE INTERNET:

<https://www.ambito.com/2019-perspectivas-economicas-y-politicas-n5005423>

<https://www.cronista.com/economiapolitica/Perspectivas-2019-que-factor-externo-podria-ser-clave-para-la-economia-argentina-20181225-0008.html>

<https://www.diariopopular.com.ar/politica/la-politica-y-la-economia-vistas-al-escenario-2019-n368923>

<http://www.estudiolegaspi.com.ar/Salewin.html>

<https://www.youtube.com/watch?v=S2MibOyDYG4>

ANEXOS

Anexo 01: Encuesta a Personal del Restaurante “La Estación Restó”, Sacanta, Córdoba.

Presentación:

Estimado(a) trabajador.

Soy estudiante de la Universidad Siglo XXI, y me encuentro realizando mi Trabajo Final de Graduación, el cual consiste en Analizar los Sistemas de Costeo y Evaluar los efectos económicos y financieros que trae a la gestión de la empresa la implementación del mismo.

Solicito su participación para poder lograr el éxito en dicho trabajo, debido a que los resultados serán beneficios para el personal y la población en general que integra dicho restaurante.

El objetivo que tiene dicha encuesta es, recolectar información sobre los costos y la rentabilidad de la empresa.

A continuación se presenta distintas preguntas, le pedimos que marque con un “X” la que Ud. considera correcta.

DATOS PERSONALES

SEXO: M F

EDAD: 15-20 20-40 40 a mas

PUESTO DESEMPEÑADO:.....

PREGUNTAS

1.- ¿Cuánto tiempo tiene la empresa en el mercado?

4 años.

2.- ¿A qué mercado están dirigidos los productos que ofrece su Empresa?

Los productos están dirigidos al mercado local.

3.- ¿Cuál es el Régimen Tributario de la empresa?

Régimen Simplificado para Pequeños Monotributistas.

4.- ¿La empresa cumple oportunamente con las obligaciones tributarias de pago?

Si, en tiempo y forma.

5.- ¿Entre los sistemas aplicados en el proceso de elaboración, cuál es el aplicado por la empresa?

No se lleva a cabo ningún sistema de costeo en especial, los precios son establecidos de manera aproximada, basándonos en el precio de la materia prima, pero no se realiza ningún análisis de los mismos.

6.- ¿Dónde adquiere la empresa los productos necesarios para la elaboración de los distintos platos?

De distintos tipo de proveedores locales o de la zona, tales como:

- Mercado “María Sol”.
- Panadería “El Pan Nuestro”.

-
- Mercadito “Don Esteban”
 - Jorge Erguanti.
 - Distribuidora Gazzoni.
 - Café “RUIZ”.
 - Vensal.
 - Embotelladora “El Atlántico”.

7.- ¿Cuál es el grado de instrucción de los trabajadores?

En un 70% el personal de la organización no posee capacitación profunda sobre el rubro. Y el 30% se ha formado para desarrollar su trabajo.

8.- ¿Con qué nivel de frecuencia se da capacitación el personal de producción?

Con poca frecuencia. El personal ha realizado un curso relacionado con el rubro al momento de iniciar con el emprendimiento y no ha sido capacitado hasta el momento.

9.- ¿Cuál es el procedimiento utilizado para determinar los costos que intervienen en el proceso de elaboración de platos?

“La Estación Restó” determina sus costos de manera tradicional, debido a que no cuenta con un sistema adecuado para establecerlos, como se dijo anteriormente los precios son establecidos basándonos en el precio de la materia prima principal, sin realizar un análisis de los mismos y considerar los demás elementos intervinientes en la elaboración de los platos.

10.- ¿Cómo se fijan los precios?

Se fijan con base en el aumento de los productos, y el precio de la materia prima principal para la elaboración, sin tener en cuenta el costo de todos lo que interviene en el proceso, como por ejemplo la mano de obra y los demás productos que se utilizan para la elaboración pero en menor cantidad.

11.- ¿Realiza control de inventarios al final del día?

No. Al final del día lo único que se hace es sumar los ingresos y se restar los gastos, sin contar con un inventario.

12.- ¿Tiene un control de las entradas y salidas de los productos e insumos, para conocer los que tiene disponibles para la elaboración de platos?

Cuando el personal nota la falta o escases de insumos para la elaboración de los platos, realiza un control para recurrir al abastecimiento, pero dicho control no es realizado todos los días.

13.- ¿Qué le parece la idea de implementar un Sistema de Costos para aumentar su rentabilidad?

Implementar un modelo de costos en el restaurante permitiría conocer los costos que intervienen en la producción, como consecuencia a esto nos permitiría obtener mejor ganancia y brindaría las herramientas necesarias para dar solución a varios problemas ya que nos permitiría obtener mejores resultados.

14.- ¿Cuáles son los efectos económicos y financieros en la gestión de la empresa que trae aparejado la implementación de un Sistema de Costeo?

La implementación de un Sistema de Costos genera efectos económicos en la gestión de la empresa, porque permite mejorar la administración del costo de los insumos, ayuda en el incremento de los ingresos para lograr un aumento o mejoría de la rentabilidad.

15.- ¿Considera que la implementación de un Sistema de Costeo, genera efectos económicos y financieros en el costo y la transformación directa o indirecta de materias prima?

Si, en gran medida.

16.- ¿Qué efectos económicos y financieros genera llevar a cabo un sistema de Costeo en la administración de mano de obra directa o indirecta en la preparación de alimentos?

Considero que genera efectos en la gestión, en primer lugar, mejorando la administración de recursos humanos, y esto se vería reflejado en la calidad de atención de su personal.

17.- ¿Considera que genera efectos económicos y financieros, la implementación de un Sistema de Costos en los costos indirectos de la preparación de alimentos?

Si totalmente.

Anexo 02: Productos que ofrece la Empresa

Entrada:	Plato Principal:	Postres:
<p>Empanadas (salteñas, saladas, dulces y de jamón y queso)</p> <p>Tabla de fiambres</p>	<p>Carne de Vaca:</p> <p>Bife de Chorizo.</p> <p>Medallones de lomo al ajillo.</p> <p>Carne de Pollo:</p> <p>Pollo relleno.</p> <p>Pechuga de pollo al limón.</p> <p>Pata muslo deshuesada.</p> <p>Carne de Cerdo</p> <p>Bondiola de cerdo.</p> <p>Solomillo de cerdo.</p> <p>(Todos puede llevar una salsa a elección, las cuales son: verdeo, champiñón, mostaza y agridulce.)</p> <p>Pescado:</p> <p>Rabas.</p> <p>Salmón rosado.</p> <p>Trucha.</p>	<p>Flan casero</p> <p>Mousse de Chocolate</p> <p>Marquise de Chocolate</p> <p>Chocolina</p> <p>Tiramisú</p> <p>Cheesecake de frutos rojos</p> <p>Cheesecake de limón</p> <p>Helados</p> <p>Budín de Pan</p> <p>Ensalada de Frutas</p> <p>Isla Flotante</p>

	<p>Abadejo.</p> <p>Los distintos tipos de carnes y pescados pueden ir acompañados de guarnición a elección, tales como: papas fritas, puré, verduras salteadas, tortilla de papa, papas fritas con huevo, y ensaladas varias)</p> <p>Pastas:</p> <p>Canelones de verdura.</p> <p>Canelones de marisco.</p> <p>Sorrentinos de ricota y nuez.</p> <p>Ravioles de verdura.</p> <p>Ravioles de salmón.</p> <p>Ñoquis de papa.</p> <p>Ñoquis de espinaca.</p> <p>(Todas estas llevan salsa a elección del cliente,</p>	
--	---	--

	<p>dentro de las cuales podemos encontrar: boloñesa, mixta, de mariscos, parisien y blanca)</p> <p>Pizzas:</p> <p>Cuenta con una gran variedad de pizzas tales como: Mozzarella, Palmitos, Rúcula, Ananá, Fugazzata, Mariscos, Huevo, Ananá y Peras, y Especial.)</p>	
--	---	--

Fuente: Elaboración Propia con información brindada por la Empresa.