



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS PARA UNA FRANQUICIA DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI UBICADO EN EL SECTOR DE CARAPUNGO DE LA CIUDAD DE QUITO.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTOR: BECERRA, B. Luis S.
DIRECTOR: ING. VALLEJOS, Marcelo

IBARRA, JUNIO/2011

RESUMEN EJECUTIVO

La propuesta presentada para el diseño e implantación de un sistema de contabilidad de costos para una franquicia de Los Cebiches de la Rumiñahui ubicada en el sector de Carapungo de la Ciudad de Quito, está básicamente fundamentada en el propósito de costear cada menú que se prepara en el local, puesto que se carece de esta información, no se conoce a ciencia cierta el nivel de rentabilidad que genera el negocio. Principalmente se utilizó las técnicas de observación, encuestas y entrevistas para el levantamiento de información que constituyó la manera más directa y abierta de conocer la situación del restaurante. En este trabajo investigativo se establece el costo individual de los 25 platos que vende la cevichería, dicho costo se encuentra basado en los datos históricos que posee la franquicia generando como resultado el conocimiento de la rentabilidad que tiene la venta de cada producto, mencionada rentabilidad va desde un 10% en picaditas y un 50% en platos fuertes, es importante indicar que no se puede obtener una rentabilidad constante en todos los menús, puesto que el establecimiento de precios los hace el dueño de la franquicia para todos los locales de la cadena Los Cebiches de la Rumiñahui. La inversión realizada en este tipo de negocios finalmente es rentable ya que se obtiene la satisfacción de servir a muchos comensales con productos de buena calidad y como recompensa se obtiene un beneficio económico.

ABSTRACT

The offer presented for the design and implantation of a system of accounting cost for an exemption of The Cebiches de la Rumiñahui located in Carapungo Quito's city, is basically based on the intention of financing every menu that is prepared in the place, since one lacks this information there is not known to certain science the level of profitability that generates the business. Principally one used the technologies of observation, surveys and interviews for the raising of information that constituted the way most direct and opened of knowing the situation of the restaurant. In this work of investigation there is established the individual cost of 25 plates that the cevichería sells, the above mentioned cost is based on the historical information that the exemption possesses generating like proved the knowledge of the profitability that has the sale of every product, mentioned profitability goes from 10 % in picaditas and 50 % in strong plates, it is important to indicate that it is not possible to obtain constant profitability in all the menus, since the establishment of prices it makes The Cebiches de la Rumiñahui the owner of the exemption for all the places of the chain.

The investment realized in this business type finally is profitable since there is obtained the satisfaction of serving many retainers with products of good quality and as reward an economic benefit is obtained.

AUTORÍA

Yo, LUIS SANTIAGO BECERRA BASTIDAS, portador de la cédula de ciudadanía N° 100283340-6, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: “DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS PARA UNA FRANQUICIA DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI UBICADO EN EL SECTOR DE CARAPUNGO DE LA CIUDAD DE QUITO”; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Santiago Becerra

C.I. 100283340-6

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por el egresado LUIS SANTIAGO BECERRA BASTIDAS, para optar por el título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA, cuyo tema es: “DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS PARA UNA FRANQUICIA DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI UBICADO EN EL SECTOR DE CARAPUNGO DE LA CIUDAD DE QUITO”. Considerando que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los once días del mes de abril 2011.

Ing. Marcelo Vallejos
DIRECTOR DE TESIS



CESIÓN DE DERECHOS

Yo, LUIS SANTIAGO BECERRA BASTIDAS, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la ley de propiedad intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado titulado: “DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS PARA UNA FRANQUICIA DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI UBICADO EN EL SECTOR DE CARAPUNGO DE LA CIUDAD DE QUITO”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la universidad facultada para ejercer los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Santiago Becerra

C.I. 100283340-6

En la ciudad de Ibarra a los trece días del mes de junio 2011.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100283340-6		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Becerra Bastidas Luis Santiago		
DIRECCIÓN:	Caranqui, Nazacota Puento 11-04		
EMAIL:	santty_becerra86@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062 651 225	TELÉFONO MÓVIL:	085 500 108

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS PARA UNA FRANQUICIA DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI UBICADO EN EL SECTOR DE CARAPUNGO DE LA CIUDAD DE QUITO”

AUTOR:	Becerra Bastidas Luis Santiago
FECHA:	2011/04/11
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Marcelo Vallejos

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Becerra Bastidas Luis Santiago, con cédula de ciudadanía Nro.100283340-6, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los trece días del mes de junio de 2011

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

Santiago Becerra

Lic. Ximena Vallejos

100283340-6

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

La presente Tesis se la dedico a toda mi familia en especial a mis padres que han sido mi apoyo y motivación continua durante toda la carrera estudiantil; además de haberme inculcado los valores morales y espirituales que han dado a mi vida la formación para ser una persona de bien.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por guiar cada día vida y darme las fuerzas necesarias en cada etapa de mi existencia.

A todas las personas y entidades, que hicieron posible la realización de este trabajo investigativo; principalmente a mis padres quienes supieron proporcionarme sus sabios consejos y apoyo incondicional, y, al propietario de la franquicia de la cevichería quien fue la persona que facilitó toda la información necesaria.

A la gloriosa Universidad Técnica del Norte, en especial a los docentes de la Carrera de Contabilidad Superior y Auditoria por entregar sus conocimientos y formación ética necesaria para ser profesionales honestos al servicio de la comunidad

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de grado va a tratar sobre el diseño e implantación de un sistema de contabilidad de costos para una franquicia de Los Cebiches de la Rumiñahui ubicado en el sector de Carapungo de la ciudad de Quito.

Esta investigación tiene como objetivo principal dar solución a los problemas existentes dentro del local “Los Cebiches de la Rumiñahui” en cuanto al control de los costos que se incurren en el procesamiento de sus menús. El estudio consta de cuatro capítulos los cuales serán desarrollados de la siguiente manera:

El CAPÍTULO I sirve para conocer la situación actual en la que se encuentra la Cevichería ya que se realizará un diagnóstico en el que se detalla antecedentes, los objetivos que se persiguen, se especifica las variables diagnósticas con sus respectivos indicadores, se expone una matriz de relación entre los objetivos, las variables, los indicadores, las técnicas que se emplearán y el público meta; se identifica la muestra y la población a la cual se aplicó las encuestas y la entrevista, se diseña los instrumentos para la obtención de información primaria y secundaria. Se presentan los resultados de las encuestas realizadas a los trabajadores, la entrevista al propietario y, al contador de la empresa matriz, además constará la matriz FODA y con ello se efectuará los cruces estratégicos e identificación del problema diagnóstico.

El CAPITULO II trata sobre el Marco Teórico, el mismo que permitirá realizar una descripción y un análisis dentro de un plano teórico el problema que es causa de esta investigación. Dentro de este punto se tomará a consideración temas como: Diseño, Contabilidad de Costos, Costos, Sistemas de Costos, Franquicias y Los Cebiches de la Rumiñahui. Esto se desarrolla con el fin de conocer más a fondo cada uno de estos temas que son objeto de este proyecto.

El CAPITULO III especifica el desarrollo de la propuesta, en donde se detalla el por qué de la idea, los objetivos, además incluye un listado de contenidos donde se hable más concretamente sobre el tema que concierne a esta investigación y

mediante un ejemplo se explicará el establecimiento de los costos que será implantado dentro de Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo.

En el CAPITULO IV se dará a conocer los diferentes impactos que tendrá la implantación del sistema en la Cevichería, entre los se encuentran el empresarial, socio-económico y el educativo.

Para finalizar se redactará algunas conclusiones y recomendaciones que se obtendrán luego de haber analizado de una manera profunda el tema y conocer lo suficiente de la investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CONTENIDO	PÁGINA
PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
ABSTRACT	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
AUTORIZACIÓN	vii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN	xi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xvii
ÍNDICE DE CUADROS	xvii

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes	20
Objetivos Diagnósticos	21
Variables Diagnósticas	22
Indicadores	
Matriz de Relación Diagnóstica	23
Identificación de la Población	24
Diseño de Técnicas e Instrumentos	
Información Primaria	
Información Secundaria	25
Tabulación, Análisis e Interpretación de Datos	26
Construcción de la Matriz FODA	48
Cruces Estratégicos	50
Identificación del Problema Diagnóstico	51

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Diseño	52
Definición	
Fases del Diseño	

Diseño de Sistemas	53
Definición	
Costos	54
Definición	
Clasificación del Costo	55
Elementos del Costo	57
Contabilidad de Costos	59
Definición	
Características de la Contabilidad de Costos	60
Finalidad de la Contabilidad de Costos	
Ciclo Contable	61
Sistemas de Costos	62
Sistema de Costos por Órdenes de Producción	
Definición	
La Orden de Producción	64
La Hoja de Costos	
Tratamiento de la Materia Prima o Materiales	65
Tratamiento de la Mano de Obra	
Tratamiento de los Costos Indirectos	
Asientos Tipo	
Sistema de Costos por Procesos	66
Definición	
Características de un Sistema de Costos por Procesos	67
Objetivos de un Sistema de Costos	
Diseño de un Sistema de Costos por Procesos	68
Tratamiento de los Materiales	
Tratamiento de la Mano de Obra	69
Tratamiento de los CIF	
Asientos Tipo	
Franquicias	70
Definición	
Franquiciador	71
Definición	
Obligaciones	
Franquiciado	72
Definición	
Obligaciones	73
Clases de Franquicias	
Ventajas de las Franquicias	74
Desventajas de las Franquicias	75
Los Cebiches de la Rumiñahui	76
Historia	

Visión	77
Misión	
Valores	
Alimentos que Ofrece	79

CAPITULO III

LA PROPUESTA

Título de la Propuesta	80
Justificación	
Objetivos	81
General	
Específicos	
Fundamentación	
Funcionamiento de Los Cebiches De La Rumiñahui como Franquicia	82
Aspecto Tributario	83
Obligaciones Tributarias	84
Comprobantes de Venta y Retención	
Emisión de Comprobantes de Venta	85
Listado de Contenidos	87
Identificación de los menús que se expenden en Los Cebiches de la Rumiñahui	
Elementos del Costo que intervienen en el Proceso de Elaboración de los Menús	92
Materia Prima o Insumos	
Compras	93
Recepción	96
Almacenamiento	97
Requisiciones	99
Pre-Preparación y Racionamiento	100
Preparación	102
Servicio	
Venta	103
Mano de Obra	105
Administración de la Mano de Obra	
Selección y Reclutamiento de los Trabajadores	
Adiestramiento y Capacitación	106
Evaluación Permanente	107
Control de Mano de Obra	108
Tarjeta Individual de Asistencia de los Trabajadores.	109
Nómina, Planilla o Rol de Pagos.	110
Ingresos	

Salario Básico Unificado	
Horas Suplementarias	
Horas Extraordinarias	
Egresos	111
Aporte Personal Al IESS	
Impuesto A La Renta	
Obligaciones Adquiridas	
Bonificaciones Adicionales	
Décimo Tercera Remuneración	112
Décimo Cuarta Remuneración	
Fondo de Reserva	
Vacaciones	113
Costos Indirectos de Fabricación	115
Costos Indirectos de Fabricación Variables	
Costos Indirectos de Fabricación Fijos	
Costos Indirectos de Fabricación Mixtos	
Desarrollo de la Propuesta	117
Asignación de los Costos de Materia Prima	
Asignación de los Costos de Mano de Obra	128
Asignación de los Costos Indirectos de Fabricación	130
Hojas de Costos	133
Establecimiento de la Rentabilidad Total	158

CAPÍTULO IV

IMPACTOS

Impacto Empresarial	161
Impacto Socio-Económico	162
Impacto Educativo	163

CONCLUSIONES	164
RECOMENDACIONES	165
BIBLIOGRAFÍA	166
ANEXOS	168

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA	TÍTULO	PÁGINA
1	Elementos del Costo	58
2	Órdenes de Producción	91
3	Control de Alimentos	92
4	Recepción de Mercadería	96
5	Almacenaje Productos Secos	98
6	Almacenaje Productos Fríos	98
7	Procedimiento normal de una Venta	108

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO	TÍTULO	PÁGINA
1	Matriz Relación Diagnóstica	23
2	Identificación de la Población	24
3	Calidad de Insumos	26
4	Existencia de Desperdicios	27
5	Asignación de Funciones	28
6	Definición de Funciones	29
7	Cumplimiento de Funciones	30
8	Conocimiento de los CIF	31
9	Clientela Satisfecha	32
10	Estado de Activos Fijos	33
11	Experiencia del Personal	34
12	Satisfacción Salarial	35
13	Capacitación a los Empleados	36
14	Gusto a Capacitarse	37
15	Conocimiento de Políticas	38
16	Aplicación de Políticas	39
17	Matriz FODA	48
18	Orden de Producción	64
19	Hoja de Costos	64
20	Identificación de Menús	90
21	Orden de Compra	94
22	Kárdex	99
23	Requisición de Materiales	100
24	Hojas de Costos	101
25	Tarjeta Reloj	109

26	Rol de Pagos	114
27	Asignación M.P. en Cebiche de Camarón	117
28	Asignación M.P. en Cebiche de Concha	
29	Asignación M.P. en Cebiche de Pescado	118
30	Asignación M.P. en Cebiche de Cangrejo	
31	Asignación M.P. en Cebiche de Calamar	119
32	Asignación M.P. en Cebiche Mixto	
33	Asignación M.P. en Cebiche Marinero	120
34	Asignación M.P. en Arroz con Camarón	
35	Asignación M.P. en Camarones Apanados	121
36	Asignación M.P. en Pescado Apanado	
37	Asignación M.P. en Pescado Asado	122
38	Asignación M.P. en Arroz con Concha	
39	Asignación M.P. en Calamar Apanado	123
40	Asignación M.P. en Arroz Mixto	
41	Asignación M.P. en Arroz Marinero	124
42	Asignación M.P. en Sopa Marinera	
43	Asignación M.P. en Encebollado	125
44	Asignación M.P. en Asado Marinero	
45	Asignación M.P. en Conchas Asadas	126
46	Asignación M.P. en Asado de Camarón	
47	Asignación M.P. en Pincho de Camarón	
48	Asignación M.P. en Picadita de Camarón	127
49	Asignación M.P. en Picadita de Pescado	
50	Asignación M.P. en Picadita de Calamar	
51	Asignación M.P. en Picadita Mixta	128
52	Pago de la Mano de Obra	
53	Resumen de Ventas	129
54	Asignación M.O. a Órdenes Producción	130
55	Detalle de los CIF	131
56	Asignación CIF a Órdenes Producción	
57	Hoja de Costos del Cebiche de Camarón	133
58	Hoja de Costos del Cebiche de Concha	134
59	Hoja de Costos del Cebiche de Pescado	135
60	Hoja de Costos del Cebiche de Cangrejo	136
61	Hoja de Costos del Cebiche de Calamar	137
62	Hoja de Costos del Cebiche Mixto	138
63	Hoja de Costos del Cebiche Marinero	139
64	Hoja de Costos del Arroz con Camarón	140
65	Hoja de Costos de Camarones Apanados	141
66	Hoja de Costos del Pescado Apanado	142
67	Hoja de Costos del Pescado Asado	143

68	Hoja de Costos del Arroz con Concha	144
69	Hoja de Costos del Calamar Apanado	145
70	Hoja de Costos del Arroz Mixto	146
71	Hoja de Costos del Arroz Marinero	147
72	Hoja de Costos de la Sopa Marinera	148
73	Hoja de Costos del Encebollado	149
74	Hoja de Costos del Asado Marinero	150
75	Hoja de Costos de las Conchas Asadas	151
76	Hoja de Costos del Asado de Camarón	152
77	Hoja de Costos del Pincho de Camarón	153
78	Hoja de Costos de la Picadita de Camarón	154
79	Hoja de Costos de la Picadita de Pescado	155
80	Hoja de Costos de la Picadita de Calamar	156
81	Hoja de Costos de la Picadita Mixta	157
82	Establecimiento de la Rentabilidad Total	158

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

La cultura de consumo y las costumbres culinarias en Latinoamérica son parte de la identidad social. Los mariscos son consumidos en casi todos los países ya que nuestro continente está bañado por dos océanos; es por esta razón que hace 25 años, en el patio de la casa de Marcelo Castro, ubicada en la ciudadela La Rumiñahui, se creó la cevichería con el nombre de la ciudadela.

Los Cebiches de la Rumiñahui, de origen manabita, se crearon para satisfacer las necesidades familiares básicas y con esfuerzo lograron posicionar la marca en Quito.

Actualmente es la comida del mar más grande e importante del Ecuador, cuenta con 30 locales distribuidos en las principales ciudades del país (Quito, Guayaquil, Ibarra, Cuenca, Ambato, Riobamba), adicionalmente cuenta con un centro de acopio y distribución de materia prima, que cumple con todas las normas técnicas de manejo de alimentos.

Cuenta con fórmulas propias para cada plato, las salsas son el acompañante ideal que da ese toque tan especial a algunos de los platos y la combinación de condimentos y especias exóticas que son el diferenciador de la sazón costeña.

En la ciudad de Quito en el Km. 11/2 Panamericana Norte s/n y Alfonso Moncayo (entrada a Carapungo) viene prestando desde hace 18 meses los servicios una de las franquicias de esta cevichería, como producto de la iniciativa de su actual propietario, el Señor David Bastidas quien paulatinamente fue adquiriendo la maquinaria y los implementos necesarios para equipar este establecimiento. Cuenta con un grupo de profesionales que le proporciona la misma Empresa Matriz.

La dirección en el aspecto financiero posee algunas deficiencias por el hecho de no tener un buen control de los costos, los mismos que son desconocidos para su propietario; y no existe un control adecuado de los inventarios.

Posee personal bajo su dependencia, así mismo existen costos y gastos que se han obviado en el momento de fijar los precios de venta. Depreciaciones, equipos, herramientas son costos que aunque aparentan no tener repercusión sobre el entorno empresarial, constituyen rubros importantes.

Todos estos, son aspectos negativos que influyen en un desfase en las finanzas de la cevichería.

La situación de enfrentar a la competencia, sumada al manejo rudimentario ha generado la necesidad de crear un proceso que permita conocer cuánto se invierte, cuánto se gasta y la rentabilidad que se obtiene como consecuencia de la inversión.

1.2 OBJETIVOS

GENERAL

- Realizar un Diagnóstico Situacional con la finalidad de conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que posee Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo.

ESPECÍFICOS

- Identificar el proceso de producción que se utiliza en los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo.
- Conocer la infraestructura y equipamiento con el que cuenta la cevichería para su normal funcionamiento.
- Determinar las actitudes y aptitudes del talento humano que labora en el local.
- Identificar cómo se maneja una franquicia determinando las políticas y procedimientos que se aplican.

1.2 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Para este diagnóstico se han identificado las siguientes variables que serán objeto en esta investigación:

PRODUCCIÓN

INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO

TALENTO DEL PERSONAL

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

1.3 INDICADORES

Con respecto a las variables diagnósticas encontradas se puede detallar los siguientes indicadores para el análisis respectivo:

PRODUCCIÓN

- Materia prima
- Mano de obra
- CIF
- Inventarios
- Procesos

INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO

- Activos fijos

TALENTO DEL PERSONAL

- Cargo que desempeña
- Experiencia en el área
- Remuneración que percibe
- Nivel de educación
- Preparación y capacitación

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

- Establecimiento de políticas y procedimientos
- Aplicación

1.4 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	PÚBLICO META
1. Identificar el proceso de producción que se utiliza en los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo.	Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Insumos • Mano de Obra • CIF • Producto • Inventarios • Procesos 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista, Encuesta • Entrevista, Encuesta • Entrevista, Encuesta • Entrevista, Encuesta • Entrevista, Encuesta • Entrevista, Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Propietario ✓ Administrador ✓ Empleados ✓ Contador de la Matriz
2. Conocer la infraestructura y equipamiento con el que cuenta la cevichería para su normal funcionamiento.	Infraestructura Y Equipamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Activos Fijos 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista, Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Propietario ✓ Administrador ✓ Empleados
3. Determinar las actitudes y aptitudes del talento humano que labora en el local.	Talento del Personal	<ul style="list-style-type: none"> • Cargo que desempeña • Experiencia en el área • Remuneración que percibe • Nivel de Educación • Preparación y Capacitación 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Encuesta • Encuesta • Encuesta • Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Administrador ✓ Empleados
4. Identificar cómo se maneja una franquicia determinando las políticas y procedimientos que se aplican.	Políticas y Procedimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de Políticas • Aplicación de Políticas 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista, Encuesta • Entrevista, Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Propietario ✓ Administrador

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 1

1.5 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Mediante la información recopilada acerca del número de personas que laboran en la Cevichería corresponde a un total de 13 individuos, incluido el Administrador; a quienes se les aplicó las encuestas; de igual manera se procedió con el propietario del local a realizarle una entrevista; y, como una opinión de un experto se hizo una entrevista al contador de la matriz de Los Cebiches de la Rumiñahui.

Utilizando la información proporcionada por Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo en lo referente al número de personas que trabajan en el área administrativa y de producción, más el propietario y el contador de la matriz se ha determinado el tamaño de la población de 15 personas, distribuidas de la siguiente manera:

CARGO QUE DESEMPEÑAN	NÚMERO
Propietario	1
Contador de la Matriz	1
Administrador	1
Auxiliar de Administración	1
Polifuncional de Cocina	4
Polifuncional de Servicios	3
Cajera	2
Meseros	2
TOTAL	15

Fuente: Investigación Personal

Cuadro # 2

Autor: Santiago Becerra

1.6 DISEÑO DE TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Para el presente diagnóstico se ha utilizado información primaria y secundaria.

INFORMACIÓN PRIMARIA

En lo referente a la información primaria se han elegido las siguientes:

➤ *Encuesta*

Para la obtención de la información primaria se realizó una encuesta, de la cual se obtuvo importante información que permite determinar de forma clara y concisa aspectos del proyecto de investigación.

La encuesta se realizó los empleados con el objetivo de obtener información general de la cevichería y conseguir un panorama básico del local.

➤ *Entrevista*

Con la finalidad de obtener datos reales, la entrevista se le aplicó al propietario del negocio. Ha sido diseñada en base a las variables de estudio, tomando como referencia los puntos más relevantes.

➤ *Observación Directa*

La observación directa, constituyó una parte fundamental de las técnicas de investigación, se realizó al mismo tiempo que la encuestas, con el propósito de verificar la infraestructura del local, las instalaciones, equipos, funcionamiento, servicios y atención que presta su personal. Esta observación además nos permitió valorar el trabajo del personal y otros aspectos importantes para el presente trabajo investigativo.

➤ *Opinión de Expertos*

La opinión de expertos es un instrumento que me permitió evaluar la forma cómo lleva y maneja los costos la empresa matriz, percibiendo ideas que ayudará a este trabajo investigativo.

INFORMACIÓN SECUNDARIA

La información secundaria recabada en la elaboración del presente diagnóstico es la siguiente:

- a. Manuales
- b. Bibliografía
- c. Lincografía

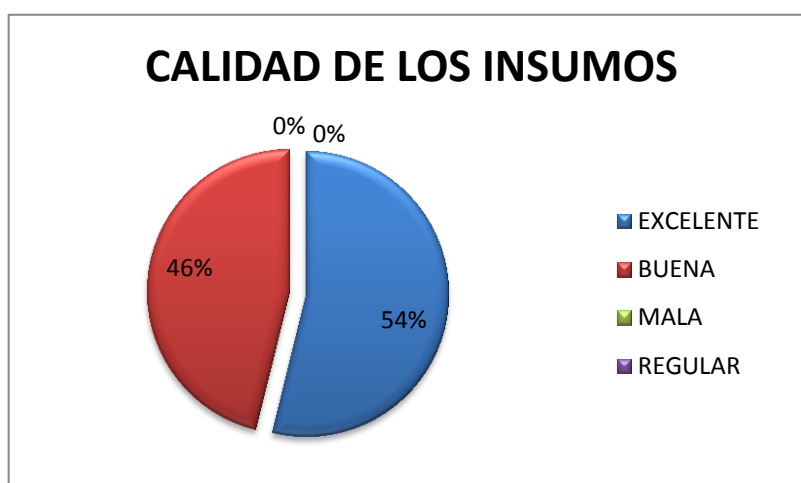
1.7 TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Los resultados obtenidos de la información recopilada son los siguientes:

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS Y TRABAJADORES DEL LOCAL DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI DE CARAPUNGO

Indicador: Insumos

- La calidad de los insumos con la cual se trabaja en este local es:



Fuente: Encuestas

Cuadro # 3

Autor: Santiago Becerra

Con referencia a los insumos o materia prima utilizada para elaborar los diferentes platos que solicita el consumidor, siete de los empleados piensan que la característica de la misma cumple con todas las exigencias de los clientes, es decir, es excelente, lo que ayuda a aumentar la credibilidad de la Cevichería, los seis trabajadores restantes dentro de las instalaciones opinan que la calidad de la materia prima es buena, se puede comentar que en su mayoría los empleados concuerdan en que bajo ningún parámetro se utiliza insumos de mala calidad, ya que de una u otra manera esto afectaría al prestigio y buen nombre al negocio y a la demanda de sus menús ofertados.

Indicador: Insumos

- Existe desperdicios de insumos:



Fuente: Encuestas

Cuadro # 4

Autor: Santiago Becerra

Como en todo restaurante de comidas existen desperdicios que pueden ser reutilizados, y en el caso de la cevichería no es la excepción; por ejemplo, la merma (desecho) del filete de pescado procesado para ceviches es utilizado como desayuno de los trabajadores. Así también el aceite quemado es vendido a una tercera persona. En ocasiones la cáscara de la concha, mejillón y almeja es regalada a individuos que se dedican hacer artesanías. Y por último las sobras de los platos consumidos por lo clientes son depositadas en tachos que servirán como comida para cerdos.

En sí se puede decir que en el local se procura aprovechar todos los subproductos que se generan como fruto de procesamiento de los mariscos, ayudando así al medio ambiente y por otro lado obteniendo ingresos extras.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Se considera preparado para realizar las funciones a usted asignadas?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 5

Autor: Santiago Becerra

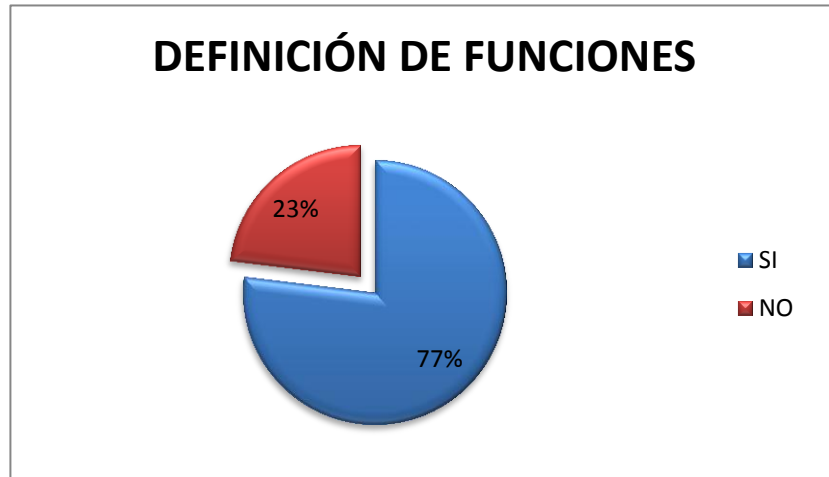
El personal que labora en el local de Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo se encuentra apto para realizar las funciones a ellos designadas, tan solo un empleado menciona que no se encuentra preparado ya que es ocasional y recién inicia sus funciones en el puesto a él asignado.

Para la cevichería es un muy buen soporte trabajar con personas que tengan claro lo que tienen que hacer, puesto que como franquicia deben mantener el prestigio y buen nombre que la cadena se ha ganado.

Además, desde un enfoque empresarial esto resulta muy bueno porque cada uno de los trabajadores está consciente de las funciones que debe realizar, lo cual permitirá brindar un buen servicio y producto a la clientela que visita el negocio.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Tiene bien definidas las funciones que debe cumplir?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 6

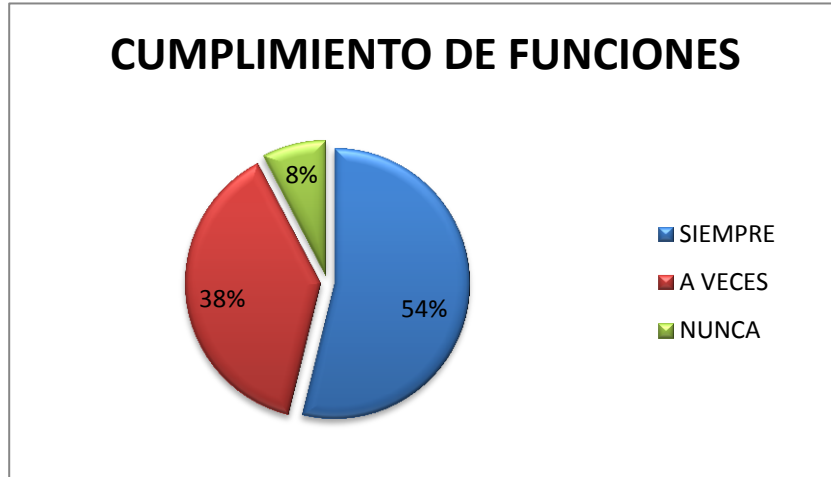
Autor: Santiago Becerra

La mayoría del personal encuestado conoce claramente las funciones que debe desempeñar en el cargo asignado.

Este aspecto es de mucha importancia ya que un trabajador que tiene bien definidas sus obligaciones, constituye para la empresa una gran ayuda, pues favorece para el buen funcionamiento del negocio. Es de gran utilidad que cada área productiva cuente con recursos tanto humanos como materiales y que todos estos se interrelacionen para la obtención de los resultados esperados por la gerencia para la obtención de sus objetivos.

Indicador: Mano de Obra

➤ ¿Se respetan las funciones a usted asignadas?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 7

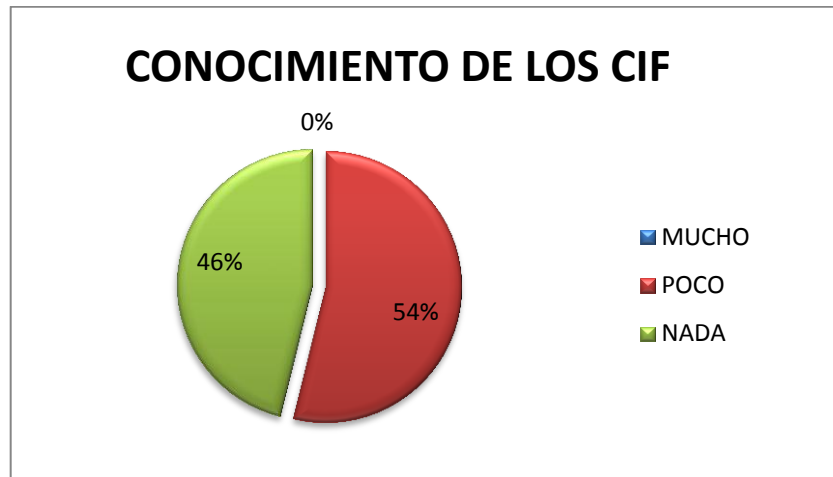
Autor: Santiago Becerra

De acuerdo a lo expresado por los trabajadores en su mayoría consideran que si se respetan las actividades a ellos asignadas pero en ocasiones todos deben hacer de todo y más aún cuando son las horas pico que los clientes van a servirse la deliciosa comida que se expende en la cevichería y así lograr satisfacerlos de la mejor manera.

En una Empresa en la que se respeten las funciones que cada empleado las debe realizar es una buena práctica administrativa ya que contribuye al cumplimiento de la misión y visión que tienen Los Cebiches de la Rumiñahui para cubrir los estándares propuestos como una de las cadenas más grandes que tiene el Ecuador.

Indicador: Costos Indirectos de fabricación (CIF)

- ¿Conoce usted cuáles son los CIF que se incurre en la elaboración de los menús?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 8

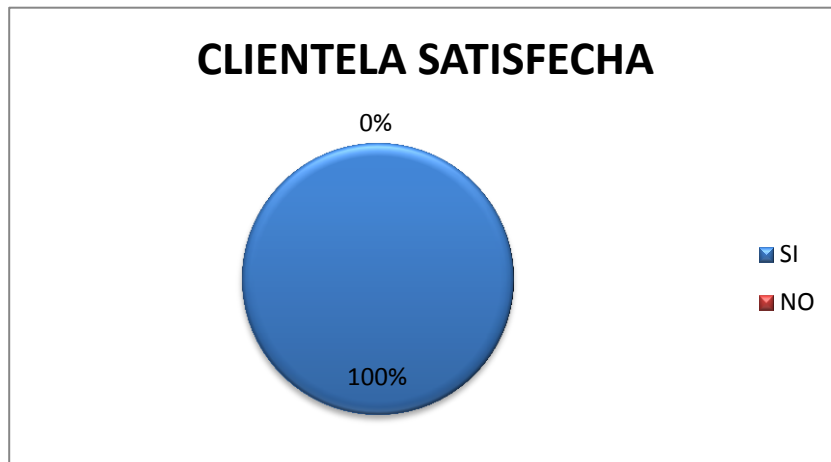
Autor: Santiago Becerra

Los costos indirectos de fabricación son rubros fabriles que intervienen en el procesamiento de los insumos y son un segmento importante que se debe considerar al momento de establecer los costos de producción de la cevichería, pero según la encuesta realizada en su mayoría los empleados ni siquiera conocen cuáles son los CIF incurridos en el local y algunos tienen una idea superficial de lo que son dichos costos.

Esto es una deficiencia que tiene el negocio puesto que no se conoce con exactitud el costo total que tiene cada plato y por ende no se sabe a ciencia cierta el nivel de rentabilidad generado.

Indicador: Producto

- ¿Cree usted que el cliente se encuentra satisfecho con la comida que ofrece Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 9

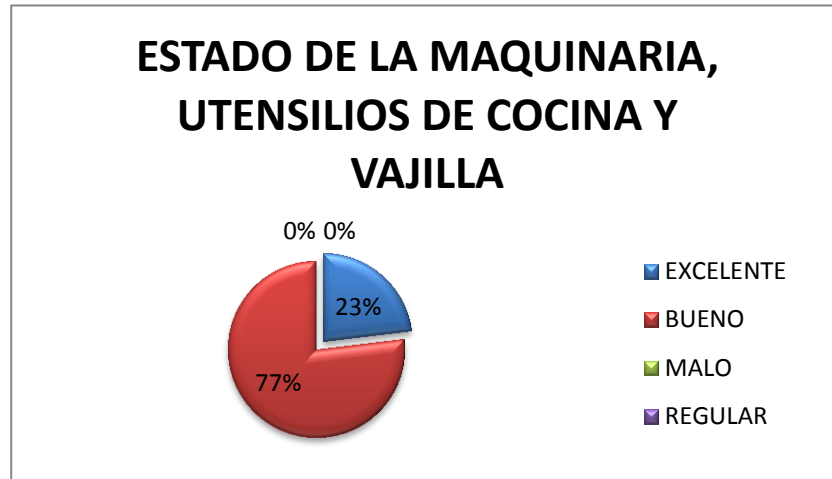
Autor: Santiago Becerra

Todos los empleados coinciden en que los clientes que se sirven los agradables menús preparados en la cevichería se encuentran satisfechos, ya que muchos de ellos vuelven y ya son clientes frecuentes.

En la actualidad, lograr la plena satisfacción del cliente es un requisito indispensable para mantenerse en la mente de los consumidores, puesto que como franquicia debe manejar los estándares tanto de calidad como de un buen servicio que ha ido ganado la cadena a nivel nacional y recientemente internacional. Esto es lo que hace exitosa a cualquier empresa.

Indicador: Activos Fijos

- El estado de la maquinaria, utensilios de cocina y vajilla es:



Fuente: Encuestas

Cuadro # 10

Autor: Santiago Becerra

Con respecto a las condiciones en las que se encuentra la maquinaria y los equipos que se usan en la Cevichería, la mayoría de los trabajadores opinan que se hallan en buen estado, y tres de ellos piensan que los equipos utilizados están excelentes para el uso, lo cual les permite realizar su trabajo de una mejor manera y brindarle al cliente un buen producto y servicio.

El buen funcionamiento de un negocio depende en gran parte de los instrumentos con los cuales se trabaja. Se podría decir que existe un conjunto de máquinas, equipos y utensilios de cocina en las condiciones apropiadas para que el negocio pueda brindar a sus clientes los productos necesarios. También es importante tomar en cuenta el desgaste de estas maquinarias y equipos, a través de los años, ya que este desgaste debe considerarse como parte del costo de ventas y es preciso determinar este rubro e incluirlo en los precios de venta.

Indicador: Experiencia del personal

- ¿Tiene experiencia en el puesto que ocupa en la cevichería?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 11

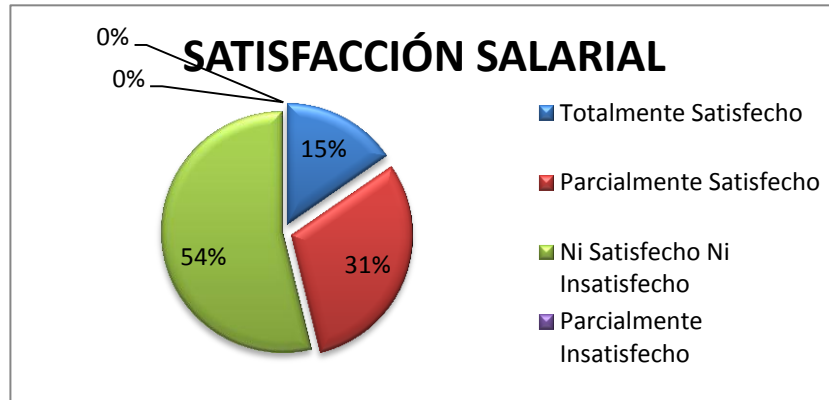
Autor: Santiago Becerra

La experiencia juega un papel importante en cualquier puesto de trabajo, ya que permite un buen desarrollo de las funciones designadas que realiza el individuo.

En la cevichería, la mayoría de los empleados cuenta con la experiencia necesaria para realizar su trabajo, lo cual es un punto positivo para el negocio y permitirá a la administración cumplir con los tiempos en el procesamiento y preparación de la comida de manera apropiada y así estar listos para atender a los clientes y satisfacerlos.

Indicador: Remuneración

- ¿Se siente satisfecho con la remuneración que percibe por su trabajo?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 12

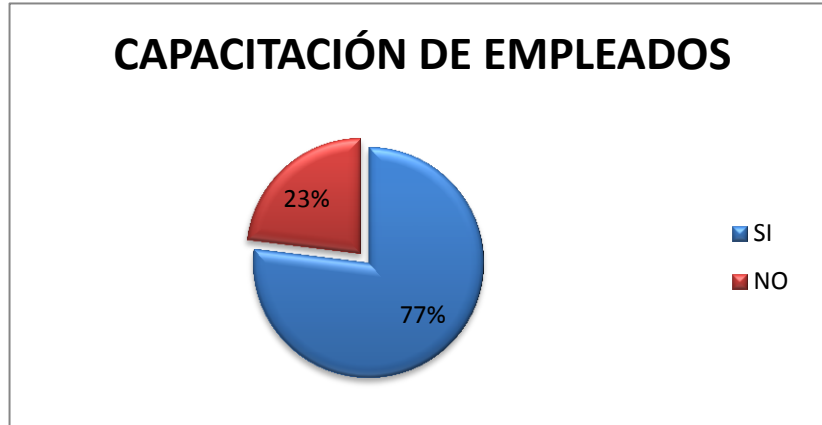
Autor: Santiago Becerra

La remuneración es la compensación económica que recibe un trabajador por los servicios prestados a una determinada empresa, y está destinada para la subsistencia del trabajador y de su familia. En otras palabras, constituye las recompensas de todo tipo que reciben los empleados por llevar a cabo las tareas que les han asignado.

En el local de Carapungo el personal manifiesta no estar ni satisfecho ni insatisfecho por el salario percibido, en su mayoría ellos ganan la remuneración básica unificada y algunos tienen bonificaciones adicionales por el puesto que ocupan. Esto permite que el trabajo se desarrolle normalmente.

Indicador: Preparación y Capacitación

- ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Encuestas

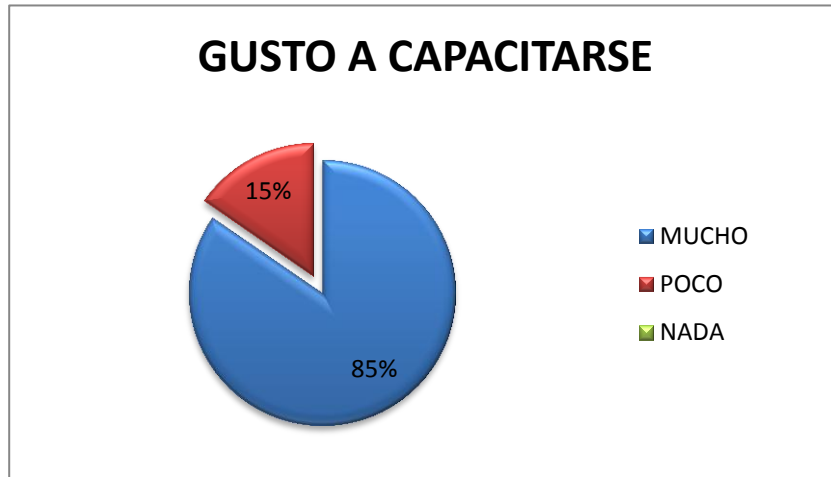
Cuadro # 13

Autor: Santiago Becerra

En cuanto a la capacitación, en su mayoría de los trabajadores han recibido el adiestramiento necesario para preparar los distintos platos que se ponen a disposición de los clientes y en las labores que desempeñan o que van a desempeñar definitivamente dentro de la Cevichería. Tan solo tres trabajadores no han recibido capacitaciones puesto que son nuevos y dos de ellos son eventuales. Con esto se demuestra que la administración ha demostrado que una persona capacitada tanto en el aspecto profesional como en el personal, constituye la mejor carta de presentación en una empresa y a la vez representa un valioso recurso.

Indicador: Preparación y Capacitación

➤ ¿Le gusta capacitarse?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 14

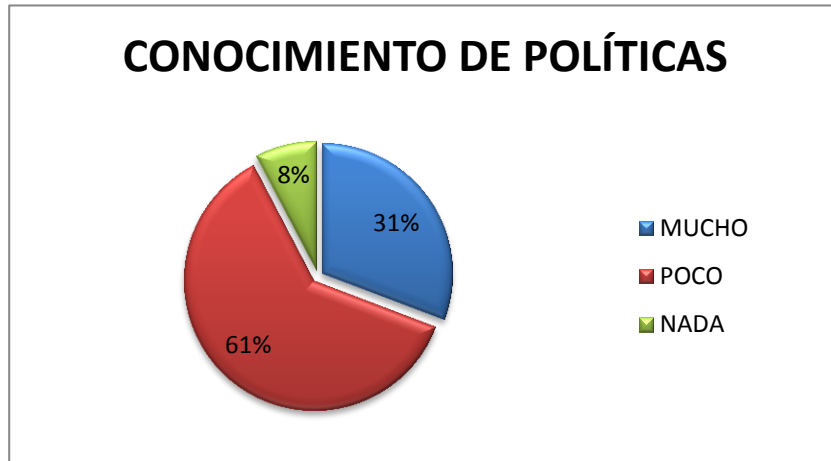
Autor: Santiago Becerra

Casi en su totalidad a los empleados de Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo les gusta asistir a las capacitaciones lo cual es positivo ya que el trabajador se sentirá motivado a aprender y por consiguiente el rendimiento será mucho mejor.

En la capacitación se puede hablar de generación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el cambio de actitudes, con el fin de incrementar la capacidad individual y colectiva para contribuir al cumplimiento de la misión institucional, a la mejor prestación de servicios a la clientela, al eficaz desempeño del cargo y al desarrollo personal integral.

Indicador: Establecimiento Políticas y Aplicación

➤ ¿Conoce las políticas existentes en la cevichería?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 15

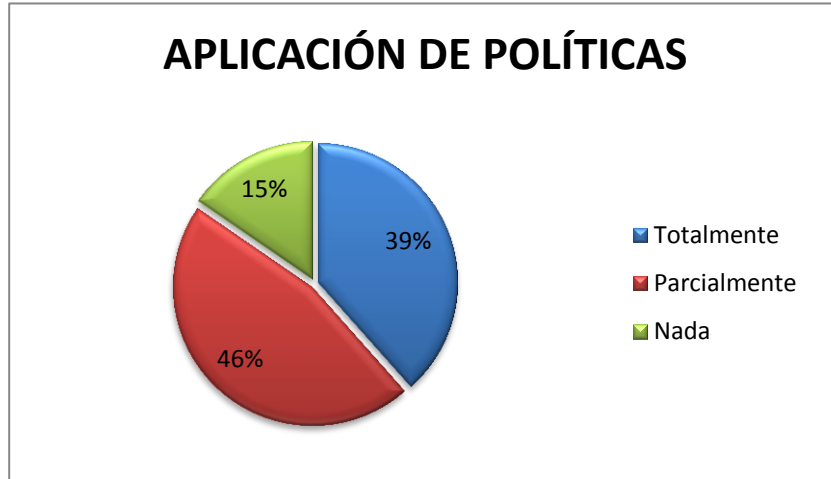
Autor: Santiago Becerra

De acuerdo a lo encuestado, el personal manifiesta conocer relativamente poco sobre las políticas que maneja la cevichería para determinar qué se va a hacer con el personal y cómo lograr un rendimiento de éste al 100%, siendo esto posible con una buena implantación y desarrollo de unas políticas acordes con el negocio.

Al realizar cualquier labor o actividad, es necesario definir pautas o políticas que serán implementadas con el fin de que el trabajo se desarrolle de la mejor manera y se alcancen los objetivos que se han trazado con antelación. Las políticas guían y trazan el camino para las acciones que se van a realizar y ayudan ante cualquier obstáculo que pueda presentarse.

Indicador: Establecimiento Políticas

- ¿Usted aplica las políticas establecidas por el local?



Fuente: Encuestas

Cuadro # 16

Autor: Santiago Becerra

Como consecuencia de no tener un buen conocimiento de las políticas, según la pregunta anterior, su aplicación también es parcial, lo cual genera un problema en cierta forma la administración en que sus dirigidos realicen actividades fuera de las permitidas en la empresa.

Dentro de la cevichería, las políticas son una orientación administrativa para impedir que los trabajadores realicen labores que no desean hacer, lo que acarrearía que no se cumplan a cabalidad todas las funciones que ya se han asignado con anterioridad. Además, no se alcanzarán tantos los objetivos empresariales como individuales.

*ENTREVISTA REALIZADA AL PROPIETARIO DEL LOCAL DE LOS
CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI DE CARAPUNGO*

Indicador: Insumos

- ¿Dónde adquiere los insumos para la elaboración de los menús?

Todo lo referente a la compra de insumos se las hace en el centro de acopio que tiene la matriz de Los Cebiches de la Rumiñahui y está ubicada en Quito.

Indicador: Insumos

- ¿Se realiza el control de calidad de la Insumos?

El control de calidad se lo realiza de manera exhaustiva en el bodega principal, básicamente el proceso de la cadena de frío no se interrumpe, lo que determina una eliminación del riesgo de daño del producto en el traslado de los mariscos.

Indicador: Insumos

- ¿Se seleccionan previamente proveedores para la adquisición de los mariscos?

El local tiene que acogerse a todos los insumos que envíe el centro de acopio puesto que como Franquicia en el contrato consta que la Empresa Matriz le proveerá de todos los materiales que requiera para el buen desarrollo de las actividades.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Cómo considera a su personal, un Costo o un Gasto y por qué?

Un costo, porque es la mano de obra directa que se necesita para la elaboración del menú antes de servir al público en general.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Se considera el costo de la mano de obra para determinar los costos de producción?

El entrevistado supo manifestar que sí.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Los empleados que laboran en su negocio son calificados para realizar sus funciones?

Claro que sí, todos pasan por un proceso de selección previa, cursos y pasantías para determinar si son aptos para trabajar en manipulación de alimentos, elaboración y preparación de menús, atención al cliente en el caso de cajeras y meseras y demás alternativas de reclutamiento de personal que lo realiza una empresa para toda la cadena de los Cebiches de la Rumiñahui con la finalidad de mantener un estándar en la selección del personal así como también en los procesos internos de los restaurantes.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Envía a sus empleados a capacitarse permanentemente?

Si, se aprovecha las opciones que maneja el Consejo Nacional de Capacitación y Formación de Profesionales del Ecuador a través del IESS y empresas expertas en Capacitación de personal en las diferentes áreas, tanto en el área administrativa como operativa.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Piensa que capacitar a sus trabajadores es incurrir en un gasto innecesario o es una inversión en beneficio de la cevichería?

Definitivamente se considera que es una inversión, que además sirve como incentivo para los empleados.

Indicador: Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

- ¿Conoce usted cuáles son los CIF que se incurre en la elaboración de los menús?

Realmente David Bastidas comenta conocer muy poco sobre los CIF que se ocasionan en la cevichería.

Indicador: Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

- ¿Considera que los costos incurridos en los CIF son significativos como para tomarlos en cuenta al momento de establecer los costos de cada plato que se expende en el negocio?

Se los considera significativos, todo en general que represente costo o gasto es importante determinar para determinar los costos de producción y poder tomar decisiones.

Indicador: MP, MO y CIF

- ¿En qué elemento del costo se invierte la mayor cantidad de recursos?

Básicamente en los elementos donde más se invierte es en la compra de materia prima y el pago de nómina; la primera que regularmente se realiza un pedido semanal y cuando se requiere; y la segunda se paga quincenalmente correspondiente al sueldo básico más bonificaciones de ley y horas extra.

Indicador: Producto

- ¿Cree usted que el cliente se encuentra satisfecho con la comida que ofrece Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo?

Por supuesto que sí, y como un indicador de eso es que algunos de los clientes ya son clientes frecuentes y visitan periódicamente al local para servirse los deliciosos menús que se ofrecen.

Indicador: Inventarios

- ¿Llevan un control exacto de sus inventarios?

Tan exacto no pero se manejan kárdex de la mayoría de productos.

Indicador: Procesos

- ¿Cuentan con un sistema contable de costos?

El Sr. Bastidas propietario de la Franquicia manifiesta que no cuentan con un sistema de costos específico para la Cevichería y que sería una buena idea implementarlo.

Indicador: Procesos

- ¿Qué sistemas computarizados para el funcionamiento del negocio les proporcionó la matriz?

Únicamente se ha proporcionado el sistema de facturación.

Indicador: Procesos

- ¿Existe un método que le permita conocer el costo de producción de los productos que se expenden en la Cevichería?

No se tiene ningún método que sirva para saber el costo de producción incurrido en un período determinado.

Indicador: Procesos

- ¿Cuáles fueron los costos y gastos totales que incurrió usted para que la franquicia de Los Cebiche de la Rumiñahui abra sus puertas a los clientes en Carapungo?

Los Costos y gastos que se realizó fueron: Derecho de llave o know how de la franquicia, compra de equipos, elaboración de cocinas y equipos de refrigeración, compra de muebles y mesas, obras civiles y adecuaciones del local, arriendo de local, entre otros.

Indicador: Procesos

- ¿Conoce el nivel rentabilidad de su negocio con respecto a la inversión que realizó?

Se conoce que el margen de rentabilidad es el 40%, pero realmente no se tiene un dato exacto puesto que no son tomados algunos rubros para determinar el costo de preparar un plato.

Indicador: Activos Fijos

- ¿Se considera en el costo del producto terminado el desgaste que sufren a las maquinarias, equipos y utensilios de cocina que se utilizan en la elaboración de los platos?

Las depreciaciones que sufren los activos fijos no son tomadas en cuenta al momento de establecer el precio.

Indicador: Establecimiento de Políticas

- ¿Cuenta el local con un manual de políticas y procedimientos para el normal funcionamiento del mismo?

Si, la Matriz entregó un manual de procedimientos al local.

Indicador: Establecimiento de Políticas

- ¿Poseen un manual de funciones para cada puesto de trabajo existente en la cevichería?

Si se tiene un manual de funciones para cada puesto de trabajo.

Indicador: Procesos

- ¿Estima necesario el diseño de un sistema para determinar el costo de los productos que se ofertan en la Cevichería?

Sí, porque si bien es cierto en breves rasgos se tiene un conocimiento de los márgenes de rentabilidad debido a los kardex y cálculos de diferencias entre compras e inventario final que pueden determinar el costo de venta final del local, pero no se tiene un costo pormenorizado de cada uno de los platos, y si sería importante tener este cálculo.

ENTREVISTA REALIZADA AL CONTADOR GENERAL DE LA MATRIZ DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

Indicador: Insumos

- ¿Se seleccionan previamente proveedores para la adquisición de los mariscos?

La matriz debe asegurarse que la materia prima que se adquiere sea de la mejor calidad, por ende si realiza una selección absoluta de sus proveedores con la finalidad de abastecerse de los mejores mariscos y enviar a todos los locales.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Cómo se considera al personal, un Costo o un Gasto y por qué?

Un costo, porque se tiene que recuperar en el precio final del bien, en tanto que el gasto es parte del movimiento operacional del negocio.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Se considera el costo de la mano de obra para determinar los costos de producción?

La mano de obra es un rubro que si es tomado en cuenta en el costo de producto procesado

Indicador: Mano de Obra

- ¿Los empleados que laboran en la cadena son calificados para realizar sus funciones?

Previamente reciben entrenamiento antes de iniciar sus labores para iniciarse en cualquier local.

Indicador: Mano de Obra

- ¿Se envía a los empleados a capacitarse permanentemente?

Si, se envía desde los mandos medios hacia abajo a cursos varios que tienen que ver con la atención al público y sobre la preparación de los productos.

Indicador: Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

- ¿Los costos indirectos de fabricación son tomados en cuenta para establecer el costo total del producto?

No. Lamentablemente no se hace así y solamente se ha considerado la materia prima directa para fijar un margen de utilidad y por ende un precio en base a un costo estimado.

Indicador: Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

- ¿Los costos incurridos en los CIF son significativos como para tomarlos en cuenta al momento de establecer los costos de cada plato que se expende en la cevichería?

En algunos casos pueden ser significativos, esto es, si la cevichería tiene o no local propio, si deprecia su local propio, el tamaño del negocio entonces generará más costos indirectos, incluyendo personal administrativo. Lo significativo de esto está en relación directa al tamaño de su local y al monto de ventas. Sin embargo, estimo que lo correcto es considerar siempre a los costos indirectos para determinar el costo final y trabajar con un precio real y una utilidad real.

Indicador: MP, MO y CIF

- ¿En qué elemento del costo se invierte la mayor cantidad de recursos?

El elemento en el que más se invierte es en la materia prima a ser utilizada en el procesamiento de los menús.

Indicador: Inventarios

- ¿Cómo lleva el control de los inventarios?

Control permanente de inventarios con su respectivo kardex.

Indicador: Procesos

- ¿Cuentan con un sistema contable de costos?

Hasta la fecha de lo que se conoce ningún local ni franquiciado cuenta con un sistema de costos.

Indicador: Procesos

- ¿Qué sistemas computarizados proporciona la matriz a sus franquicias?

No proporciona ningún sistema computarizado, apenas solo el sistema para facturar.

Indicador: Procesos

- ¿Estos sistemas proporcionados tienen un costo adicional o se encuentran incluidos al momento en que una persona desea adquirir una franquicia de esta prestigiosa cadena?

Como se mencionó anteriormente, no se proporcionan sistemas computarizados.

Indicador: Procesos

- ¿Existe un método que le permita conocer el costo de producción de los productos que se expenden en la Cevichería?

Sí, en base al costo promedio de la materia prima directa o sea los precios de bodega que para los locales son el costo de MP.

Indicador: Procesos

- ¿Se conoce el nivel rentabilidad de una franquicia?

No se conoce a ciencia cierta, pero se estima en un rango del 20 a 30 por ciento, dependiendo de la ubicación y el tamaño que tenga el local.

Indicador: Activos Fijos

- ¿Se considera en el costo del producto terminado el desgaste que sufren a las maquinarias, equipos y utensilios de cocina que se utilizan en la elaboración de los platos?

No se considera ninguno de esos rubros.

Indicador: Establecimiento de Políticas

- ¿La matriz cuenta con un manual de políticas y procedimientos para el normal funcionamiento del mismo?

Existe un manual de procedimientos, el cual se proporciona a cada local existente.

Indicador: Establecimiento de Políticas

- ¿Poseen un manual de funciones para cada puesto de trabajo existente en la cevichería?

Se tiene para cada puesto de trabajo y de igual forma es extendido a cada local de Los Cebiches de la Rumiñahui.

Indicador: Procesos

- ¿Estima necesario el diseño de un sistema para determinar el costo de los productos que se ofertan en todos locales y franquicias de Los Cebiches de la Rumiñahui?

Sí, siempre ha creído necesario que cada local controle sus costos primarios en base al manejo de sus recetas desde el momento mismo de la venta, con un descargue automático del sistema de inventarios y que por ende facilite el control de los mismos. Sería más fácil aplicar los costos indirectos de manera proporcional a las ventas y finalmente absorberlos en el precio final.

1.8 CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• El Personal que labora en la Cevichería en la parte operativa es Polifuncional y tienen bien definidas sus funciones.• Los empleados del local son capacitados en las áreas que ellos realizan sus actividades.• La materia prima con la que elaboran los platos en la Cevichería es de excelente calidad.• Las condiciones en las que se encuentra la maquinaria y los equipos es buena.• Poseen un manual de políticas, así como también de funciones para cada puesto de trabajo.• Los desechos de los insumos son aprovechados.	<ul style="list-style-type: none">• En el Ecuador Los Cebiches de la Rumiñahui es la primera cadena de comida del mar, logrando tener un reconocimiento a nivel nacional.• Como franquicia recibe apoyo y asesoramiento permanente de la Empresa Matriz.• Siendo franquicia se reduce el riesgo de comenzar un negocio desde cero, y se tendría un mercado seguro.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • El negocio no cuenta con un sistema contable de costos, lo cual no le permite conocer con exactitud sus costos. • Los precios de venta se fijan directamente en la Empresa Matriz de LCR. • No disponen de un control sobre sus inventarios lo que ocasionaría a pérdida de los mismos. • No conocen con exactitud la rentabilidad del negocio como franquicia. • Los CIF incurridos en la elaboración de los menús no son tomados en cuenta para establecer el costo de producción de cada plato. • Un control inadecuado de los costos. 	<ul style="list-style-type: none"> • La competencia existente por el sector. • Los productos sustituibles al consumo de mariscos. • Existe temporadas en las cuales no se pueden consumir ciertos mariscos. • Incremento del precio de los insumos por causa de la inflación.

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 17

1.9 CRUCES ESTRATÉGICOS

FORTALEZAS – OPORTUNIDADES

- Dentro de los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo se utiliza materia prima de calidad, los empleados tienen la capacitación necesaria para preparar los platos, sumado a reconocimiento que tiene la franquicia a nivel nacional, contribuye a obtener la confianza de los consumidores y con ello asegurar el posicionamiento en el mercado.
- El personal capacitado en los puestos de trabajo asignados conjuntamente con el apoyo y asesoramiento que recibe por parte de la Matriz, hacen que los clientes se identifique con el local y brindan a la administración la seguridad de continuar con su gestión empresarial.

FORTALEZAS – AMENAZAS

- Aunque la cevichería cuenta con materia prima de calidad existe temporadas en las que no se puede consumir ciertos mariscos, como por ejemplo en la temporada de veda de concha o de cangrejo donde no se puede consumirlos, el local debería promocionar con mayor énfasis aquellos platos que si se pueden vender.
- Debido a las temporadas en las cuales es imposible consumir ciertos productos, algunos consumidores optan por sustituir el marisco con otros productos similares por lo que sería necesario poner mayor importancia en la publicidad mediante volantes y promociones.

DEBILIDADES – OPORTUNIDADES

- A pesar de que el negocio no cuenta con un sistema de costos propio, el apoyo que reciben de la Matriz es muy significativo para poder establecer un precio de venta justo.

- Si bien no se conoce con exactitud el margen de rentabilidad que genera el negocio, se tiene menos riesgo de una pérdida puesto que el buen nombre y la marca reconocida, hacen posible que la inversión sea menos peligrosa.

DEBILIDADES – AMENAZAS

- En cualquier negocio, el principal objetivo es la de obtener una utilidad. Cuando no se cuenta con un método que permita el establecimiento exacto de este dato, dificulta a la administración en la toma de decisiones.
- La falta de control en los inventarios contribuye una falencia que desemboca en un problema como es la incapacidad para determinar de forma precisa los costos de producción.

1.10 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO

Realizado el diagnóstico en el local de los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo se ha llegado a la conclusión que al no poseer un sistema de costos que permita controlar los diversos recursos que forman parte en la preparación de los diferentes menús que se ofertan a los consumidores, constituye una falencia importante ya que no se puede establecer los costos de producción exactamente.

Entre otra de las falencias que tiene este negocio es el no tomar en cuenta los costos indirectos de fabricación que tienen mucha incidencia en el establecimientos de los costos totales. Finalmente, el propietario no conoce el nivel de rentabilidad exacto que genera la Cevichería con respecto a la inversión realizada. Por lo antes expuesto se crea la necesidad de establecer los costos de producción y se plantea el **DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS PARA LA FRANQUICIA DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI UBICADO EN EL SECTOR DE CARAPUNGO DE LA CIUDAD DE QUITO**, garantizando un buen control, optimización de recursos y establecimiento de la utilidad neta que proporciona la preparación y expendio de mariscos.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 DISEÑO

DEFINICIÓN

MONTERO, Susana (2005), pág.9 manifiesta: “El diseño consiste en convertir una especificación de lo que el producto debe hacer en una propuesta, mas o menos formal, de cómo debe hacerlo. Durante el diseño se va a especificar, en consecuencia, aspectos como: cómo se va a estructurar la información, cómo se va a presentar la información al usuario, cómo funciona la aplicación”.

PIATTINI, Mario (2007), pág.15 indica: “El diseño es una idea que se lleva a cabo a partir de una forma renovada de ver el mundo y una buena manera de interpretar las necesidades que se presenta. El diseño siempre es una propuesta estética, sensorial y funcional”.

Las definiciones anteriores se han tomado como referencia debido a sus aportes en la concepción de lo que significa el diseño; así Montero establece que consiste en convertir una especificación de lo que el producto debe hacer en una propuesta; por otro lado, Piattini indica que es una idea que se lleva a cabo a partir de una forma renovada de ver el mundo. Con lo expuesto se puede llegar a comprender de mejor forma el sentido de Diseño, para lo cual se aporta con una definición:

El Diseño es una representación gráfica que necesita de creatividad para producir un nuevo objeto para uso humano que debe contener requisitos técnicos sociales y económicos que permitan mejorar los procesos en las actividades.

FASES DEL DISEÑO

➤ Observar y analizar

El medio en el cual se desenvuelve el ser humano, descubriendo alguna necesidad.

➤ **Planear y proyectar**

Proponiendo un modo de solucionar esta necesidad, por medio de planos y maquetas, tratando de descubrir la posibilidad y viabilidad de la(s) solución(es).

➤ **Construir y ejecutar**

Llevando a la vida real la idea inicial, por medio de materiales y procesos productivos.

Estos tres actos, se van haciendo uno tras otro, y a veces continuamente. Algunos teóricos del diseño no ven una jerarquización tan clara, ya que estos actos aparecen una y otra vez en el proceso de diseño.

Hoy por hoy, y debido al mejoramiento del trabajo del diseñador (gracias a mejores procesos de producción y recursos informáticos), podemos destacar otro acto fundamental en el proceso:

➤ **Evaluar**

Es necesario saber cuando el diseño está finalizado.

Diseñar como acto cultural implica conocer criterios de diseño como presentación, producción, significación, socialización, costos, mercadeo, entre otros. Estos criterios son innumerables, pero son contables a medida que el encargo aparece y se define.

DISEÑO DE SISTEMAS

DEFINICIÓN

PIATTINI, Mario (2007), pág.29 dice: “El Diseño de Sistemas se ocupa de desarrollar las directrices propuestas durante el análisis en función de aquella configuración que tenga más posibilidades de satisfacer los objetivos planteados”.

www.monografias.com (2010) indica: “El Diseño de Sistemas se define al proceso de aplicar ciertas técnicas y principios con el propósito de definir un

dispositivo, un proceso o un Sistema, con suficientes detalles como para permitir su interpretación y realización física”.

GAMMA, Erich (2005), pág.21 afirma: “Es el arte de definir la arquitectura, hardware y software, componentes, módulos y datos de un sistema de cómputo para satisfacer ciertos requerimientos”.

Las definiciones expuestas son un aporte de lo que significa el diseño de sistemas; así Piattini define que es desarrollar las directrices propuestas durante el análisis; por otro lado, monografias.com indica que es al proceso de aplicar ciertas técnicas y principios con el propósito de definir un dispositivo, mientras que Gamma relata que es el arte de definir la arquitectura, hardware y software, componentes, módulos y datos de un sistema de cómputo. Con lo anteriormente explicado, he llegado a la conclusión de que el Diseño de Sistemas es:

El Diseño de un Sistema es el arte de aplicar técnicas, procesos y procedimientos para resolver un determinado problema, y que al mismo tiempo se tenga las posibilidades de satisfacer los objetivos propuestos para tener una solución esperada.

2.2 COSTOS

DEFINICIÓN

ZAPATA, Pedro (2007), pág.9 indica: “El Costo se entenderá como el valor monetario que se invierte en elementos materiales, fuerza laboral necesaria y demás insumos requeridos para fabricar bienes o sus partes y procesos o para generar servicios o productos intangibles, cuya presencia beneficiosa es incuestionable”.

CHILQUINGA, Manuel (2007), pág.9 manifiesta: “Es el conjunto de valores en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable”.

Las conceptualizaciones anteriores en cuanto a la concepción de lo que significa costos; Zapata manifiesta que es el valor monetario que se invierte en elementos

materiales, fuerza laboral necesaria y demás insumos requeridos para fabricar bienes; asimismo Chilinga dice que es el conjunto de valores en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. Con lo expuesto se puede establecer que:

Los Costos son los recursos que se entregan o a los que se renuncian para alcanzar el objetivo de obtener un producto terminado, en condiciones de ser distribuido al público en general.

CLASIFICACIÓN DEL COSTO

➤ Por el Alcance

a) Totales

Inversión realizada en materiales, fuerza laboral y otros servicios e insumos para producir un lote o grupo de bienes o prestar un servicio.

b) Unitarios

Se obtiene al dividir los costos totales entre el número de unidades fabricados.

➤ Por la Identidad

a) Directos

Aquellos que pueden ser fácil, precisa o inequívocamente asignados o vinculados con un producto, un servicio o sus procesos o sus características.

b) Indirectos

Aquellos que tienen cierto grado de dificultad para asignarlos con precisión y por tanto, conviene tratarlos como indirectos a fin de evitar confusiones y asignaciones injustas.

➤ **Por su Función**

a) Costos de Producción

Son los que se generan en el proceso de transformar materias primas en productos elaborados: materia prima, mano de obra directa y cargos indirectos.

➤ **Por el producto en que se llevan al Estado de Resultados**

a) Costos del producto o Inventariables

Están relacionados con la función de producción. Se incorpora a los inventarios de materias primas, producción en proceso y artículos terminados y se reflejan como activo dentro del balance general.

➤ **Por su grado de Variabilidad**

a) Costos Fijos

Son los costos que permanecen constantes dentro de un período determinado, independientemente de los cambios en el volumen de las operaciones realizadas.

b) Costos Variables

Aquellos cuya magnitud cambia en razón directa del volumen de las operaciones realizadas.

c) Costos Semifijos

Los que tienen elementos tanto fijos como variables.

➤ **Por el Momento en que se determinan**

a) Costos Históricos

Se determinan después de la conclusión del período de costos.

b) **Costos Predeterminados**

Se determinan con anticipación al período en que se generan los costos o durante el transcurso del mismo.

ELEMENTOS DEL COSTO

➤ **Materias prima**

Todos aquellos elementos físicos que es imprescindible consumir durante el proceso de elaboración de un producto, de sus accesorios y de su envase. Esto con la condición de que el consumo del insumo debe guardar relación proporcional con la cantidad de unidades producidas.

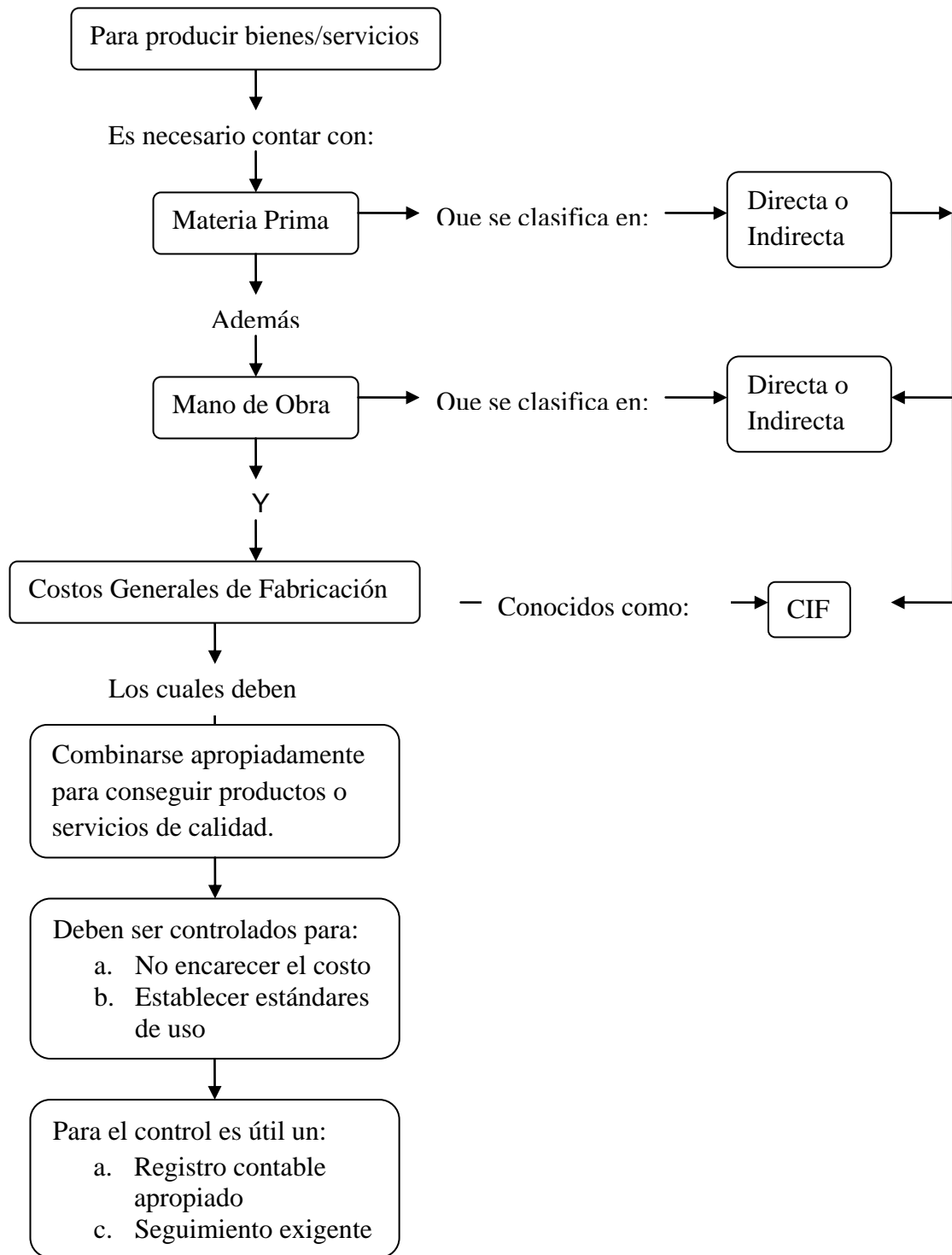
➤ **Mano de Obra**

Se la conoce también como trabajo directo, es la mano de obra necesaria para la confección de un artículo y cuyos valores por salarios de les puede aplicar sin equivocaciones a una unidad de producción identificada.

➤ **Costos Indirectos de Fabricación**

Son todos los costos en que necesita incurrir un centro para el logro de costos, salvo casos de excepción, son de asignación indirecta, por lo tanto precisa de distribución.

Cuadro de los Elementos del Costo



Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Figura # 1

2.3 CONTABILIDAD DE COSTOS

DEFINICIÓN

ZAPATA, Pedro (2007), pág.19 manifiesta: “Contabilidad de Costos es la técnica que utiliza métodos y procedimientos apropiados para registrar, resumir e interpretar las operaciones relacionadas con los costos que se requieren para elaborar un artículo, prestar un servicio, o los procesos y actividades que fueran inherentes a su producción”.

CHILQUINGA, Manuel (2007), pág.5 afirma: “Es un sistema especial, cuyo objetivo principal es proporcionar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio. Se encarga de la acumulación y del análisis de la información para uso interno de los gerentes en la planeación, control y la toma de decisiones”.

HARGADON, Bernard (1974), pág.1 dice: “La contabilidad de costos es una parte especializada de la contabilidad general de una empresa industrial. La manipulación de los costos de producción para la determinación del costo unitario de los productos fabricados es lo suficiente extensa como para justificar un subsistema dentro del sistema contable general”.

Tomando en cuenta las contribuciones en relación a la Contabilidad de Costos, han sido seleccionadas las definiciones anteriores; así Zapata dice es la técnica que utiliza métodos y procedimientos apropiados para registrar, resumir e interpretar las operaciones relacionadas con los costos que se requieren para elaborar un artículo; por otra, parte Chiliquinga manifiesta que es un sistema especial, cuyo objetivo principal es proporcionar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio; y, finalmente Hargadon expone que es una parte especializada de la contabilidad general de una empresa industrial. Con el análisis de los anteriores puntos de vista de los distintos autores, se puede expresar que la Contabilidad de Costos es:

Aquella que se aplica en las empresas industriales o en aquellas que se dedican a la transformación de un producto cuya función es dar informes

sobre la asignación de los costos a los productos fabricados y comparar con los ingresos resultantes de su venta.

CARACTERÍSTICAS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS

- Es una rama o fase de la contabilidad general que sintetiza y registra los costos.
- Obtención de información referente al costo unitario del producto o lote de artículos.
- Control de los tres elementos del costo para producir un artículo.
- Registra, clasifica, resume y presenta únicamente las operaciones pasadas o futuras necesarias para determinar lo que cuesta adquirir, explotar, producir y vender un artículo o servicio.
- La contabilidad de costos sirve para contribuir al costo de las operaciones y facilita la toma de decisiones.
- Expresa de forma clara la información que la empresa requiere convirtiéndose en una herramienta fundamental para la consolidación de las entidades.

FINALIDAD DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS

- Calcular el costo unitario real del producto terminado.
- Reducción de Costos.
- Determinar precios de venta.
- Controlar los inventarios.
- Establecer un control para cada rubro del costo.
- Evaluación de inventarios y cálculo de actividades.
- Conocer la importancia de cada uno de los elementos del costo, lo que permitirá tomar decisiones acertadas.
- Fijación de políticas de planeación a largo plazo.
- Aumentar o disminuir la línea de fabricación.
- Determinar el costo de los inventarios de productos fabricados tanto unitario como global, con miras a la presentación del Balance General.

- Determinar el costo de los productos vendidos, con el fin de poder calcular la utilidad o pérdida en el período respectivo y poder preparar el Estado de Rentas y Gastos.
- Dotar a la gerencia de una herramienta útil para la planeación y el control sistemático de los costos de producción.
- Suministrar información para la valuación de los inventarios y la determinación de los resultados.
- Suministrar información para el planeamiento y control de las operaciones de las empresas.
- Suministrar información para la obtención de costos destinados a la dirección para la toma de decisiones.

CICLO CONTABLE

PROCESO

El registro de las operaciones del proceso productivo de transformación debe seguir una secuencia que se conoce en la contabilidad financiera, como proceso contable; es así que deben ser:

➤ **Jornalización o Registro Original**

Acto de registrar las transacciones por primera vez en libros adecuados, mediante la forma de asiento contable y conforme vayan ocurriendo las actividades.

Asiento contable es la fórmula técnica de anotación de las transacciones, bajo el principio de partida doble.

Todo asiento contiene: Número, fecha, cuenta o cuentas deudoras y el valor afectado, cuenta o cuentas acreedoras y el valor afectado y explicación del asiento y el comprobante que origina la journalización.

➤ **Mayorización**

Acción de trasladar sistemáticamente y de manera clasificada los valores que se encuentran journalizados, respetando la ubicación de las cifras de tal manera que

si un valor está en el debe, pasará al debe de la cuenta correspondiente. Mayorización quiere decir pasar al Libro Mayor. Éste es el segundo registro principal que se mantiene por cada cuenta, según sea el caso, con el propósito de conocer su movimiento y saldo en forma particular.

➤ **Comprobación**

Se aconseja verificar continuamente el cumplimiento del concepto de partida doble y otros relacionados con la valuación, consistencia, etc.; para esto será necesario elaborar un balance de comprobación, el cual se prepara con los saldos de las diferentes cuentas del Libro Mayor principal. Conseguir en este balance que los saldos deudores se equiparen a los acreedores constituye un avance significativo; sin embargo, es en este preciso instante cuando el criterio y conocimiento del contador es de evidenciar, ya que es el momento de analizar y comprobar la precisión y actualidad de los saldos”.

➤ **Presentadas en uno de los Estados Financieros**

Como en todo proceso, se debe generar un producto relevante, que son los Estados o Informes Contables cuyas características de calidad y oportunidad deben ser evidentes a fin de justificar la presencia como fuente información.

En toda entidad industrial o de servicios, se deben preparar por lo menos los siguientes informes básicos: Estado del Costo de Producción y Ventas o Servicios Prestados, Estado de Pérdidas y Ganancias, Balance General y Estado de Flujo del Efectivo.

2.4 SISTEMAS DE COSTOS

SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN

DEFINICIÓN

GÓMEZ, Oscar (2005), pág.4 afirma: “Los costos por órdenes de fabricación son propios de las empresas que elaboran sus productos con base en órdenes de producción o pedido de los clientes. Dentro de estos costos, a manera de

subdivisión, se encuentran los costos por clases, que se utilizan especialmente en las grandes fundiciones de hierro, y que consisten en juntar varias órdenes de fabricación de artículos de especificaciones similares en un ciclo de producción”.

CHILQUINGA, Manuel (2007), pág.67 dice: “Este sistema conocido también con los nombres de costos por órdenes de fabricación, por lotes de trabajo o por pedidos de los clientes, básicamente funciona así: La fabricación de un lote de productos iguales tiene su origen normalmente en la orden de producción. En algunos casos un pedido puede originar varias órdenes de producción, por tanto los costos se acumularán por cada orden de producción y por separado”.

www.gestiopolis.com (2010) manifiesta: “El sistema de costeo por órdenes de trabajo es aplicable a aquellas empresas manufactureras que producen de acuerdo a especificaciones del cliente. Las empresas que normalmente utilizan el sistema de costeo por órdenes de trabajo son: constructoras, productoras de videos publicitarios, mueblerías, imprentas, cartoneras, plásticos, maquila, zapatería, entre otros. En este sistema es importante llevar un estricto control de las órdenes que se someten a proceso a través de numeración asignada a cada una de ellas y controlar el costo primo (MD y MOD) por medio de remisiones de bodega al departamento de producción y boleta de trabajo para cada orden de producción”.

Las definiciones expuestas nos dan a conocer lo que es el Sistema de Costos por Órdenes de Producción; así Gómez manifiesta que son propios de las empresas que elaboran sus productos con base en órdenes de producción o pedido de los clientes; asimismo Chiliquinga expresa que es la fabricación de un lote de productos iguales que tiene su origen normalmente en la orden de producción, y gestiopolis.com indica que es aplicable a aquellas empresas manufactureras que producen de acuerdo a especificaciones del cliente. Con lo antes mencionado, se propone una definición:

El Sistema de Costos por Órdenes de Producción es aquel que es utilizado por empresas o negocios donde elaboran sus productos bajo los detalles que ordena el cliente, en este sistema se lleva un control de las órdenes que se producen mediante instrumentos como la hoja de costos donde se registra todos los costos incurridos.

➤ **La Orden de Producción**

El jefe de producción emite este formulario que pone en función a las demás unidades de la organización de la fábrica para dar comienzo a la producción. Debe contener de manera general y concreta la información para la concreta ejecución de las tareas hasta obtener el producto deseado, fijándose las normas de acción y responsabilidades de cada área productora.

Orden de Producción No.	
Departamento:	Cliente:
Artículo:	Fecha Inicio:
Cantidad:	Fecha Terminación:
ESPECIFICACIONES	
Elaborado por:	Fecha:
Aprobado por:	Fecha:

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 18

En este documento contable se registra individualmente los costos de cada orden, pero simultáneamente se registran en forma colectiva los datos en las cuentas del Mayor “Producción en Proceso”.

HOJA DE COSTOS									
PARA:				ORDEN PRODUCCIÓN N°:					
ARTÍCULO:				FECHA DE INICIACIÓN:					
CANTIDAD:				FECHA DE TERMINACIÓN:					
MATERIAL PRIMA DIRECTA				MANO DE OBRA DIRECTA			COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		
Fecha	Art.	Cant.	VALOR	Fecha	Hora	Valor	Fecha	Concepto	Valor
TOTAL				TOTAL			TOTAL		
RESUMEN:									
MPD:				COSTO TOTAL:					
MOD:				COSTO UNITARIO:					
CIF:									

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 19

➤ **Tratamiento de la Materia Prima O Materiales**

El documento básico que comprueba la adquisición de los materiales es la factura del vendedor, el mismo que se refuerza con un documento interno de la empresa denominado “Nota de Recepción de Materiales”.

Otro documento contable que, como se ha dicho, se emplea para trasladar materiales de la bodega hasta los procesos de transformación es la “Nota de Requisición”. Sirve también para registrar en los diarios de contabilidad este movimiento, debitando a la cuenta “Productos en Proceso” y acreditando la cuenta “Materia Prima”.

➤ **Tratamiento de da Mano de Obra**

Para establecer el costo de la mano de obra es necesario seguir dos procedimientos complementarios. En primer lugar, con las tarjetas de reloj de cada uno de los obreros se elabora la nómina de la semana que sirve de base para el pago de los salarios y cuyo valor se carga a la cuenta “Mano de Obra”.

Pero como las de reloj no indican el trabajo desarrollado por los obreros durante el tiempo que estuvieron en la fábrica es necesario elaborar un informe detallado de las labores diarias desempeñadas por cada trabajador.

La contabilización en los mayores se hará cargándose en la cuenta “Productos en Proceso” y acreditándose a “Mano de Obra”.

➤ **Tratamiento de los Costos Indirectos**

La cuenta “Costos Indirectos” que registra los valores reales y tiene n saldo deudor se mantiene por fines estadísticos. La cuenta que efectivamente se emplea es la llamada “Costos Indirectos Aplicados” cuyo saldo es acreedor generalmente.

➤ **Asientos Tipo**

Resumiendo los asientos que se deben hacer en el diario general, por los costos de trabajo en proceso, son de la forma que se presentan a continuación:

a) Materiales

Productos en Proceso	xxx	
Materia Prima		Xxx

b) Mano de Obra

Productos en Proceso	xxx	
Mano de Obra		Xxx

c) Costos indirectos de Fabricación

Productos en Proceso	xxx	
CIF- Aplicados		Xxx

SISTEMA DE COSTOS POR PROCESOS

DEFINICIÓN

GÓMEZ, Oscar (2005), pág.4 dice: “Utilizados en empresas de producción masiva y continua de artículos similares, en donde los costos de los productos se averiguan por período de tiempo”.

www.monografías.com (2010) indica: “El costo por procesos es un sistema de acumulación, registro y control de costos de producción por departamentos o centros de costos”.

Las definiciones mencionadas nos muestran en qué consiste el Sistema de Costos por procesos; Gómez dice que son utilizados en empresas de producción masiva y continua de artículos similares; mientras que en monografías.com nos indica que es un sistema de acumulación, registro y control de costos de producción por departamentos o centros de costos. Una vez analizadas dichas ilustraciones se puede establecer que:

El Sistema de Costos por Procesos es utilizado en empresas que fabrican productos similares, en los cuales deben cruzar por diferentes departamentos

hasta llegar al producto elaborado y se costeará por departamento o centro de costos.

CARACTERÍSTICAS DE UN SISTEMA DE COSTOS POR PROCESOS.

- Apto para las empresas que producen en serie.
- El objeto del costo lo constituyen las fases por donde transita el producto o servicio.
- Los elementos del costo serán directos y generales a la fase productiva, o procesos.
- Inicia a partir de un programa de producción semanal, quincenal, mensual o trimestral, según sea el caso.
- Los costos se determinan por períodos regulares.
- Se deben preparar informes de cantidades y de costos por cada fase.
- Funciona con costos históricos, con costos predeterminados o con ambos a la vez.
- Los costos se acumulan y registran por departamentos o centros de costos.
- Cada departamento tiene su propia cuenta de trabajo en proceso en el libro mayor.
- Las unidades equivalentes se usan para determinar el trabajo en proceso en términos de las unidades terminadas al fin de un período.
- Las unidades terminadas y sus correspondientes costos se transfieren al siguiente departamento o artículos terminados.
- Los costos materiales, mano de obra e indirectos de fabricación producidos en cada departamento se cargan a cuentas separadas de trabajo en proceso.

OBJETIVOS DE UN SISTEMA DE COSTOS

- Explicar el tratamiento contable de pérdidas normales y anormales.
- Determinar la pérdida normal y anormal y las cuentas anormales de ganancia cuando no hay cierre de trabajo en proceso.
- Calcular el valor del trabajo en curso. Completar la producción y la pérdida anormal usando promedio ponderado y Primero en Entrar Primero en Salir (PEPS).

- Reconocer que las pérdidas normales deberían cargarse únicamente sobre el monto de unidades que han pasado el punto de inspección.
- Determinar diferencias entre los costos por unidad necesarios para la valorización de existencias, toma de decisiones y el reporte de desempeño para el control de costos.

DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS POR PROCESOS

Para implantar y mantener un sistema de costos por procesos se deben ejecutar varias actividades de carácter estructural y operacional que se describen a continuación:

- a) Actividades Estructurales Iniciales.
- b) Actividades Operacionales antes de los períodos.
- c) Actividades durante el período.
- d) Actividades al final del período.

➤ Tratamiento de los Materiales

En el sistema de costos por procesos no se requiere separar los materiales directos e indirectos, pues el uso de los mismos se contabiliza como materiales usados, No se utiliza la hoja de requisición de materiales. Pero sí, el informe de consumo de materiales.

Las compras de materia prima deben responder a una planificación factible y práctica. La evidencia de las compras son las facturas y notas de ingreso a la respectiva bodega.

El almacenamiento o custodio corresponde al bodeguero, quien agrupará y ordenará los materiales.

Los despachos serán continuos dada la dinámica de producción. Requieren procedimientos expedidos, como autorizaciones generales, mantenimiento de registros de despacho y firmas de responsabilidad.

➤ **Tratamiento de la Mano de Obra**

El costo de la fuerza laboral debe considerarse como un producto costo directo, y deberá constar en los roles de pago y de provisiones debe cargarse directa e inequívocamente a la fase o departamento respectivo.

Para el tratamiento contable de la mano de obra, no se requiere clasificarla en directa e indirecta, pues se utiliza mano de obra usada.

La unidad de gestión de nóminas debe preparar por cada fase o proceso los roles o planillas de pago y de provisiones a fin de facilitar la tarea de asignaciones o cargo de este elemento.

La contabilización de la mano de obra será la nómina, que se sustenta en los contratos de trabajo y colectivos, los registros de asistencia y los informes de trabajo.

➤ **Tratamiento de los CIF**

Estos bienes y servicios resultan indispensables para el proceso productivo. Es de vital importancia efectuar la asignación original para redistribuirlos de inmediato entre los procesos productivos correspondientes.

Para su contabilización se puede cargar los gastos generales de fabricación reales incurridos al inventario de productos en proceso.

➤ **Asientos Tipo**

a) **Materia Prima**

PRODUCTO EN PROCESO	Xxx	
Departamento "A"		
Departamento "B"		
MATERIAS PRIMAS		xxx

b) **Mano de Obra**

PRODUCTO EN PROCESO	xxx	
Departamento "A"		
Departamento "B"		
NÓMINA POR PAGAR		xxx

c) CIF

PRODUCTO EN PROCESO	xxx	
Departamento "A"		
Departamento "B"		
CIF		xxx

2.5 FRANQUICIAS

Definición

KLOTTER, Phillips (1995), pág.3 afirma: "La franquicia se la define como un sistema de colaboración entre dos partes jurídicamente independientes, vinculadas entre sí de un contrato mediante el cual una de las partes cede a cambio de una remuneración económica, el derecho a utilizar sus marca comercial y su "saber hacer" empresarial, por un tiempo limitado y en un territorio determinado".

www.franquiciasenecuador.com (2010) dice: "Un sistema de comercialización, un método para distribuir bienes o servicios a los consumidores. Conciene a dos tipos de personas: franquiciante, quien desarrolla el sistema y presta su nombre o marca registrada y el franquiciatario que adquiere el derecho de operar el negocio bajo el nombre o la marca registrada del franquiciante".

Se toman como referencia las definiciones anteriores debido a su aporte que dan acerca de las franquicias; así Klotter indica que es un sistema de colaboración entre dos partes jurídicamente independientes; de la misma manera la página www.franquiciasenecuador.com dice que es un sistema de comercialización, un método para distribuir bienes o servicios a los consumidores. Con la comparación de los diferentes aportes de los autores antes citados, se puede complementar que:

Una Franquicia es un tipo de contrato o convenio en los negocios por el que una parte denominada franquiciante cede a otra llamada franquiciado la licencia o derechos de una marca a cambio de una tarifa periódica.

FRANQUICIADOR

DEFINICIÓN

www.laboris.net (2010) manifiesta: “Franquiciador (también llamado franquiciante) Es la compañía o persona que entrega, por una tarifa y otras consideraciones, el derecho de usar el nombre de su marca y sistema de operación de negocio”.

MATUSKY, Gregory (2002), pág.39 indica: “Es quien aporta la denominación social, nombre comercial, insignia y marca de fábrica, de comercio o de servicio, así como los conocimientos y experiencias de naturaleza técnica, comercial y administrativa, financiera u otros que se puedan aplicar en la práctica a la explotación de una empresa o al ejercicio de una profesión”.

Las anteriores definiciones fueron tomadas por el análisis que realizan de lo que es un franquiciador, así laboris.net indica que es la compañía o persona que entrega el derecho de usar su marca por una tarifa ; además Matusky dice que es quien aporta con la denominación social, nombre comercial, insignia o marca de fábrica, de comercio o de servicio. Tomando como referencia los diferentes puntos de vista anteriores, se manifiesta que Franquiciador es:

Aquella persona natural o jurídica quien otorga el derecho de usar el nombre de su negocio o marca de fábrica bajo estrictas condiciones que beneficien a las dos partes, con la finalidad de ampliar su negocio y recibir réditos de éste.

OBLIGACIONES

- Ceder la licencia de marca y los signos de identificación de la misma: logotipo, colores corporativos, etc.
- Transmitir el saber hacer o 'know-how' al franquiciado a través de diversos métodos: formación del personal, prestación de apoyo continuo, etc.
- Realizar una inversión publicitaria de la marca por un importe periódico pactado.
- Contar con la infraestructura suficiente para proporcionar el servicio adecuado a las necesidades.

- Estar asesorado permanentemente de los últimos avances, tanto a nivel técnico como de marketing.
- Capacidad financiera y solvencia profesional.
- Que facilite, sin ninguna reticencia, la lista completa de sus franquiciados.
- Que lleve a cabo una selección esmerada de sus franquiciados y opere un crecimiento ajustado a sus medios.
- Que su contrato respete el equilibrio entre las partes y defina claramente las reglas de juego.

FRANQUICIADO

DEFINICIÓN

MATUSKY, Gregory (2002), pág.39 dice: "Es el individuo o la sociedad que conforma el conjunto o cadena de negocios (industria o distribución) que explotan la concesión (marca, producto, etc.) del franquiciador".

www.franquiciasenecuador.com (2010) manifiesta: "Franquiciado (También llamado franquiciatario) es la persona que recibe el derecho de replicar un establecimiento establecido, con el formato de negocios".

Las aportaciones que hacen los autores antes citados, nos dan una noción más clara de lo que es un franquiciado; Matusky afirma que es el individuo o la sociedad que conforma el conjunto o cadena de negocios que explotan la concesión, por otro lado, franquiciasenecuador.com expresa que es la persona que recibe el derecho de replicar un establecimiento establecido, con el formato de negocios. Para mayor comprensión damos nuestra propia definición:

Franquiciado es la persona quien adquiere los derechos para utilizar y explotar el nombre o marca de un negocio, cumpliendo con las disposiciones acordadas con el objetivo de conseguir utilidades en el menor tiempo posible y con menos riesgo de un fracaso.

OBLIGACIONES

- Preservar la imagen de marca de la empresa franquiciada.
- Respetar los métodos comerciales y el 'know-how' transmitido.
- Adquirir los suministros del franquiciador, en muchas ocasiones, con exclusividad.
- Disponer de un local adecuado para desarrollar la actividad comercial.
- Solvencia económica y profesional.
- Seguir la política comercial de la red, común a todos los franquiciados.
- Abono de las cantidades económicas pactadas en lugar y tiempo.

CLASES DE FRANQUICIAS

➤ **De Producción**

La empresa franquiciadora es la que fabrica los productos y es además propietaria de la marca. Por lo tanto, la marca que distribuye y la que fábrica son la misma.

➤ **De Distribución**

El franquiciador actúa a modo de central de compras, seleccionando y negociando los mejores productos y las condiciones más ventajosas con los proveedores.

➤ **De servicio**

El franquiciador cede el derecho a utilizar y comercializar una fórmula o sistema original de cualquier tipo de servicio con un nombre ya acreditado.

➤ **Industrial**

Se compone de dos industriales: el franquiciador y el franquiciado. El fabricante del producto cede el derecho a fabricar y comercializar el producto con su marca original.

➤ **Comercial**

Es aquella en la cual el franquiciador cede a sus franquiciados, todos los elementos necesarios que le permitan la venta de productos o servicios al consumidor final.

➤ **Franquicia Regional**

Se le otorga a una persona en toda una región y si funcionan se le dan más.

➤ **Franquicia Maestra Internacional**

Se refiere cuando un corporativo traslada una franquicia de un país a otro para que pueda ser explotada y utilizada en todo un territorio.

VENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

➤ **Reputación**

Es un sistema de licencias establecido y bien conocido, el nuevo concesionario no tiene que trabajar para establecer la reputación de la firma.

➤ **Capital de trabajo**

Cuesta menos dinero operar un negocio de concesión, porque el franquiciador le da al concesionario buenos controles de inventario y otros medios para reducir los gastos.

➤ **Experiencia**

El consejo dado por el franquiciador compensa la inexperiencia del nuevo propietario.

➤ **Asistencia gerencial**

El propietario de un pequeño almacén independiente tiene que aprender de todo, y un minorista experimentado puede no ser un maestro en todos los aspectos de finanzas, estadísticas, marketing y promoción de ventas.

➤ **Utilidades**

Al asumir unos costos razonables de franquicia y convenios sobre suministros, el concesionario usualmente puede esperar un razonable margen de ganancias, porque el negocio se maneja con la eficiencia de una cadena.

➤ **Motivación**

Debido a que el concesionario y el franquiciador se benefician del éxito de la operación, ambos trabajan adecuadamente para lograrlo.

DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

➤ **Derechos**

Los derechos que el franquiciador cobra por el uso del nombre de la empresa, los precios cobrados por las provisiones y otros gastos pueden ser muy altos para una localidad particular.

➤ **Menos independencia**

Debido a que el concesionario debe seguir los patrones del franquiciador, el minorista pierde algo de su independencia.

➤ **Estandarización**

Los procedimientos son estandarizados y los concesionarios no tienen mucha posibilidad de utilizar ideas propias.

➤ **Lentitud**

Debido al tamaño, un franquiciador puede ser lento para aceptar una nueva idea o adaptar sus métodos a los cambios de condición.

➤ **Cancelación**

Es difícil y caro cancelar un convenio de concesión sin la cooperación del franquiciador.

➤ **El control**

El franquiciador tiene menos control sobre el concesionario, que si montara sus propias instalaciones de producción.

➤ **El competidor**

Si el concesionario tiene mucho éxito, la firma pierde utilidades y cuando termine el contrato podría encontrarse con que ha crecido un competidor.

2.6 LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HISTORIA

"Los Cebiches de la Rumiñahui" empezaron como muchos negocios, con la expectativa de crecer y dar un buen servicio a la comunidad, a la vez lograr el éxito a través de valores fundamentales como: CALIDAD EN SUS PRODUCTOS, BUEN SERVICIO, Y SEGURIDAD ALIMENTICIA.

La habilidad innata para preparar cebiches les hizo pensar inmediatamente en iniciar un negocio de comida del mar con sabor manaba.

Fue en la Ciudadela Rumiñahui de la ciudad de Quito, en el mes de Diciembre del año 1985 y aprovechando las fiestas quiteñas donde empezó todo. Por esta razón los primeros clientes lo bautizaron como: "Los Cebiches de la Rumiñahui".

Un trabajo constante y un gran sentido emprendedor, hicieron que a los 2 años sean reconocidos en la ciudad de Quito.

Con el paso de los años, la demanda fue creciendo extraordinariamente, por lo que en el año 1992 se vio la necesidad de abrir un segundo local, Nazareth-Quito.

Al siguiente año, en 1993, el Centro Comercial Quicentro Shopping-Quito, amplió sus instalaciones y con la creación de un patio de comidas con marcas reconocidas; "Los Cebiches de la Rumiñahui" decidió ingresar; de ahí en adelante casi a año seguido fueron abriendo nuevos puntos de venta y de sabor, primero dentro de la ciudad de Quito y posteriormente en Ibarra, Cuenca, Guayaquil, Riobamba y Ambato.

Marcelo Castro, dueño de la cadena, enfatiza en la necesidad de cuidar su marca y la única manera de hacerlo es trabajando codo a codo, cuidando cada detalle y estando alerta a las demandas del mercado. Hoy mantiene locales propios, más de una decena bajo el concepto de franquicias societarias y el resto franquicia. Uno de los requisitos que exige este emprendedor portovejense a la hora de franquiciar su marca, es que el inversionista esté dispuesto a administrar el negocio.

Castro analiza la posibilidad y el momento oportuno para exportar su marca, entre los potenciales mercados se encuentran: Colombia, Estados Unidos y España. Considera que la primera alternativa sería la más fácil de manejar a distancia. “Lo he hecho de a poquito, no quiero lanzarme a una aventura. Lo importante es mantener ciertas condiciones en calidad, sabor y cantidad.”

Actualmente, Los Cebiches de la Rumiñahui cuenta con 30 locales, 22 en Quito, 3 en Guayaquil, 2 en Ibarra, 1 en Cuenca, 1 en Riobamba y 1 en Ambato, todos con el mismo cuidado y control.

Así, Los Cebiches de la Rumiñahui son ya toda una tradición de la gastronomía manaba y su prestigio se consolida día a día.

VISIÓN

Ser líderes a nivel nacional como la cadena # 1 de cebiches, manteniendo nuestra calidad y mejorando nuestros procesos, para proyectarnos internacionalmente.

MISIÓN

Garantizar productos de calidad a precios razonables, mejorando siempre nuestra imagen tradicional, demostrando honestidad para generar confianza, brindando un excelente servicio con un personal comprometido con nuestros valores y con el trabajo en equipo.

VALORES

➤ Calidad

Siempre nos hemos preocupado por ofrecer a nuestros clientes lo mejor en nuestros productos. Y esto se basa en altas exigencias a nuestros proveedores, en el adecuado manejo y en el control bacteriológico.

➤ **Servicio**

Estamos muy preocupados en la manera de mejorar cada día nuestro servicio, y en dar a nuestro cliente el lugar que se merece.

➤ **Honestidad**

Siempre hemos hecho las cosas de manera honesta, razón por la cual brindamos ese ejemplo a nuestro personal para que sea honesto consigo mismo y con los demás.

➤ **Confianza**

La confianza que tenemos de parte de nuestro personal, de nuestros clientes y de la sociedad en general, nos la hemos ganado a través de la honradez y credibilidad, en todos estos años de servicio.

➤ **Precios Razonables**

Siempre estamos trabajando para que nuestros precios estén al alcance no solo de sectores privilegiados, trabajamos en este frente pero sin deteriorar nuestra calidad ni cantidad.

➤ **Personal Comprometido**

Tratamos de comprometer más a nuestro personal, mediante una comunicación participativa constante. Escuchando sus opiniones, y haciéndole actos de los cambios que se van dando.

➤ **Trabajo en Equipo**

En nuestro negocio no se da importancia al trabajo individualista ni se premia a méritos personales, sino que utilizamos sistemas para concienciar a la gente sobre la cooperación que es base para un correcto trabajo en equipo.

➤ **Mejoramiento Continuo**

En los Cebiches de la Rumiñahui, tenemos la política de mejorar continuamente todos los procesos, para el bienestar de nuestro personal y de nuestros clientes.

ALIMENTOS QUE OFRECE

➤ **Cebiches**

- a) Cebiche de camarón
- b) Cebiche de concha
- c) Cebiche de pescado
- d) Cebiche de cangrejo
- e) Cebiche mixto
- f) Cebiche marinero

➤ **Picaditas**

- a) Picadita de camarón
- b) Picadita de pescado
- c) Picadita de calamar
- d) Picadita mixta

➤ **Asados**

- a) Asado marinero
- b) Conchas asadas
- c) Asado de camarón
- d) Pincho de camarón

➤ **Platos Fuertes**

- a) Arroz con camarón
- b) Camarones apanados
- c) Pescado apanado
- d) Pescado asado
- e) Arroz con concha
- f) Arroz mixto
- g) Arroz marinero
- h) Sopa marinera
- i) Encebollado

CAPÍTULO III

LA PROPUESTA

3.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA

SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN PARA LA FRANQUICIA DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI UBICADO EN EL SECTOR DE CARAPUNGO DE LA CIUDAD DE QUITO.

3.2 JUSTIFICACIÓN

En los Cebiches de la Rumiñahui es necesario la implementación de este Sistema de Contabilidad de Costos ya que permitirá conocer y tomar en cuenta todos y cada uno de los costos y gastos que se desconocen en el momento de establecer los costos de producción, además este sistema permitirá colocar mayor atención a las depreciaciones, amortizaciones que tienen influencia en el entorno empresarial.

De esta manera se podrán conocer en forma exacta los costos de producción en la elaboración de cada menú y con estas directrices formular medidas que permitan mantener la calidad y el control de los procesos productivos e incremento de los beneficios tanto para la franquicia como para el cliente.

Además, este trabajo investigativo podrá ser directamente una guía de capacitación por su contenido y funcionalidad para aquellos interesados que deseen estudiarlo como y busquen bases teóricas y prácticas para formar sus propios negocios ya que contendrá toda la información relacionada con la actividad de expender mariscos preparados. Del mismo modo puede ser una pauta para quienes tienen ya funcionando empresas similares a esta, para encaminar sus actividades y procedimientos de manera general en el área contable-financiera y de costos.

Los resultados de esta investigación principalmente serán un aporte para el propietario de la franquicia, puesto que le ayudará a llevar un mejor control del

negocio en cuanto a los costos; además contribuirá a que la administración de la cevichería tenga solidez en cada una de las actividades para lograr una buena rentabilidad que es uno de los fines primordiales que busca cualquier individuo al momento de realizar una inversión.

3.3 OBJETIVOS

GENERAL

- Plantear un Sistema de Costos por Órdenes de Producción para la franquicia de Los Cebiches de la Rumiñahui ubicado en el sector de Carapungo de la Ciudad de Quito.

ESPECÍFICOS

- Determinar los platos de mariscos que se prepararán en las diferentes órdenes de producción.
- Establecer el tratamiento de los elementos del costo de producción.
- Definir a través de datos históricos los costos incurridos en la elaboración de cada menú.

3.4 FUNDAMENTACIÓN

El propietario de Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo con la finalidad de conocer exactamente la rentabilidad que genera el negocio como franquicia deberá basarse en la información histórica que le brinde el local para determinar los costos durante un determinado período económico.

Para realizar el costeo en la Cevichería se aplicará una contabilidad de costos, rama de la contabilidad general que registra, resume, analiza e interpreta los detalles de los costos de los insumos, mano de obra y costos indirectos de fabricación incurridos en la elaboración de los platos que se ofrecen; éste procedimiento se realizará con el claro objetivo de poder medir, controlar y

analizar los resultados del proceso de producción a través de la obtención de costos unitarios y totales. Además este sistema también nos ayudará a medir el desempeño del personal, la calidad de los productos y la productividad.

3.5 FUNCIONAMIENTO DE LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI COMO FRANQUICIA

Es importante indicar que para el desarrollo de esta propuesta se han tomado como referencia los costos reales generados en el mes de Enero/2011 puesto que la cevichería no cuenta con información histórica, y se encuentra en el proceso de levantamiento de datos para en un futuro poder presupuestar los costos en que se incurrirán en un determinado período.

También es relevante señalar que la compra de materia prima para el funcionamiento de la cevichería, el dueño de la franquicia Marcelo Castro, tiene un centro de acopio, el cual distribuye a todas las sucursales y franquiciados todo en cuanto se refiere a insumos, lo que le permite garantizar la calidad en los menús preparados por toda la Cadena. Además este proceso de distribución de los mariscos también le permite cruzar información con el reporte de ventas que deben emitir los locales, ya que los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo al ser una franquicia debe cancelar por concepto de regalías el 10% de sus ventas. Por ende, el dueño verifica dicha información de la materia prima entregada y la compara versus las ventas reportadas, asegurándose de esta manera que sus rentas no sean manipuladas y adulteradas.

En cuanto a la Mano de Obra utilizada se torna muy difícil identificar la directa de la indirecta, ya que todos los empleados son pulifuncionales, es decir intervienen en todas las etapas de procesamiento de los productos hasta que llegue al consumo por parte del cliente, bajo esta percepción simplemente se cargará como mano de obra en general.

El tratamiento de los costos indirectos como se mencionó anteriormente se cargará directamente los Reales porque se vuelve difícil establecer costos estándar si no se cuenta con datos históricos.

En relación al establecimiento de los Precios de Venta al Público de los menús la franquicia debe acogerse a los valores que establezca la empresa matriz puesto que todos los locales existentes tienen los mismos precios y deben ser respetados.

3.6 ASPECTO TRIBUTARIO

La obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley.

De acuerdo al art. 37 del reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno indica:

“Serán contribuyentes obligados a llevar contabilidad todas las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000”.

Al cumplir con estas condiciones el propietario de los Cebiches de la Rumiñahui se encuentra obligado a llevar contabilidad puesto que anteriormente estaba considerada como persona natural no obligada a llevar contabilidad.

La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado.

Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo mínimo de siete años de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario como plazo máximo para la prescripción de la obligación tributaria, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Entre las obligaciones tributarias que debe cumplir están:

- Declaración de Impuesto a la Renta Personas Naturales - Formulario 102
- Declaración de Retenciones en la Fuente - Formulario 103
- Declaración de Impuesto al Valor Agregado Mensual - Formulario 104
- Anexo Transaccional Simplificado - ATS
- Anexo de Retenciones en la Fuente de Impuesto a la Renta por Otros Conceptos - REOC

COMPROBANTES DE VENTA Y RETENCIÓN

El Reglamento de Comprobantes de Venta estipula en su artículo 1, 2 y 3 que:

Art.1 Son comprobantes de venta los siguientes documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos:

- a) Facturas;
- b) Notas de venta - RISE;
- c) Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios;
- d) Tiquetes emitidos por máquinas registradoras;
- e) Boletos o entradas a espectáculos públicos; y,
- f) Otros documentos autorizados en el presente reglamento.

Art. 2 Son documentos complementarios a los comprobantes de venta, los siguientes:

- a) Notas de crédito;
- b) Notas de débito; y,
- c) Guías de remisión.

Art. 3 Son comprobantes de retención los documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas por los agentes de retención en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno, este reglamento y las resoluciones que para el efecto emita el Director General del Servicio de Rentas Internas.

EMISIÓN DE COMPROBANTES DE VENTA

El Régimen de Facturación es el proceso a través del cual el SRI autoriza la emisión de documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios de cualquier naturaleza. El SRI autoriza la impresión de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención a través de los establecimientos gráficos autorizados.

Art. 18 Los Requisitos pre-impresos para las facturas, notas de venta, liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios, notas de crédito y notas de débito son los siguientes:

1. Número, día, mes y año de la autorización de impresión del documento, otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
2. Número del registro único de contribuyentes del emisor.
3. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía, si lo hubiere.
4. Denominación del documento.
5. Numeración de quince dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:
 - a) Los tres primeros dígitos corresponden al número del establecimiento conforme consta en el registro único de contribuyentes;
 - b) Separados por un guión (-), los siguientes tres dígitos corresponden al código asignado por el contribuyente a cada punto de emisión dentro de un mismo establecimiento; y,
 - c) Separado también por un guión (-), constará el número secuencial de nueve dígitos.

Podrán omitirse la impresión de los ceros a la izquierda del número secuencial, pero deberán completarse los nueve dígitos antes de iniciar la nueva numeración.

6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda.
7. Fecha de caducidad del documento, expresada en día, mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas.
8. Número del registro único de contribuyentes, nombres y apellidos, denominación o razón social y número de autorización otorgado por el Servicio de Rentas Internas, del establecimiento gráfico que realizó la impresión.
9. Los destinatarios de los ejemplares. El original del documento se entregará al adquirente, debiendo constar la indicación “ADQUIRENTE”, “COMPRADOR”, “USUARIO” o cualquier leyenda que haga referencia al adquirente. Una copia la conservará el emisor o vendedor, debiendo constar la identificación “EMISOR”, “VENDEDOR” o cualquier leyenda que haga referencia al emisor. Se permitirá consignar en todos los ejemplares de los comprobantes de venta la leyenda: original-adquirente/copia-emisor, siempre y cuando el original se diferencie claramente de la copia.
10. Los contribuyentes designados por el SRI como especiales deberán imprimir en los comprobantes de venta las palabras: “Contribuyente Especial” y el número de la resolución con la que fueron calificados. En el caso de contribuyentes especiales que a la fecha de su designación tuviesen comprobantes de venta vigentes en inventario, podrán imprimir la leyenda de “Contribuyente Especial” y el número de resolución con el cual fueron calificados mediante sello o cualquier otra forma de impresión.

Si por cualquier motivo perdieran la designación de “Contribuyente Especial”, deberán dar de baja todos aquellos documentos con la leyenda indicada;

11. Los contribuyentes que se inscriban en el Régimen Simplificado deberán imprimir en los comprobantes de venta autorizados para este régimen la leyenda: “Contribuyente RISE o Contribuyente Régimen Simplificado”. Si estos contribuyentes, a la fecha de su inscripción, mantuviesen otros

comprobantes de venta vigentes, deberán darlos de baja siguiendo el procedimiento establecido en este reglamento.

Si por cualquier motivo fueran excluidos del régimen simplificado, los contribuyentes deberán dar de baja todos aquellos documentos autorizados para dicho régimen.

12. Las personas naturales y las sucesiones indivisas, que de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento de aplicación, estén obligadas a llevar contabilidad deberán imprimir en los comprobantes de venta la frase: “Obligado a Llevar Contabilidad”. En el caso de personas naturales y sucesiones indivisas que al inicio del ejercicio impositivo tuviesen comprobantes de venta vigentes, podrán imprimir la leyenda de “Obligado a Llevar Contabilidad” mediante sello o cualquier otra forma de impresión.

Si de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento de aplicación los contribuyentes dejasen de ser obligados a llevar contabilidad, deberán dar de baja todos aquellos documentos que contengan la leyenda antes indicada.

3.7 LISTADO DE CONTENIDO

IDENTIFICACIÓN DE LOS MENÚS QUE SE EXPENDEN EN LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI.

Se ha determinado claramente los platos que se preparan en el local diariamente, por lo cual cada menú representará una orden de producción en el proceso de transformación.

El cuadro que se presenta a continuación es la identificación de las órdenes de producción con la materia prima a utilizarse en la preparación de los mariscos, además de esto también se debe tomar en cuenta los controles adecuados para mantener los niveles de calidad que exige un tipo de negocios como son Los Cebiches de la Rumiñahui.



MATERIA PRIMA UTILIZADA	MATERIA PRIMA UTILIZADA													
	ORDEN DE PRODUCCIÓN	Camarón	Concha	Pescado	Cangrejo	Calamar	Pulpo	Arroz	Ensalada	Menestra	Porciones			
											Chifles	Yuca	Maduro	Patacones
Cebiche de Camarón	✓										✓			
Cebiche de Concha		✓									✓			
Cebiche de Pescado			✓								✓			
Cebiche de Cangrejo				✓							✓			
Cebiche de Calamar						✓					✓			
Cebiche Mixto	✓	✓	✓								✓			
Cebiche Marinero	✓	✓	✓	✓	✓	✓					✓			
Arroz con Camarón	✓							✓			✓		✓	
Camarones Apanados	✓							✓	✓		✓		✓	

MATERIA PRIMA UTILIZADA	MATERIA PRIMA UTILIZADA												
	Camaron	Concha	Pescado	Cangrejo	Calamar	Pulpo	Arroz	Ensalada	Menestra	Porciones			
										Chifles	Yuca	Maduro	Patacones
ORDEN DE PRODUCCIÓN													
Pescado Apanado			✓				✓	✓		✓		✓	
Pescado Asado			✓				✓		✓	✓		✓	
Arroz con Concha		✓					✓			✓		✓	
Calamar Apanado					✓			✓		✓		✓	
Arroz Mixto	✓	✓	✓				✓			✓		✓	
Arroz Marinero	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓		✓	
Sopa Marinera	✓	✓	✓	✓	✓	✓				✓			✓
Encebollado			✓							✓			
Asado Marinero	✓	✓	✓							✓	✓		

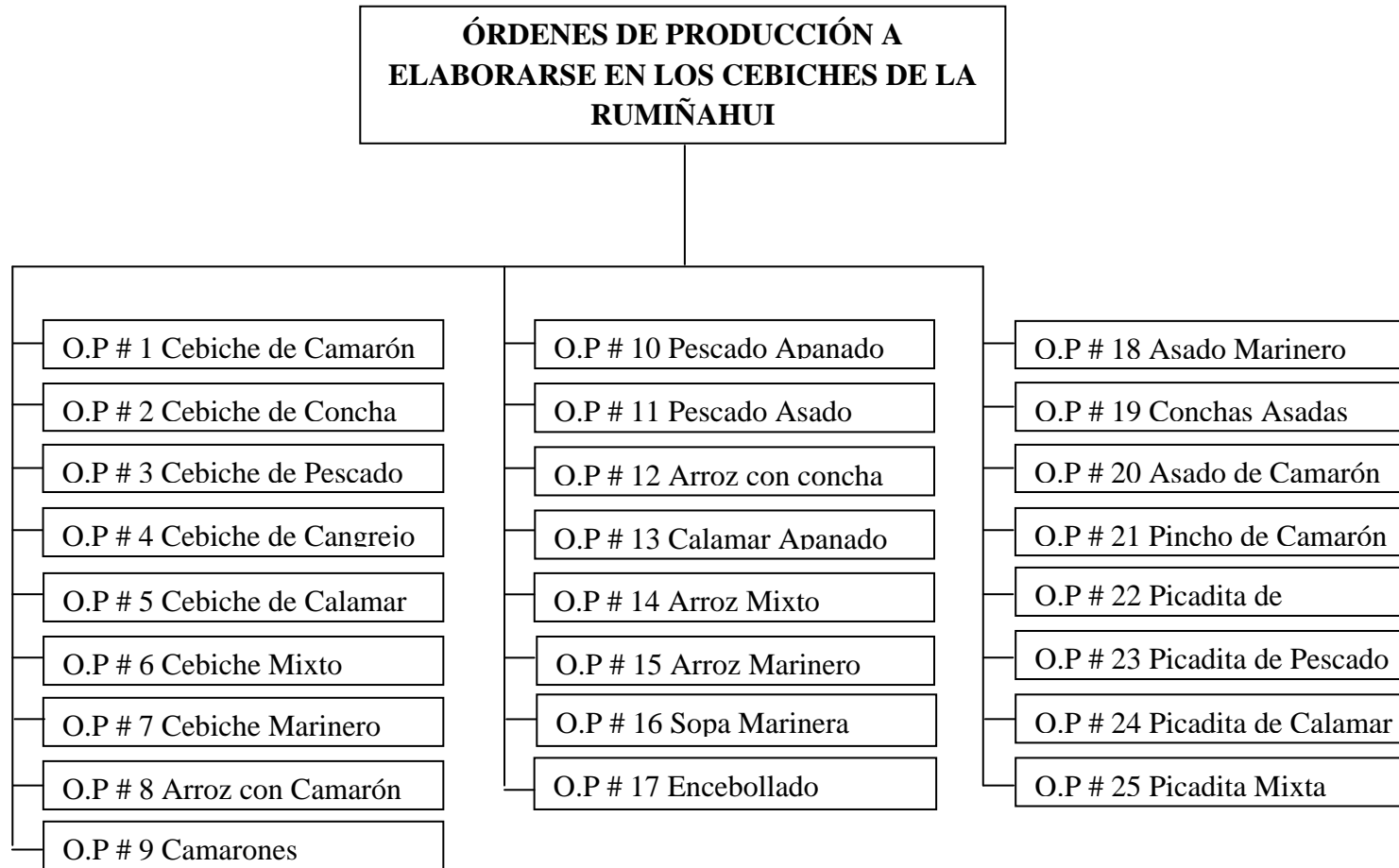


MATERIA PRIMA UTILIZADA ORDEN DE PRODUCCIÓN	MATERIA PRIMA UTILIZADA												
	Camarón	Concha	Pescado	Cangrejo	Calamar	Pulpo	Arroz	Ensalada	Menestra	Porciones			
										Chifles	Yuca	Maduro	Patacones
Conchas Asadas		✓								✓	✓		
Asado de Camarón	✓									✓	✓		✓
Pincho de Camarón	✓									✓	✓		
Picadita de Camarón	✓									✓			✓
Picadita de Pescado			✓							✓			✓
Picadita de Calamar					✓					✓			✓
Picadita Mixta	✓		✓		✓					✓			✓

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 20

En resumen, la siguiente gráfica identifica las órdenes de producción a desarrollarse en el local:



Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

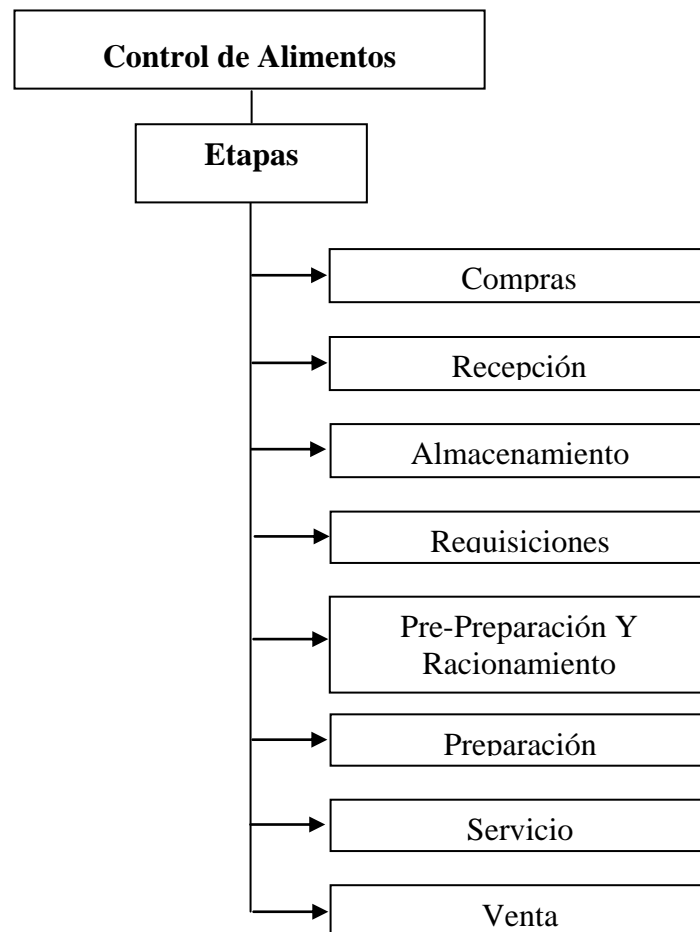
Figura # 2

ELEMENTOS DEL COSTO QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LOS MENÚS.

➤ MATERIA PRIMA O INSUMOS

En toda actividad industrial se presenta una variedad de insumos (Materias Primas) y materiales, los que serán sometidos a un proceso de fabricación que al final se convertirán en productos terminados con la adición de mano de obra y costos indirectos de fabricación. A los materiales que intervienen en mayor grado en la producción se les considera "Materia Prima", ya que su uso se hace en cantidades lo suficientemente importantes del producto acabado.

La materia prima es quizás uno de los elementos más importantes a tener en cuenta para el manejo del costo final de un producto, por ende se presenta las siguientes etapas de control que permite establecer altos niveles de calidad.



Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Figura # 3

a. Compras

Las compras consisten en obtener los productos o servicios de la calidad adecuada, con el precio justo, en el tiempo indicado y en el lugar preciso.

Toda compra debe estar asociada a una Orden de Compra, bajo ninguna circunstancia se debe ejecutar trabajos y/o servicios de despacho de material sin tener una Orden de Compra previa.

La orden de compra (llamada nota de pedido) es un documento que emite el comprador para pedir mercaderías al vendedor, indicando cantidad, detalle, precio, condiciones de pago y cualquier otra información relacionada a la transacción. Dicho documento le sirve al comprador como constancia de las mercaderías que solicitó, y, Al vendedor le sirve para preparar el pedido y dar curso a la facturación en caso de ser aceptado.

Para el caso específico de Los Cebiches de la Rumiñahui no se tiene una variedad en la elección de un proveedor, puesto que la Empresa Matriz posee un centro de acopio, el cual distribuye los mariscos e insumos necesarios de acuerdo a los requerimientos de cada local, garantizando de esta manera una materia prima de calidad en toda la cadena.

El formato a utilizarse en cuanto a la orden de compra es el siguiente:



Los Cebiches
de la Rumiñahui

ORDEN DE COMPRA

FECHA:.....

Dirección: 11/2 Panamericana Norte

PEDIDO CARAPUNGO

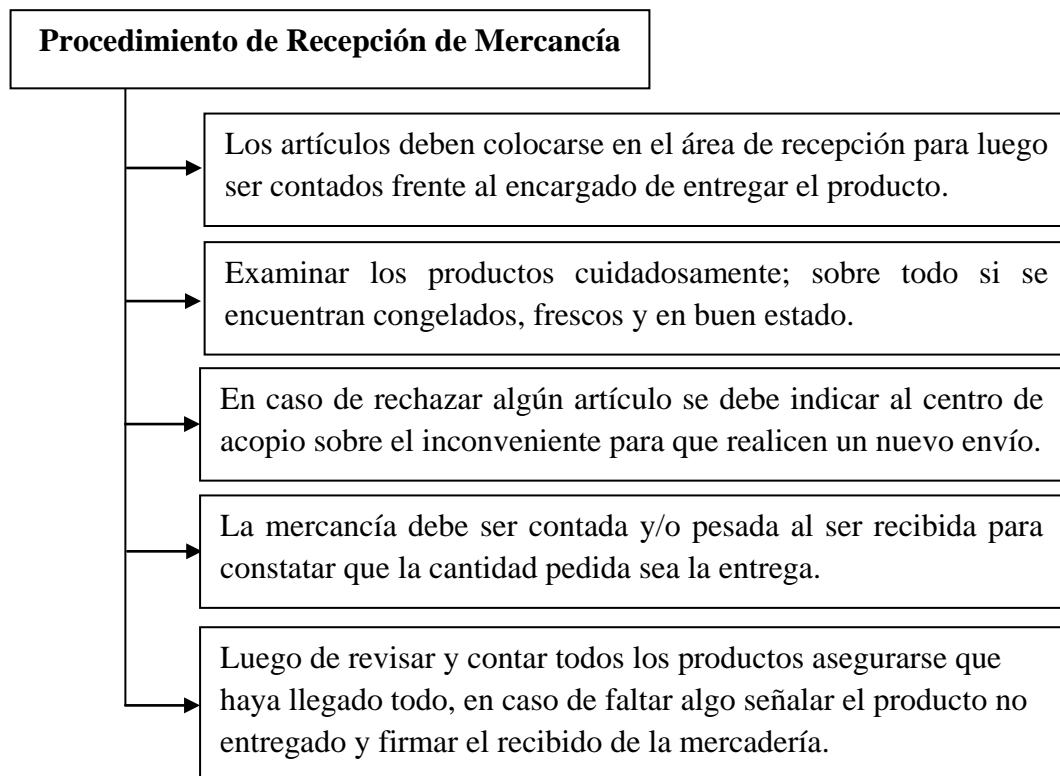
MARISCOS Y PESCADOS	Q	DESECHABLES	Q	LIMPIEZA	Q
CAMARON CASCARA 36-A		BOTELLA LIMONADA		COLORO	
CAMARON PYD		TARRINA DE ALUMINIO		DESENGRASANTE	
CAMARON TAYLON		TAPA TARRINA ALUMINIO		DESINFECTANTE	
PICUDO LOMO		CUCHARA PARA AJI		DETERGENTE	
CHULETAS		CUCHARA PARA CEBICHE		ESCOBAS	
PESCADO PICADO		TENEDOR		GUANTES 7	
CALAMAR anillo, cabeza		CUCHILLO		GUANTES 7 1/2	
CALAMAR CABEZAS		CAJA PORCION CHIFLES		GUANTES 8 1/2	
CALAMAR ALAS		CAJA SOPA DOBLE TIPO LONCHERA		GUANTES QUIRURGICOS	
CANGREJO PANZAS		CAJA SOPA SIMPLE TIPO LONCHERA		JABON LIQUIDO MANOS	
CANGREJO CARNE		FUNDA CEBICH GRANDE		JABON MACHO	
CANGREJO UÑAS		FUNDA CEBICH PEQUEÑAS		JABON TOCADOR	
CANGREJO DEDOS		FUNDA EMPANADAS		JABON YODADO MANOS	
CANGREJO BRAZOS		FUNDA 2X8		LAVA TARRINA	
CANGREJO CARNE SOPAS		FUNDA 12X20		LIMPION INDUSTRIAL	
ALMEJA CARNE		FUNDA 10X15		LIMPION TOALLA	
ALMEJA ENTERO		FUNDA BASURA GRANDE		PAÑO FIBRA	
MEJILLON CARNE		FUNDA BASURA PEQUEÑA		PAPEL HIGIENICO	
MEJILLON ENTRERO		FUNDA PORCION P1		PAPEL HIGIENICO JUMBO	
PULPO LIMPIO		PAPEL ALUMINIO		TOALLA DE MANOS	
PICADA DE PESCADO		PLASTICO TERMOENCOGIBLE		TOALLA DESECHABLE	
ALBACORA		SERVILLETA BLANCA		TRAPEADORES	
GRASA		SERVILLETA LOGO		VIRURA DE ACERO	
FRUTAS Y VERDURAS		SORBETES		YODOSPAR	
AJO		TARRINAS 1/4 CEBICHES		UTENSILLOS VAJILLA	
ARVEJA		TARRINAS 1/4 ENSALADA		CEBICHERO	
LIMON SUTIL (VERDE)		TAPA TARRINA ¼		CEBICHERO DOBLE	
GRANOS Y CEREALES		TARRINA 3/4 COLOR		CEBICHERO JR.	
ARROZ BLANCO		TAPA TARRINA 3/4		CUCHARONES	
ARROZ PRECOCIDO		TARRINA PARA SOPA		CUCHARETAS	
AZÚCAR		TAPA TARRINA SOPA		CUCHARETA PERFORADA	
CANGUIL		VIANDAS		CUCHARA METALICA	

MAIZ TIPO A		TARRINA 100 CC		CUCHILLA DE LICUADORA	
MAIZ TIPO B		TAPA TARRINA 100 CC		CUCHILLO COCINA grande	
PAN MOLIDO		TARRINA 20 CC		CUCHILLO METALICO	
SAL		TAPA TARRINA 20 CC		EMPAQUE OLLA PRESION	
OTROS PERECIBLES		VASO 16 ONZ COCA COLA		EXPRIMIDORES LIMON	
HUEVOS		TAPA VASO 16 ONZ		FUSIBLE OLLA PRESION	
MAICENA		VASO DE 14 ONZ		PLATO BASE CEBICHERO	
MANÌ MOLIDO		VASO 7 ONZ		PLATO GRANDE ARROZ	
ACEITES Y MARGARINAS		TAPA TARRINA 40 CC		ROSCAS DE LICUADORA	
ACEITE SOYA		TARRINA 40 CC		TENEDOR METALICO	
ACEITE FAVORITA		TAPA VASO 12 ONZAS		VALVULA OLLA PRESION	
ACEITE BIDON DC		CUCHARITA PARA CEBICHE		VASO VIDRIO	
MARGARINA MARVA		UNIFORMES		SALSAS LCR	
NO PERECIBLES		BOTAS		AJI PASTA	
CARAMELOS		CAMISETA CUELLO VERDE		ALIÑO APANADO	
CAFÉ		CAMISETA PARA CAJERA		ALIÑO CONCHA	
PERECIBLES		CAMISETA PARA MESERO		ALIÑO CAM-MEJILLON	
YUCA CROQUETA		DELANTAL CHEFF		MAYONESA	
CHIFLES		DELANTAL DOS TAPAS		TARTARA	
HARINA PARA CALAMARES		VESTIDO ROSADO		VINAGRETA	
ACHIOTE		CUEROS AMAILLOS			
COMINO		GORRA AZULES			
CREMA DE LECHE DE 200 GRS		MALLA PARA CABELLO			
LAUREL ENTERO		MANDIL TRABAJO HOMB			
MAGGI		GORRA CEBICHOMANO		FAVOR MANDAR SOLO LO QUE SE ESPECIFICA EN ESTE PEDIDO	
MOSTAZA				GRACIAS...	
OREGANO ENTERO		CUCHARITA PARA CEBICHE TRAMONTINA			
OREGANO MOLIDO		CUCHARA PARA SOPA TRAMONTINA			
PIMIENTA NEGRA		TENEDOR TRAMONTINA			
SALSA CHINA		CUCHILLO TRAMONTINA			
SALSA DE TOMATE		LICUADORA COMPLETA			
SALSA INGLESA					
SALSA TOMATE EN SACHET					
VINO					
PREPARADO POR		APROBADO POR		RECIBIDO POR	

b. Recepción

La recepción de alimentos es el primer paso importante a la hora de iniciar un proceso de elaboración o cocinado. Que los alimentos lleguen al consumidor en buen estado se debe, en gran parte, a una adecuada recepción y selección de los alimentos. La mercancía, al llegar a su destino, puede presentar riesgos potenciales y, al aceptarla, se asume al mismo tiempo la responsabilidad de que se encuentre en mal estado.

Los alimentos se reciben en un área destinada a ello que debe estar limpia y ordenada. Los proveedores dejarán sus mercancías en un punto establecido y nunca atravesarán la zona que les han indicado, a menos que tengan previa autorización. Se debe inspeccionar la materia prima en el momento que llega el proveedor, se verifica la fecha de caducidad, se mide la temperatura de recepción de los productos. Posteriormente se trasladarán a la bodega, cada alimento a su temperatura adecuada. Es muy importante rechazar aquellos que no cumplan con los requisitos.



Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Figura # 4

c. Almacenamiento

Es la acción de colocar o guardar los productos en el lugar más adecuado para su conservación y control. El almacenamiento apropiado de alimentos reduce las posibilidades de contaminación y crecimiento de microorganismos. Los microorganismos son tan pequeños que no pueden verse. Se encuentran en todas partes en el aire, en el suelo, y en el agua y pueden ser transmitidos a los alimentos. Para lo cual debe haber una inspección minuciosa de todos los productos a ser almacenados.

La temperatura es un factor que puede alterar gravemente la seguridad de los alimentos. Por ello, los responsables de la producción buscan cada vez más el control de este parámetro durante el transporte y almacenado de los productos. Una mala medición o un ineficaz control de la temperatura en los alimentos con lleva importantes riesgos higiénicos y para su calidad.

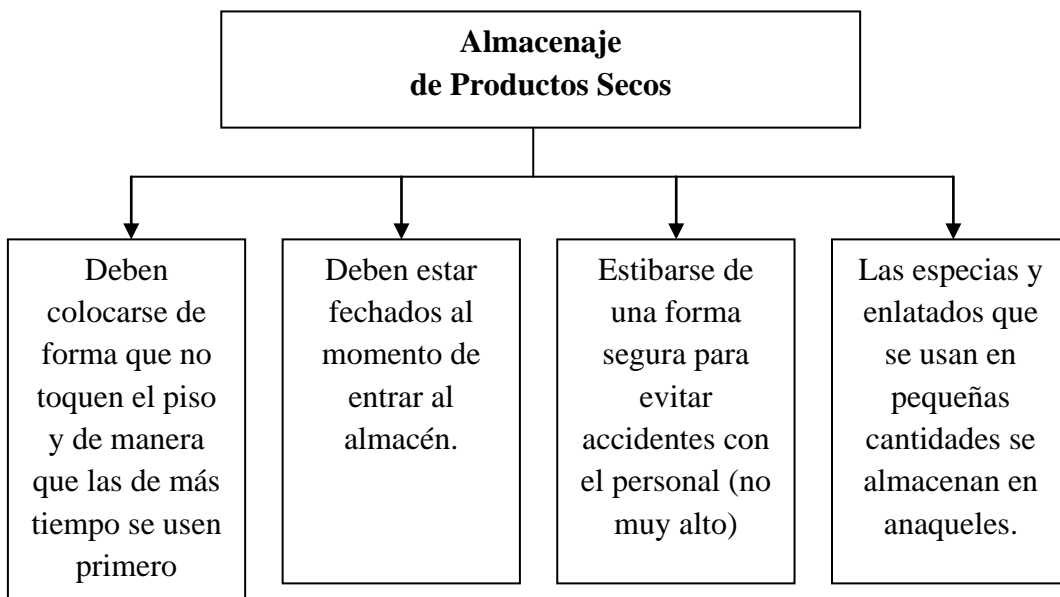
El fin primordial del almacenamiento consiste en la estructuración de un sistema de suministro al proceso de producción, como fundamento para la uniformidad y continuidad de éste.

En esta etapa se conservan debidamente todas las mercancías y artículos necesarios para la producción.

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

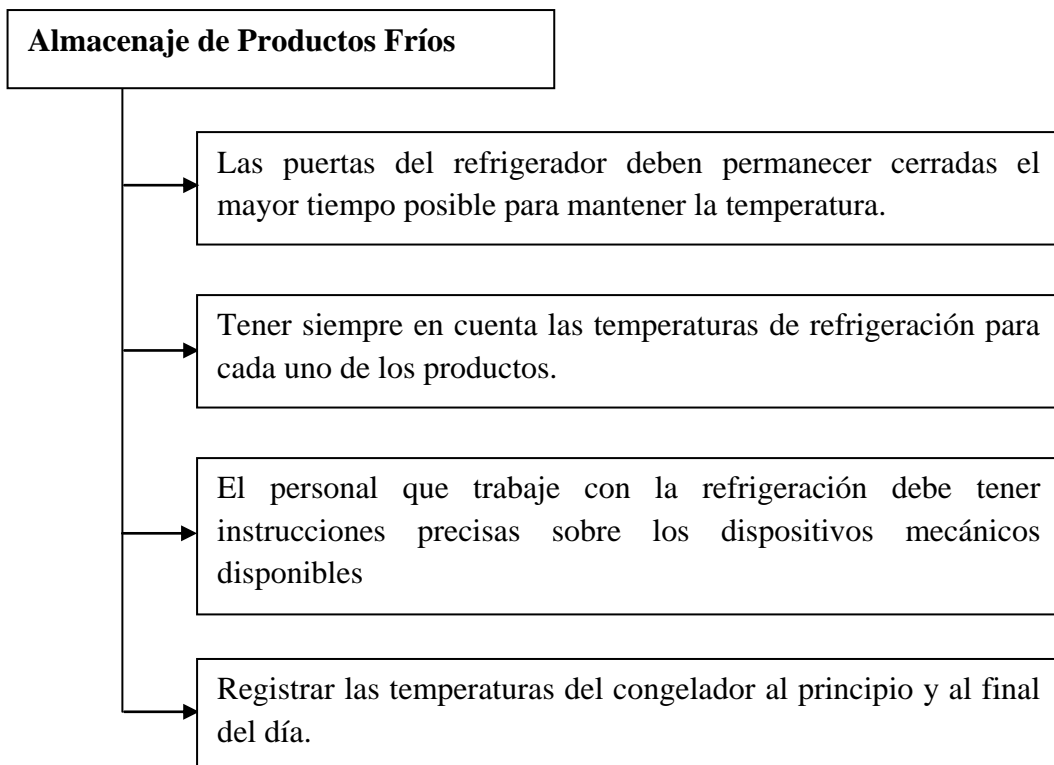
- Almacén de Secos
- Cámara de refrigeración
- Cámara de congelamiento

Por tal motivo, los dos cuadros siguientes contienen algunas recomendaciones de almacenamiento.



Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Figura #5



Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Figura #6

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

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

Existen básicamente 3 métodos para valoración de los inventarios, que son los siguientes: Método Promedio Ponderado, Método P.E.P.S. (Primeros en Entrar, Primeros en Salir) y el Método Último precio de compra.

Para la cevichería se aplicará el método último precio de compra puesto que es muy práctico en cuanto a su aplicación que es más sencilla, además este sistema permite obtener permanentemente cantidades, valores y costo de los inventarios. El formato a utilizarse es el que se detalla a continuación:

 LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI TARJETA KÁRDEX DE MATERIALES										
ARTÍCULO: _____					MÉTODO DE VALORACIÓN: _____					
UNIDAD: _____					MÁXIMO: _____		MÍNIMO: _____			
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
		Q	P.U.	Total	Q	P.U.	Total	Q	P.U.	Total

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 22

d. Requisiciones

Las requisiciones son un procedimiento de manufacturación que consiste en obtener las materias primas necesarias de la bodega. Para retirar los materiales de donde se encuentran almacenados y enviarlos a producción, es necesario presentar al almacenista la llamada “requisición de materiales”. Cualquier entrega de

materiales por el empleado encargado debe ser respaldada por una requisición de materiales aprobada por el supervisor del procedimiento. Cada requisición de materiales, muestra el número de orden de trabajo, las cantidades y las descripciones de los materiales solicitados, también se muestra el costo unitario y el costo total.



**Los Cebiches
de la Rumiñahui**
LCR

REQUISICIÓN DE MATERIALES No.:.....

FECHA DE PEDIDO:.....

PARA ORDEN DE PRODUCCIÓN No.:.....

PLATOS VENDIDOS:.....

No. PORCIÓN	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Total M.P.D				
Total M.P.I.				
TOTAL COSTO M.P.				
ELABORADO POR	APROBADO POR			

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 23


e. Pre-Preparación y Racionamiento

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

En este procedimiento es de vital importancia la utilización de una Hoja de Costos para cada orden de fabricación o producción.

La hoja de costos resume el valor de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación aplicados para cada orden de producción procesada. La información de costos de los materiales directos y de la mano de obra directa se obtiene de las requisiciones de materiales y de los resúmenes de mano de obra, y se registra en la hoja de costos por órdenes trabajo. Con frecuencia, los costos indirectos de fabricación se aplican al final de la orden de trabajo, así como los gastos de ventas y administrativos.

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

 LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI HOJA DE COSTOS ORDEN DE PRODUCCIÓN N° FECHA DE INICIO: FECHA DE FINALIZACIÓN: ARTÍCULO:..... UNIDADES PRODUCIDAS:.....				
FECHA	M.P.D	M.O.D	C.I.F.	TOTALES
TOTALES				
M.P.D.: M.O.D.: C.I.F. : COSTO TOTAL: _____ COSTO UNITARIO: _____				
Elaborado por: Revisado por:				

f. Preparación

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

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

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

g. Servicio

Una vez conseguido el objetivo de la cocina de despacho el alimento está en óptimas condiciones para servirse.

El servicio en una institución como es Los Cebiches de la Rumiñahui no debe limitarse a proporcionar alimentos y bebidas, también debe crear una buena imagen para sí misma.

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

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

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

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

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

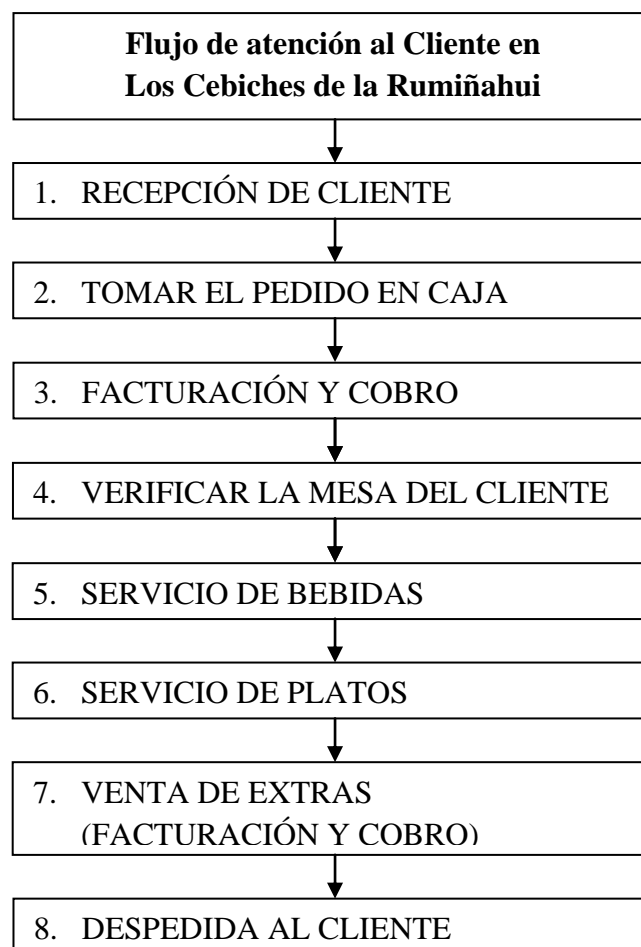
h. Venta

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

Los recursos humanos del restaurante y en concreto el personal que entra en contacto con los clientes deben ser considerados no sólo como los encargados de realizar toda la operativa de servicio, sino que además se debe incluir en sus tareas la de incrementar los ingresos por ventas del establecimiento. En este sentido no es descabellado considerarlos como los vendedores o comerciales del local. Sin embargo, a continuación se detalla parámetros para conseguir que el personal de servicio:

- La dirección debe estar consciente que las ventas son la razón de ser de un restaurante y, por tanto, la inversión en capacitación y formación para el personal en este ámbito debe ser permanente.
- El personal deben saber perfectamente en qué momento vender, qué productos vender y cómo hacerlo.
- Marcar unas reglas de actuación para que los incentivos de ventas no se conviertan en un “boomerang” que afecte a la calidad de servicio percibida por los clientes, puesto que una venta insistente puede provocar insatisfacción.
- Ser conscientes que la venta sugestiva debe apoyarse en una esmerada política de atención al cliente donde la amabilidad, la hospitalidad y el espíritu de servicio se convierten en la mejor tarjeta de presentación del restaurante.
- Nadie compra nada a un vendedor que le trata mal o que no es agradable.

A continuación se presenta el procedimiento normal en una venta:



➤ **MANO DE OBRA**

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

- a. **Mano de obra directa:** Interviene directamente en la elaboración del producto.
- b. **Mano de obra indirecta:** No interviene directamente en la elaboración del producto, como por ejemplo el pago a supervisores de planta.

TRATAMIENTO DE LA MANO DE OBRA

Se engloba en dos aspectos fundamentales:

Administración de la Mano de Obra

a. Selección y reclutamiento de los trabajadores

El reclutamiento se orienta a atraer candidatos potencialmente calificados y capaces de ocupar los puestos de trabajo en convocatoria dentro de la organización.

El reclutamiento divulga y ofrece al Mercado de Recursos Humanos (dentro y fuera de la empresa) las oportunidades de empleo que pretendemos cubrir. La Dirección de Recursos Humanos ha de considerar los siguientes puntos:

➤ *Descripción del Puesto de Trabajo objeto del Reclutamiento*

Todo reclutamiento se inicia con la descripción precisa del puesto de trabajo dado que este documento permite conocer qué se busca. La documentación de los puestos se mantendrá en calidad de herramienta permanente e insustituible a lo largo de toda la actividad descrita en este procedimiento.

➤ *Atractivo de las ofertas de empleo de la empresa*

Se tendrá presente el interés en los cargos ofrecidos, salarios, imagen de la entidad, etc.; pues esto incidirá en el interés de posibles candidatos, nivel de demanda del puesto y, finalmente, calidad del reclutamiento en cuestión.

➤ *Situación del Mercado de Recursos Humanos*

Conviene que el responsable del reclutamiento considere si existe escasez o no de recursos humanos en función de las ofertas con que se cuenta y decida que segmentos del mercado laboral le interesan específicamente para concentrar en ellos sus esfuerzos de reclutamiento.

Un segmento del mercado laboral se define a partir de los que buscamos. De esta manera preferimos concentrarnos, a modo de ejemplo, en una determinada especialidad, profesional u oficio, en residentes de una zona particular, en cierto rango de edad o sexo, etc. Los criterios para segmentar los decide el reclutador con vistas a optimizar la búsqueda de los candidatos.

➤ *Tipo de reclutamiento*

Se establece como lo más idóneo por regla general el Reclutamiento Mixto. Quiere decir que se empleará el Reclutamiento Interno y Externo, lanzando la convocatoria dentro y fuera de la organización simultáneamente. Siempre se dará prioridad a los trabajadores de la empresa y sus aspiraciones de desarrollo. De no hallarse candidatos del nivel esperado se pasa a contemplar los aspirantes externos. El reclutamiento interno debe generar un efecto motivador entre el personal de la empresa.

Y finalmente, se procede a la Selección, la cual tiene como objetivo clarificar y escoger los candidatos más adecuados para satisfacer las necesidades de la organización. Constituye un proceso de comparación entre las exigencias y requisitos del puesto y las características de los candidatos que se presentan, así como una comparación de varios candidatos entre sí con la clara intención de escoger al más idóneo. Se recalca que esta actividad se ejecuta en virtud de la descripción de puestos que obra en poder del seleccionador.

b. Adiestramiento y capacitación.

El adiestramiento es la acción destinada a desarrollar habilidades y destrezas del colaborador, con el propósito de incrementar la eficiencia en su puesto de trabajo,

preponderantemente físico, desde este punto de vista se imparte a colaboradores operativos u obreros par el uso de maquinas y equipos. En un caso extremo, el adiestramiento consiste en sólo unas pocas horas o minutos de enseñanza por el jefe inmediato que se limita a darle a los colaboradores un bosquejo esquematizado de cómo debe operar en su puesto de trabajo. En el lado opuesto hallamos el adiestramiento consistente en cursos formales destinados a crear especialistas calificados en el transcurso de unos años.

La Capacitación incluye el adiestramiento, pero su objetivo principal es proporcionar conocimientos, en los aspectos técnicos del trabajo. Fomentando e incrementando los conocimientos y habilidades necesarias para desempeñar su labor, mediante un proceso de enseñanza-aprendizaje bien planificado. Se imparte generalmente a empleados, ejecutivos y funcionarios en general cuyo trabajo tiene un aspecto intelectual, preparándolos para desempeñarse eficientemente; en síntesis podemos afirmar que toda empresa o institución debe orientarse a la “capacitación para tener calidad y productividad”.

c. Evaluación permanente

La evaluación de un trabajador es de lo más difícil que hay que hacer en el mundo empresarial, y se debe hacer. Además, es de lo más importante.

Las evaluaciones operativas son las más fáciles, ya que hay algo concreto contra qué medir. Las ventas, los beneficios, los contratos firmados, los nuevos clientes, los kilos enviados, las llamadas recibidas, etc. etc., dependiendo del trabajo.

En algunos casos se comete dos errores, se pierde un buen trabajador y se adquiere un mal directivo.

Cuando se evalúa a trabajadores, también se debe considerar la evaluación de los aspectos no operativos que impactan en su trabajo, en el trabajo de sus compañeros y en el ambiente del lugar del trabajo.

Para eso se necesita valorar los siguientes elementos:

- Qué piensan los jefes del trabajador.
- Qué piensan los compañeros.
- Qué piensan los subordinados.
- Qué piensan los externos con quién se trata; los asesores, los abogados, los contables.
- Incluso, si tiene contacto con ellos, qué piensan del trabajador los suministradores y los clientes.

CONTROL DE MANO DE OBRA

a. Tarjeta individual de asistencia de los trabajadores.

Controla la asistencia diaria de los trabajadores mediante el registro de la entrada y salida de cada uno de ellos, esta información permite computar el número de horas trabajadas en la jornada normal y extraordinaria de trabajo.

El esquema que se detalla a continuación se utilizará para registrar los días y las horas trabajadas por cada empleado:

b. Nómina, planilla o rol de pagos.

Se elabora en base a las tarjetas de reloj. Es el resumen de los ingresos: salario básico, horas suplementarias, horas extraordinarias y otros beneficios; menos las deducciones como: aporte personal o individual al IESS, impuesto a la renta y otras obligaciones adquiridas por el trabajador (anticipos, préstamos quirografarios, cuotas sindicales, etc.)

INGRESOS

Entre este concepto se encuentran los siguientes:

➤ ***Salario Básico Unificado (Art. 80 de la Ley de Régimen Laboral Ecuatoriano)***

Corresponde a la suma mensual que percibirá el trabajador a cambio de prestar sus servicios a la cevichería, más todos los beneficios que le correspondan de acuerdo con la Ley. De la remuneración mensual se descontará obligatoriamente al trabajador lo correspondiente al aporte individual al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, así como el impuesto a la renta si se causare.

➤ ***Horas Suplementarias (Art. 55 de la Ley de Régimen Laboral Ecuatoriano)***

Se entiende por horas suplementarias aquellas horas de trabajo siguientes a la jornada ordinaria. No pueden exceder de cuatro horas al día y doce a la semana. Las horas suplementarias de trabajo desarrolladas durante el día y hasta las 24h00 tienen un recargo del 50% sobre la remuneración correspondiente a la jornada ordinaria. Para determinar el monto a pagar por las horas suplementarias se toma en cuenta únicamente el sueldo y no los beneficios adicionales.

➤ ***Horas Extraordinarias (Art. 55 de la Ley de Régimen Laboral Ecuatoriano)***

Son aquellas horas trabajadas que tienen un 100% de recargo sobre el salario y corresponde a las horas laboradas entre las 24h00 y las 06h00, también se aplica

cuando el empleado labora en días que legalmente tiene descanso y que a la semana serán dos días.

EGRESOS

Las deducciones que pueden existir son:

➤ ***Aporte Personal al IESS (Art. 73 Ley de Seguridad Social)***

Este rubro corresponde al 9,35% sobre el valor percibido por el empleado que debe descontarse y pagarse hasta el 15 del siguiente mes.

➤ ***Impuesto a la Renta (Art. 36 Ley la Ley de Régimen Tributario Interno)***

En el caso de que los ingresos superen la base mínima que está estipulada anualmente de acuerdo a una tabla de valores, se le descontará al trabajador la parte que le corresponda.

➤ ***Obligaciones adquiridas***

En este tipo de descuento se encuentran los anticipos que posea el trabajar, así como también el cobro de la quincena, consumos realizados en el local o algún rubro adicional como faltantes de caja.

En resultante monetario de los Ingresos menos los Egresos del empleado es el “VALOR NETO A RECIBIR”

BENEFICIOS ADICIONALES

Además, en la legislación laboral del Ecuador se estipula que el trabajador tendrá otros beneficios adicionales a los antes ya mencionados como son:

➤ ***Décimo tercera remuneración (Art. 111 Ley de Régimen Laboral Ecuatoriano)***

Es un beneficio adicional al que tienen derecho todos los trabajadores, el mismo que deberá pagarse hasta el 24 de diciembre de cada año y consiste en una suma equivalente a la doceava parte de las remuneraciones totales percibidas en los doce meses comprendidos entre el 1° de diciembre del año anterior y el 30 de noviembre del año en curso.

➤ ***Décimo cuarta remuneración (Art. 113 Ley de Régimen Laboral Ecuatoriano)***

Esta remuneración debe ser pagada a todo trabajador hasta el 15 de marzo en las regiones de la Costa e Insular, y hasta el 15 de agosto en las regiones de la Sierra y Oriente. El monto que se debe cancelar es el equivalente a una remuneración básica mínima unificada vigente a la fecha de pago. El período de cálculo es de marzo del año anterior a febrero del año siguiente para la región Costa e Insular, y se deberá presentar el formulario de legalización hasta el 31 de marzo del año en que se pague el beneficio. Para la Sierra y Oriente, el período de cálculo será de agosto del año anterior a julio del año siguiente, y se deberá presentar el formulario de legalización hasta el 31 de agosto del año en que se pague el beneficio.

➤ ***Fondo de Reserva (Art. 196 y 201 Ley de Régimen Laboral Ecuatoriano)***

Se paga después del primer año de trabajo y equivale a un mes de sueldo o salario. Debe depositarse anualmente en el Instituto de Seguridad Social Ecuatoriano o directamente mensualmente en la remuneración de acuerdo a lo que estime el empleado.

➤ ***Vacaciones (Art.69 Ley de Régimen Laboral Ecuatoriano)***

El trabajador que haya completado un año de servicios con el mismo empleador, tendrá derecho a vacaciones remuneradas, por un período ininterrumpido de quince días. Cuando el trabajador labore para el mismo empleador por más de cinco años, a partir del sexto tendrá derecho a un día adicional de vacaciones por cada año adicional, hasta completar un máximo de treinta días, o podrá recibir en dinero la remuneración correspondiente a los días excedentes. El pago de las vacaciones equivale a la veinticuatroava parte de lo percibido por el trabajador durante el año inmediato anterior.

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



ROL DE PAGOS

CORRESPONDIENTE AL MES DE:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES			TOTAL DEDUCCIONES	VALOR NETO A RECIBIR
		SUELDO	HORAS EXTRAORD.	HORAS SUPLEMENT		PERSONAL I.E.S.S. (9.35%)	RETENCIÓN EN LA FUENTE	ANTICIPOS		

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 26

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

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

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

➤ **Costos Indirectos de Fabricación Variables**

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

➤ **Costos Indirectos de Fabricación Fijos**

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

➤ **Costos Indirectos de Fabricación Mixtos**

No son totalmente fijos ni totalmente variables en su naturaleza. Estos deben separarse de componentes fijos y variables para propósitos de planeación y control. El servicio telefónico de fábrica y los salarios de los supervisores y de los inspectores de fábrica son ejemplos de costos indirectos de fabricación mixtos.

Para facilitar la asignación de los costos indirectos de fabricación a cada una de las órdenes de producción se aplicará una tasa o fórmula calculada de la siguiente manera:

$$\text{Fórmula para cargar los CIF} = \frac{\text{Costos Indirectos de Fabricación Incurridos}}{\text{Números de platos producidos}}$$

Esta tasa se multiplicará por el número de platos generados en cada orden de producción y se obtendrá el valor hacer cargado por concepto de C.I.F.

3.8 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Tomando en cuenta lo antes mencionado se procederá a costear las 25 órdenes de producción que se generan en Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo.

➤ ASIGNACIÓN DE LOS COSTOS DE MATERIA PRIMA

Orden de Producción # 1: Cebiche de camarón

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	200	gr.	4,10	1,81
Total M.P.D				1,81
Limón	20	gr.	0,23	0,01
Cebolla Paitaña	90	gr.	0,40	0,08
Jugo de Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Jugo de Naranja	20	gr.	0,80	0,04
Mostaza	8	gr.	0,45	0,01
Salsa Inglesa	1	gr.	3,95	0,01
Pimienta	1	gr.	0,50	0,00
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	5,5	gr.	2,34	0,03
Hiervas	3	gr.	0,45	0,00
Porción canguil, chifles, tostado				0,25
Total M.P.I.				0,48

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 27

Orden de Producción # 2: Cebiche de Concha

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Conchas	25	unidad	0,13	3,25
Total M.P.D				3,25
Limón	20	gr.	0,23	0,01
Cebolla Paitaña	90	gr.	0,40	0,08
Jugo de Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Mostaza	8	gr.	0,45	0,01
Salsa Inglesa	1	gr.	3,95	0,01
Pimienta	1	gr.	0,50	0,00
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	5,5	gr.	2,34	0,03
Hiervas	3	gr.	0,45	0,00
Porción canguil, chifles, tostado				0,25
Total M.P.I.				0,45

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 28

Orden de Producción # 3 Cebiche de Pescado

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Pescado	180	gr.	4,50	1,79
Total M.P.D				1,79
Limón	20	gr.	0,23	0,01
Cebolla Paiteña	90	gr.	0,40	0,08
Jugo de Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Mostaza	8	gr.	0,45	0,01
Salsa Inglesa	1	gr.	3,95	0,01
Pimienta	1	gr.	0,50	0,00
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	5,5	gr.	2,34	0,03
Hiervas	3	gr.	0,45	0,00
Porción canguil, chifles, tostado				0,25
Total M.P.I.				0,45

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 29

Orden de Producción # 4 Cebiche de Cangrejo

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Carne de Cangrejo	200	gr.	4,20	1,85
Total M.P.D				1,85
Grasa de cangrejo	30	gr.	1,90	0,13
Limón	20	gr.	0,23	0,01
Cebolla Paiteña	90	gr.	0,40	0,08
Jugo de Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Mostaza	8	gr.	0,45	0,01
Salsa Inglesa	1	gr.	3,95	0,01
Pimienta	1	gr.	0,50	0,00
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	5,5	gr.	2,34	0,03
Hiervas	3	gr.	0,45	0,00
Porción canguil, chifles, tostado				0,25
Total M.P.I.				0,57

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 30

Orden de Producción # 5 Cebiche de Calamar

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Calamar	180	gr.	4,40	1,75
Total M.P.D				1,75
Limón	20	gr.	0,23	0,01
Cebolla Paiteña	90	gr.	0,40	0,08
Jugo de Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Mostaza	8	gr.	0,45	0,01
Salsa Inglesa	1	gr.	3,95	0,01
Pimienta	1	gr.	0,50	0,00
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	5,5	gr.	2,34	0,03
Hiervas	3	gr.	0,45	0,00
Porción canguil, chifles, tostado				0,25
Total M.P.I.				0,45

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 31

Orden de Producción # 6 Cebiche Mixto

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	60	gr.	4,10	0,54
Conchas	9	Unidad	0,13	1,17
Pescado	60	gr.	4,50	0,60
Total M.P.D				2,31
Limón	20	gr.	0,23	0,01
Cebolla Paiteña	90	gr.	0,40	0,08
Jugo de Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Mostaza	8	gr.	0,45	0,01
Salsa Inglesa	1	gr.	3,95	0,01
Pimienta	1	gr.	0,50	0,00
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	5,5	gr.	2,34	0,03
Hiervas	3	gr.	0,45	0,00
Porción canguil, chifles, tostado				0,25
Total M.P.I.				0,45

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 32

Orden de Producción # 7 Cebiche Marinero

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	40	gr.	4,10	0,36
Conchas	6	unidad	0,13	0,78
Pescado	40	gr.	4,50	0,40
Cangrejo	40	gr.	3,40	0,30
Calamar	40	gr.	4,40	0,39
Pulpo	40	gr.	3,45	0,30
Total M.P.D				2,53
Limón	20	gr.	0,23	0,01
Cebolla Paiteña	90	gr.	0,40	0,08
Jugo de Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Mostaza	8	gr.	0,45	0,01
Salsa Inglesa	1	gr.	3,95	0,01
Pimienta	1	gr.	0,50	0,00
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	5,5	gr.	2,34	0,03
Hiervas	3	gr.	0,45	0,00
Porción canguil, chifles, tostado				0,25
Total M.P.I.				0,45

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 33

Orden de Producción # 8 Arroz con Camarón

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	200	gr.	4,10	1,81
Arroz	230	gr.	0,36	0,18
Maduro	55	gr.	1,05	0,13
Total M.P.D				2,12
Pimiento	30	gr.	0,40	0,03
Cebolla Paiteña	20	gr.	0,40	0,02
Arveja	40	gr.	1,19	0,11
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Salsa China	2	gr.	2,25	0,01
Salsa Aliño	7	gr.	1,50	0,02
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Total M.P.I.				0,27

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 34

Orden de Producción # 9 Camarones Apanados

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	200	gr.	4,10	1,81
Arroz	112	gr.	0,37	0,09
Maduro	25	gr.	1,05	0,06
Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Pepinillo	30	gr.	0,60	0,04
Pimiento	25	gr.	0,40	0,02
Cebolla Paiteña	15	gr.	0,40	0,01
Total M.P.D				2,09
Apanadura	90	gr.	1,10	0,22
Huevos	1	Unidad	0,13	0,13
Vinagreta	10	gr.	1,25	0,03
Aliño	50	gr.	1,50	0,17
Limón	30	gr.	0,23	0,02
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Total M.P.I.				0,64

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 35

Orden de Producción # 10 Pescado Apanado

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR	PRECIO (lb.)	COSTO
Pescado	180	gr.	4,50	1,79
Arroz	112	gr.	0,37	0,09
Maduro	25	gr.	1,05	0,06
Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Pepinillo	30	gr.	0,60	0,04
Pimiento	25	gr.	0,40	0,02
Cebolla Paiteña	15	gr.	0,40	0,01
Total M.P.D				2,07
Apanadura	90	gr.	1,10	0,22
Huevos	1	Unidad	0,13	0,13
Vinagreta	10	gr.	1,25	0,03
Aliño	50	gr.	1,50	0,17
Limón	30	gr.	0,23	0,02
Salsa de Tomate	5	gr.	1,85	0,02
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Total M.P.I.				0,62

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 36

121

Orden de Producción # 11 Pescado Asado

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD		PRECIO (lb.)	COSTO
Pescado	180	gr.	4,50	1,79
Arroz	112	gr.	0,37	0,09
Maduro	25	gr.	1,05	0,06
Porción Menestra	80	gr.	0,90	0,16
Total M.P.D				2,10
Aliño	50	gr.	1,50	0,17
Salsa de Tomate	5	gr.	1,85	0,02
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Hiervas	3	gr.	0,45	0,00
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Total M.P.I.				0,23

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 37

Orden de Producción # 12 Arroz con Concha

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD		PRECIO (lb.)	COSTO
Conchas	25	unidad	0,13	3,25
Arroz	230	gr.	0,36	0,18
Maduro	55	gr.	1,05	0,13
Total M.P.D				3,56
Pimiento	30	gr.	0,40	0,03
Cebolla Paitaña	20	gr.	0,40	0,02
Arveja	40	gr.	1,19	0,11
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Salsa China	2	gr.	2,25	0,01
Salsa Aliño	7	gr.	1,50	0,02
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Total M.P.I.				0,27

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 38

Orden de Producción # 13 Calamar Apanado

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD		PRECIO (lb.)	COSTO
Calamar	200	gr.	4,40	1,94
Arroz	112	gr.	0,37	0,09
Maduro	25	gr.	1,05	0,06
Tomate	60	gr.	0,45	0,06
Pepinillo	30	gr.	0,60	0,04
Pimiento	25	gr.	0,40	0,02
Cebolla Paiteña	15	gr.	0,40	0,01
Total M.P.D				2,23
Apanadura	90	gr.	1,10	0,22
Huevos	1	Unidad	0,13	0,13
Vinagreta	10	gr.	1,25	0,03
Aliño	50	gr.	1,50	0,17
Limón	30	gr.	0,23	0,02
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Total M.P.I.				0,64

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 39

Orden de Producción # 14 Arroz Mixto

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	70	gr.	4,10	0,63
Conchas	9	Unidad	0,13	1,17
Pescado	70	gr.	4,50	0,70
Arroz	230	gr.	0,36	0,18
Maduro	55	gr.	1,05	0,13
Total M.P.D				2,81
Pimiento	30	gr.	0,40	0,03
Cebolla Paiteña	20	gr.	0,40	0,02
Arveja	40	gr.	1,19	0,11
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Salsa China	2	gr.	2,25	0,01
Salsa Aliño	7	gr.	1,50	0,02
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Total M.P.I.				0,27

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 40

123

Orden de Producción # 15 Arroz Marinero

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD		PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	45	gr.	4,10	0,41
Conchas	6	Unidad	0,13	0,78
Pescado	45	gr.	4,50	0,45
Mejillón	30	gr.	3,50	0,23
Almeja	30	gr.	3,50	0,23
Calamar	40	gr.	4,40	0,39
Pulpo	40	gr.	3,45	0,30
Arroz	230	gr.	0,36	0,18
Maduro	55	gr.	1,05	0,13
Total M.P.D				3,10
Pimiento	30	gr.	0,40	0,03
Cebolla Paiteña	20	gr.	0,40	0,02
Arveja	40	gr.	1,19	0,11
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Salsa China	2	gr.	2,25	0,01
Salsa Aliño	7	gr.	1,50	0,02
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Total M.P.I.				0,27

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 41

Orden de Producción # 16 Sopa Marinera

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD		PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	45	gr.	4,10	0,41
Conchas	6	Unidad	0,13	0,78
Pescado	45	gr.	4,50	0,45
Mejillón	30	gr.	3,50	0,23
Almeja	30	gr.	3,50	0,23
Calamar	40	gr.	4,40	0,39
Cangrejo	40	gr.	3,40	0,30
Pulpo	40	gr.	3,45	0,30
Total M.P.D				3,09
Maní Molido	15	gr.	1,50	0,05
Maicena	40	gr.	1,15	0,10
Crema de leche	20	gr.	0,75	0,03
Sal	1	gr.	0,28	0,00
Hiervas	15	gr.	0,45	0,01
Aceite	8	gr.	2,34	0,04
Porción Yuca Croqueta	90	gr.	1,35	0,27
Total M.P.I.				0,51

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 42

Orden de Producción # 17 Encebollado

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Albacora	170	gr.	2,45	0,92
Yuca	130	gr.	0,50	0,14
Total M.P.D				1,06
Cebolla Paiteña	40	gr.	0,40	0,04
Tomate	35	gr.	0,45	0,03
Pimiento	20	gr.	0,40	0,02
Mostaza	4	gr.	0,45	0,00
Ají Peruano	6	gr.	0,90	0,01
Pimienta	1	gr.	0,50	0,00
Sal	5	gr.	0,28	0,00
Aceite	5,5	gr.	2,34	0,03
Hiervas	15	gr.	0,45	0,01
Porción Chifles				0,10
Total M.P.I.				0,25

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 43

Orden de Producción # 18 Asado Marinero

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Conchas	11	Unidad	0,14	1,54
Camarón	55	gr.	4,70	0,57
Pescado	60	gr.	4,50	0,60
Almeja	40	gr.	3,50	0,31
Total M.P.D				3,02
Aliño Concha	80	gr.	1,50	0,26
Pimiento	20	gr.	0,40	0,02
Sal	5	gr.	0,28	0,00
Hiervas	15	gr.	0,45	0,01
Porción Patacones	90	gr.	1,10	0,22
Total M.P.I.				0,52

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 44

Orden de Producción # 19 Conchas Asadas

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Conchas	22	Unidad	0,14	3,08
Total M.P.D				3,08
Aliño Concha	80	gr.	1,50	0,26
Pimiento	20	gr.	0,40	0,02
Sal	5	gr.	0,28	0,00
Hiervas	15	gr.	0,45	0,01
Porción Patacones	90	gr.	1,10	0,22
Total M.P.I.				0,52

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 45

Orden de Producción # 20 Asado de Camarón

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	220	gr.	4,70	2,28
Total M.P.D				2,28
Salsa Aliño	80	gr.	1,50	0,26
Limón	50	gr.	0,23	0,03
Hiervas	15	gr.	0,40	0,01
Pimiento	20	gr.	0,40	0,02
Porción Yuca Croqueta	90	gr.	1,35	0,27
Total M.P.I.				0,59

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 46

Orden de Producción # 21 Pincho de Camarón

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	75	gr.	4,10	0,68
Yuca croqueta	35	gr.	1,35	0,10
Total M.P.D				0,78
Salsa Aliño	25	gr.	1,50	0,08
Limón	15	gr.	0,23	0,01
Cebolla Paiteña	5	gr.	0,40	0,00
Pimiento	8	gr.	0,40	0,01
Total M.P.I.				0,10

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 47

Orden de Producción # 22 Picadita de Camarón

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	75	gr.	4,10	0,68
Patacones	45	gr.	1,10	0,11
Total M.P.D				0,79
Apanadura	45	gr.	1,10	0,11
Limón	15	gr.	0,23	0,01
Pepinillo	40	gr.	0,60	0,05
Mayonesa	3	gr.	1,50	0,01
Salsa de Tomate	5	gr.	1,85	0,02
Total M.P.I.				0,20

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 48

Orden de Producción # 23 Picadita de Pescado

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Pescado	60	gr.	4,50	0,60
Patacones	45	gr.	1,10	0,11
Total M.P.D				0,71
Apanadura	45	gr.	1,10	0,11
Limón	15	gr.	0,23	0,01
Pepinillo	40	gr.	0,60	0,05
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Total M.P.I.				0,22

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 49

Orden de Producción # 24 Picadita de Calamar

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Calamar	60	gr.	4,40	0,58
Patacones	45	gr.	1,10	0,11
Total M.P.D				0,69
Apanadura	45	gr.	1,10	0,11
Limón	15	gr.	0,23	0,01
Pepinillo	40	gr.	0,60	0,05
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Total M.P.I.				0,22

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 50

Orden de Producción # 25 Picadita Mixta

No. PORCION	1			
INGREDIENTE	CANTIDAD	GR.	PRECIO (lb.)	COSTO
Camarón	85	gr.	4,10	0,77
Pescado	90	gr.	4,50	0,89
Calamar	90	gr.	4,40	0,87
Total M.P.D				2,54
Apanadura	90	gr.	1,10	0,22
Limón	20	gr.	0,23	0,01
Pepinillo	40	gr.	0,60	0,05
Mayonesa	5	gr.	1,50	0,02
Salsa de Tomate	7	gr.	1,85	0,03
Total M.P.I.				0,33

Fuente: Investigación Personal

Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 51

➤ **ASIGNACIÓN DE LOS COSTOS DE MANO DE OBRA**

Los costos generados por el pago de la nómina serán cargados, por prorratio, a los 5.944,00 platos vendidos de entre las 25 órdenes de producción existentes en Los Cebiche de la Rumiñahui, de la forma como se indica a continuación:

Total pago de Nómina de producción cancelada en Enero/2011: \$ 5.131,42

Nº	CARGOS	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	PROVISIÓN BENEFICIOS SOCIALES ADICIONALES			
			13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES
1	Administrador	430,00	35,83	22,00	35,83	17,92
2	Polifuncional	295,00	24,58	22,00	24,58	12,29
3	Polifuncional	290,00	24,17	22,00	24,17	12,08
4	Polifuncional	290,00	24,17	22,00	24,17	12,08
5	Polifuncional	303,00	25,25	22,00	25,25	12,63
6	Polifuncional	315,00	26,25	22,00	26,25	13,13
7	Polifuncional	290,00	24,17	22,00	24,17	12,08
8	Polifuncional	290,00	24,17	22,00	24,17	12,08
9	Polifuncional	314,00	26,17	22,00	26,17	13,08
10	Polifuncional	293,00	24,42	22,00	24,42	12,21
11	Polifuncional	290,00	24,17	22,00	24,17	12,08
12	Polifuncional	290,00	24,17	22,00	24,17	12,08
13	Polifuncional	320,00	26,67	22,00	26,67	13,33
TOTAL PAGADO EN EL MES		5.131,42				

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 52

Este valor se distribuirá entre los 5.944 vendidos entre los 25 menús elaborados de acuerdo al número de total de platos vendidos en cada orden de producción, de la siguiente manera:

Resumen de Ventas

ORDEN DE PRODUCCIÓN		# de Platos Vendidos	% de Distribución
1	Cebiche de Camarón	827,5	13,92%
2	Cebiche de Concha	179	3,01%
3	Cebiche de Pescado	289	4,86%
4	Cebiche de Cangrejo	38	0,64%
5	Cebiche de Calamar	8	0,13%
6	Cebiche Mixto	250	4,21%
7	Cebiche Marinero	341	5,74%
8	Arroz con Camarón	540	9,08%
9	Camarones Apanados	623	10,48%
10	Pescado Apanado	424	7,13%
11	Pescado Asado	416,5	7,01%
12	Arroz con Concha	31	0,52%
13	Calamar Apanado	11	0,19%
14	Arroz Mixto	119,5	2,01%
15	Arroz Marinero	553	9,30%
16	Sopa Marinera	695,5	11,70%
17	Encebollado	94	1,58%
18	Asado Marinero	169	2,84%
19	Conchas Asadas	135	2,27%
20	Asado de Camarón	31	0,52%
21	Pincho de Camarón	45	0,76%
22	Picadita de Camarón	42	0,71%
23	Picadita de Pescado	43	0,72%
24	Picadita de Calamar	23	0,39%
25	Picadita Mixta	16	0,27%
TOTALES		5.944	100,00%

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 53

La Mano de Obra a cargarse en cada producto terminado se calculará multiplicando por el porcentaje proporcionado en base al número total de platos vendidos corresponde:

ORDEN DE PRODUCCIÓN		Asignación a M.O.
1	Cebiche de Camarón	714,38
2	Cebiche de Concha	154,53
3	Cebiche de Pescado	249,49
4	Cebiche de Cangrejo	32,81
5	Cebiche de Calamar	6,91
6	Cebiche Mixto	215,82
7	Cebiche Marinero	294,38
8	Arroz con Camarón	466,18
9	Camarones Apanados	537,83
10	Pescado Apanado	366,04
11	Pescado Asado	359,56
12	Arroz con Concha	26,76
13	Calamar Apanado	9,50
14	Arroz Mixto	103,16
15	Arroz Marinero	477,40
16	Sopa Marinera	600,42
17	Encebollado	81,15
18	Asado Marinero	145,90
19	Conchas Asadas	116,54
20	Asado de Camarón	26,76
21	Pincho de Camarón	38,85
22	Picadita de Camarón	36,26
23	Picadita de Pescado	37,12
24	Picadita de Calamar	19,86
25	Picadita Mixta	13,81
TOTAL PAGADO		5.131,42

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 54

➤ **ASIGNACIÓN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

La acumulación de los costos indirectos de fabricación se cargará de igual manera mediante prorateo a los 25 diferentes menús que se expenden en el local de la siguiente manera:

Detalle de los Costos Indirectos de Fabricación incurridos mensualmente:

CONCEPTO	VALOR
Amortización Adecuaciones de la Planta (Anexo A)	104,17
Amortización Pago de la Franquicia (Anexo B)	125,00
Depreciación de la Maquinaria (Anexo C)	141,67
Depreciación Muebles y Enseres (Anexo D)	41,67
Depreciación de los Utensilios y Vajilla (Anexo E)	138,89
Depreciación Equipo Computación (Anexo F)	33,33
Arriendo (Anexo G)	1.274,56
Agua (Anexo H)	146,80
Luz (Anexo I)	241,68
Gas Industrial	290,96
Pago por Regalías	4.705,35
TOTAL PAGADO	7.244,07

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 55

Los Costos Indirectos de Fabricación a cargarse por producto se calcularán multiplicando por los porcentajes determinados para la distribución de la Mano de Obra.

ORDEN DE PRODUCCIÓN	Asignación a C.I.F
1	Cebiche de Camarón 1008,49
2	Cebiche de Concha 218,15
3	Cebiche de Pescado 352,21
4	Cebiche de Cangrejo 46,31
5	Cebiche de Calamar 9,75
6	Cebiche Mixto 304,68
7	Cebiche Marinero 415,58
8	Arroz con Camarón 658,11
9	Camarones Apanados 759,26
10	Pescado Apanado 516,74
11	Pescado Asado 507,60
12	Arroz con Concha 37,78
13	Calamar Apanado 13,41
14	Arroz Mixto 145,64
15	Arroz Marinero 673,95


16	Sopa Marinera	847,62
17	Encebollado	114,56
18	Asado Marinero	205,96
19	Conchas Asadas	164,53
20	Asado de Camarón	37,78
21	Pincho de Camarón	54,84
22	Picadita de Camarón	51,19
23	Picadita de Pescado	52,40
24	Picadita de Calamar	28,03
25	Picadita Mixta	19,50
TOTAL PAGADO		7.244,07

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 56

➤ **HOJAS DE COSTOS**

Orden de Producción # 1: Cebiche de Camarón

		LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI HOJA DE COSTOS ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 1		
FECHA DE INICIO: 01-01-2011		FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011		
ARTÍCULO: <u>CEBICHE DE CAMARÓN</u>				
FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.	
AL 31/01/2011	1497,90	714,38	400,78 1008,49	
TOTALES	1497,90	714,38	1409,27	
<table border="1" style="margin: 10px auto; width: 200px;"> <tr> <td style="text-align: center;"> Unidades Producidas 827,50 </td> </tr> </table>				Unidades Producidas 827,50
Unidades Producidas 827,50				
		MATERIAL DIRECTO:	1497,90	
		MANO DE OBRA:	714,38	
		C.I.F. :	1409,27	
		COSTO TOTAL:	3621,55	
		COSTO UNITARIO:	4,38	
		P.V.P.:	5,95	
<table border="1" style="margin: 10px auto; width: 200px; background-color: yellow;"> <tr> <td style="text-align: center;"> RENTABILIDAD 35,95% </td> </tr> </table>				RENTABILIDAD 35,95%
RENTABILIDAD 35,95%				

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 57

Orden de Producción # 2: Cebiche de Concha



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 2

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CEBICHE DE CONCHA

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	581,75	154,53	80,37 218,15
TOTALES	581,75	154,53	298,52

Unidades Producidas

179,00

MATERIAL DIRECTO:	581,75
MANO DE OBRA:	154,53
C.I.F. :	298,52
COSTO TOTAL:	<u>1034,80</u>

COSTO UNITARIO:	<u>5,78</u>
------------------------	-------------

P.V.P.:	<u>7,45</u>
----------------	-------------

RENTABILIDAD

28,87%

Orden de Producción # 3 Cebiche de Pescado



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 3

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CEBICHE DE PESCADO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	516,75	249,49	129,76 352,21
TOTALES	516,75	249,49	481,97

Unidades Producidas

289,00

MATERIAL DIRECTO:	516,75
MANO DE OBRA:	249,49
C.I.F. :	481,97
COSTO TOTAL:	<u>1248,22</u>
COSTO UNITARIO:	<u>4,32</u>
P.V.P.:	<u>5,25</u>

RENTABILIDAD

21,55%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 59

Orden de Producción # 4 Cebiche de Cangrejo



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 4

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CEBICHE DE CANGREJO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	70,46	32,81	21,84 46,31
TOTALES	70,46	32,81	68,16

Unidades Producidas

38,00

MATERIAL DIRECTO:	70,46
MANO DE OBRA:	32,81
C.I.F. :	68,16
COSTO TOTAL:	<u>171,42</u>
COSTO UNITARIO:	<u>4,51</u>
P.V.P.:	<u>6,50</u>

RENTABILIDAD

44,09%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 60

Orden de Producción # 5 Cebiche de Calamar



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 5

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CEBICHE DE CALAMAR

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	13,99	6,91	3,59 9,75
TOTALES	13,99	6,91	13,34

Unidades Producidas

8,00

MATERIAL DIRECTO:	13,99
MANO DE OBRA:	6,91
C.I.F. :	13,34
COSTO TOTAL:	<u>34,23</u>
COSTO UNITARIO:	<u>4,28</u>
P.V.P.:	<u>5,40</u>

RENTABILIDAD

26,19%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 61

Orden de Producción # 6 Cebiche Mixto



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 6

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CEBICHE DE MIXTO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	577,27	215,82	112,25 304,68
TOTALES	577,27	215,82	416,93

Unidades Producidas

250,00

MATERIAL DIRECTO:	577,27
MANO DE OBRA:	215,82
C.I.F. :	416,93
COSTO TOTAL:	1210,02
COSTO UNITARIO:	4,84
P.V.P.:	6,35

RENTABILIDAD

31,20%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 62

Orden de Producción # 7 Cebiche Marinero



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 7

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CEBICHE MARINERO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	863,67	294,38	153,11 415,58
TOTALES	863,67	294,38	568,69

Unidades Producidas

341,00

MATERIAL DIRECTO:	863,67
MANO DE OBRA:	294,38
C.I.F. :	568,69
COSTO TOTAL:	<u>1726,75</u>
COSTO UNITARIO:	<u>5,06</u>
P.V.P.:	<u>6,95</u>

RENTABILIDAD

37,25%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 63

Orden de Producción # 8 Arroz con Camarón



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 8

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: ARROZ CON CAMARÓN

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	1145,03	466,18	145,49 658,11
TOTALES	1145,03	466,18	803,60

Unidades Producidas

540,00

MATERIAL DIRECTO:	1145,03
MANO DE OBRA:	466,18
C.I.F. :	803,60
COSTO TOTAL:	<u>2414,80</u>
COSTO UNITARIO:	<u>4,47</u>
P.V.P.:	<u>6,50</u>

RENTABILIDAD

45,35%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 64

Orden de Producción # 9: Camarones Apanados



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 9

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CAMARONES APANADOS

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	1304,71	537,83	401,22 759,26
TOTALES	1304,71	537,83	1160,49

Unidades Producidas

623

MATERIAL DIRECTO:	1304,71
MANO DE OBRA:	537,83
C.I.F. :	1160,49
COSTO TOTAL:	3003,03
COSTO UNITARIO:	4,82
P.V.P.:	6,5

RENTABILIDAD

34,85%

Orden de Producción # 10 Pescado Apanado



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 10

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: PESCADO APANADO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	878,60	366,04	262,58 516,74
TOTALES	878,60	366,04	779,32

Unidades Producidas

424,00

MATERIAL DIRECTO:	878,60
MANO DE OBRA:	366,04
C.I.F. :	<u>779,32</u>
COSTO TOTAL:	<u>2023,95</u>

COSTO UNITARIO:	<u>4,77</u>
------------------------	--------------------

P.V.P.:	<u>5,75</u>
----------------	--------------------

RENTABILIDAD

20,46%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 66

Orden de Producción # 11 Pescado Asado



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 11

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: PESCADO ASADO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	873,17	359,56	96,17 507,60
TOTALES	873,17	359,56	603,77

Unidades Producidas

416,50

MATERIAL DIRECTO:	873,17
MANO DE OBRA:	359,56
C.I.F. :	603,77
COSTO TOTAL:	<u>1836,50</u>
COSTO UNITARIO:	<u>4,41</u>
P.V.P.:	<u>5,75</u>

RENTABILIDAD

30,40%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 67

Orden de Producción # 12 Arroz con Concha



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 12

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: ARROZ CON CONCHA

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	110,37	26,76	8,35 37,78
TOTALES	110,37	26,76	46,13

Unidades Producidas

31,00

MATERIAL DIRECTO:	110,37
MANO DE OBRA:	26,76
C.I.F. :	46,13
COSTO TOTAL:	183,26

COSTO UNITARIO:	5,91
------------------------	-------------

P.V.P.:	7,95
----------------	-------------

RENTABILIDAD

34,48%

Orden de Producción # 13 Calamar Apanado



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 13

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CALAMAR APANADO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	24,49	9,50	7,08 13,41
TOTALES	24,49	9,50	20,49

Unidades Producidas

11,00

MATERIAL DIRECTO:	24,49
MANO DE OBRA:	9,50
C.I.F. :	20,49
COSTO TOTAL:	54,48
COSTO UNITARIO:	4,95
P.V.P.:	5,85

RENTABILIDAD

18,12%

Orden de Producción # 14 Arroz Mixto



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 14

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: ARROZ MIXTO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	335,70	103,16	32,20 145,64
TOTALES	335,70	103,16	177,83

Unidades Producidas

119,50

MATERIAL DIRECTO:	335,70
MANO DE OBRA:	103,16
C.I.F. :	177,83
COSTO TOTAL:	<u>616,69</u>

COSTO UNITARIO:	<u>5,16</u>
------------------------	--------------------

P.V.P.:	<u>7,45</u>
----------------	--------------------

RENTABILIDAD

44,36%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 70

Orden de Producción # 15 Arroz Marinero



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 15

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: ARROZ MARINERO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	1715,02	477,40	148,99 673,95
TOTALES	1715,02	477,40	822,94

Unidades Producidas

553,00

MATERIAL DIRECTO:	1715,02
MANO DE OBRA:	477,40
C.I.F. :	822,94
COSTO TOTAL:	<u><u>3015,37</u></u>

COSTO UNITARIO:	<u><u>5,45</u></u>
------------------------	--------------------

P.V.P.:	<u><u>7,95</u></u>
----------------	--------------------

RENTABILIDAD

45,80%

Orden de Producción # 16 Sopa Marinera



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 16

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: SOPA MARINERA

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	2149,97	600,42	354,28 847,62
TOTALES	2149,97	600,42	1201,89

Unidades Producidas
695,50

MATERIAL DIRECTO:	2149,97
MANO DE OBRA:	600,42
C.I.F. :	1201,89
COSTO TOTAL:	<u>3952,29</u>
COSTO UNITARIO:	<u>5,68</u>
P.V.P.:	<u>7,95</u>

RENTABILIDAD

39,90%

Orden de Producción # 17 Encebollado



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 17

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: ENCEBOLLADO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	99,91	81,15	23,61 114,56
TOTALES	99,91	81,15	138,17

Unidades Producidas

94

MATERIAL DIRECTO:	99,91
MANO DE OBRA:	81,15
C.I.F. :	138,17
COSTO TOTAL:	<u>319,23</u>
COSTO UNITARIO:	<u>3,40</u>
P.V.P.:	<u>3,95</u>

RENTABILIDAD

16,31%

Orden de Producción # 18 Asado Marinero



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 18

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: ASADO MARINERO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	509,66	145,90	87,73 205,96
TOTALES	509,66	145,90	293,69

Unidades Producidas

169

MATERIAL DIRECTO:	509,66
MANO DE OBRA:	145,90
C.I.F. :	293,69
COSTO TOTAL:	<u>949,24</u>
COSTO UNITARIO:	<u>5,62</u>
P.V.P.:	<u>7,75</u>

RENTABILIDAD

37,98%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 74

Orden de Producción # 19 Conchas Asadas



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 19

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: CONCHAS ASADAS

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	415,80	116,54	70,08 164,53
TOTALES	415,80	116,54	234,60

<p>Unidades Producidas 135</p>

MATERIAL DIRECTO:	415,80
MANO DE OBRA:	116,54
C.I.F. :	234,60
COSTO TOTAL:	<u>766,95</u>
COSTO UNITARIO:	<u>5,68</u>
P.V.P.:	<u>7,95</u>

<p>RENTABILIDAD 39,94%</p>

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 75

Orden de Producción # 20 Asado de Camarón



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 20

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: ASADO DE CAMARÓN

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	70,76	26,76	18,27 37,78
TOTALES	70,76	26,76	56,05

Unidades Producidas

31

MATERIAL DIRECTO:	70,76
MANO DE OBRA:	26,76
C.I.F. :	56,05
COSTO TOTAL:	153,57
COSTO UNITARIO:	4,95
P.V.P.:	6,95

RENTABILIDAD

40,29%

Orden de Producción # 21 Pincho de Camarón



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 21

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: PINCHO DE CAMARÓN

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	35,24	38,85	4,58 54,84
TOTALES	35,24	38,85	59,43

Unidades Producidas

45

MATERIAL DIRECTO:	35,24
MANO DE OBRA:	38,85
C.I.F. :	59,43
COSTO TOTAL:	133,52
COSTO UNITARIO:	2,97
P.V.P.:	3,25

RENTABILIDAD

9,54%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 77

Orden de Producción # 22 Picadita de Camarón



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 22

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: PICADITA DE CAMARÓN

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	33,10	36,26	8,41 51,19
TOTALES	33,10	36,26	59,60

Unidades Producidas

42

MATERIAL DIRECTO:	33,10
MANO DE OBRA:	36,26
C.I.F. :	59,60
COSTO TOTAL:	<u>128,95</u>
COSTO UNITARIO:	<u>3,07</u>
P.V.P.:	<u>3,45</u>

RENTABILIDAD

12,37%

Orden de Producción # 23 Picadita de Pescado



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 23

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: PICADITA PESCADO

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	30,33	37,12	9,25 52,40
TOTALES	30,33	37,12	61,65

Unidades Producidas

43

MATERIAL DIRECTO:	30,33
MANO DE OBRA:	37,12
C.I.F. :	61,65
COSTO TOTAL:	129,10
COSTO UNITARIO:	3,00
P.V.P.:	3,45

RENTABILIDAD

14,91%

Orden de Producción # 24 Picadita de Calamar



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 24

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: PICADITA DE CALAMAR

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	15,92	19,86	4,95 28,03
TOTALES	15,92	19,86	32,98

Unidades Producidas

23

MATERIAL DIRECTO:	15,92
MANO DE OBRA:	19,86
C.I.F. :	32,98
COSTO TOTAL:	<u>68,75</u>
COSTO UNITARIO:	<u>2,99</u>
P.V.P.:	<u>3,45</u>

RENTABILIDAD

15,42%

Fuente: Investigación Personal
Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 80

Orden de Producción # 25 Picadita Mixta



LOS CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI

HOJA DE COSTOS

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 25

FECHA DE INICIO: 01-01-2011 FECHA DE FINALIZACIÓN: 31-01-2011

ARTÍCULO: PICADITA MIXTA

FECHA	M.P.D	M.O.	C.I.F.
AL 31/01/2011	40,60	13,81	5,23 19,50
TOTALES	40,60	13,81	24,73

Unidades Producidas

16

MATERIAL DIRECTO:	40,60
MANO DE OBRA:	13,81
C.I.F. :	24,73
COSTO TOTAL:	<u>79,14</u>

COSTO UNITARIO:	<u>4,95</u>
------------------------	-------------

P.V.P.:	<u>7,45</u>
----------------	-------------

RENTABILIDAD

50,62%

ESTABLECIMIENTO DE LA RENTABILIDAD

	ORDEN DE PRODUCCIÓN	COSTOS DE PRODUCCIÓN	VENTAS
1	Cebiche de Camarón	3.621,55	4.923,63
2	Cebiche de Concha	1.034,80	1.333,55
3	Cebiche de Pescado	1.248,22	1.517,25
4	Cebiche de Cangrejo	171,42	247,00
5	Cebiche de Calamar	34,23	43,20
6	Cebiche Mixto	1.210,02	1.587,50
7	Cebiche Marinero	1.726,75	2.369,95
8	Arroz con Camarón	2.414,80	3.510,00
9	Camarones Apanados	3.003,03	4.049,50
10	Pescado Apanado	2.023,95	2.438,00
11	Pescado Asado	1.836,50	2.394,88
12	Arroz con Concha	183,26	246,45
13	Calamar Apanado	616,69	64,35
14	Arroz Mixto	616,69	890,28
15	Arroz Marinero	3.015,37	4.396,35
16	Sopa Marinera	3.952,29	5.529,23
17	Encebollado	319,23	371,30
18	Asado Marinero	949,24	1.309,75
19	Conchas Asadas	766,95	1.073,25
20	Asado de Camarón	153,57	215,45
21	Pincho de Camarón	133,52	146,25
22	Picadita de Camarón	128,95	144,90
23	Picadita de Pescado	129,10	148,35
24	Picadita de Calamar	68,75	79,35
25	Picadita Mixta	79,14	119,20
TOTALES		\$29.438,04	\$39.148,90

RENTABILIDAD TOTAL	32,99%
---------------------------	---------------

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 82

CAPÍTULO IV

IMPACTOS

En este capítulo es necesario realizar un análisis técnico de los impactos que generará en el ámbito empresarial, socio-económico y educativo.

Para lo cual se ha utilizado la siguiente metodología, para cada área o ámbito a ser analizado, se utiliza una matriz de impactos, en la cual en el eje horizontal se ubicará los niveles de impactos, sobre la base de la siguiente tabla:

Tabla de Impactos

-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

En el eje vertical determinaremos una serie de indicadores trascendentales y relevantes los cuales permitirán luego el análisis.

A cada indicador se asigna un nivel de impacto de acuerdo a la tabla anterior.

Una vez asignado los niveles de impactos a cada indicador realizaremos la sumatoria de los valores asignados.

Para determinar el nivel de impacto del área, dividimos la sumatoria para el número de indicadores.

A continuación, bajo cada matriz de impactos se realiza el análisis o argumentación del por qué, se asignó determinado nivel de impacto a cada indicador de la matriz.

El Diseño e Implantación de un Sistema de Costos para una Franquicia de Los Cebiches de la Rumiñahui ubicado en el sector de Carapungo de la Ciudad de Quito, dará origen a los siguientes impactos:

4.1 Impacto Empresarial

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Control y supervisión permanente de los recursos						X	
Conocimiento en Costos de Producción por producto							X
Empleo de normas y procedimientos							X
Manejo adecuado de Inventarios						X	
Percepción del nivel de rentabilidad que genera el negocio							X
TOTAL						4	9

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 82

$$\text{NIVEL DE IMPACTO EMPRESARIAL} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO EMPRESARIAL} = \frac{13}{5}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO EMPRESARIAL} = 2.6 = 3$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO EMPRESARIAL} = \text{Alto Positivo}$$

Esta matriz nos indica un Impacto Empresarial alto positivo ya que la propuesta presentada será una ayuda para la administración de Los Cebiches de la Rumiñahui para lograr un mejor manejo administrativo-contable, con la asignación de los costos de producción empleados para la elaboración de cada menú y con estas directrices formular medidas que permitan mantener la calidad y control de los procesos productivos y el crecimiento de los beneficios tanto para la empresa como para el cliente. Como consecuencia de esto se podrá conocer el nivel de rentabilidad que genera un negocio de este tipo; así como también, establecer nuevos procesos y procedimientos que permitirán mejorar el funcionamiento y servicio de la cevichería.

4.2 Impacto Socio-Económico

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Ambiente laboral entre empleados						X	
Generación de fuentes de empleo						X	
Salario justo para el personal						X	
Buenas Relaciones patrono-empleados							X
Cumplimiento de obligaciones tributarias y laborales					X		
TOTAL					1	6	3

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 83

$$\text{NIVEL DE IMPACTO SOCIO - ECONÓMICO} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO SOCIO - ECONÓMICO} = \frac{10}{5}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO} = 2$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO} = \text{Medio Positivo}$$

Esta propuesta tendrá un impacto socio-económico medio positivo puesto que como es dirigido para un negocio de comidas, necesariamente se está hablando de fuentes de empleo a un determinado grupo de personas, además concienciar el pago justo a los empleados que laboren en dicha Cevichería como estímulo que el propietaria pagará por el servicio y los productos de calidad que ofrezcan a los clientes; formando con esto un ambiente sano de trabajo entre el propietario-empleados y entre empleados mismo. Tomando como referencia entregar un excelente servicio a los consumidores que se deleitarán con la exquisita comida manabita.

Además, el tema tributario está implícito en esta propuesta ya que el propietario de la Cevichería deberá cumplir con todas las obligaciones tributarias que genera el funcionamiento de la misma.

4.3 IMPACTO EDUCATIVO

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fuente de investigación para futuras generaciones						X	
Análisis de fortalezas y debilidades al costear							X
Pauta para emprendedores						X	
Guía en la determinación de costos para negocios similares						X	
TOTAL						6	3

Fuente: Investigación Personal
 Autor: Santiago Becerra

Cuadro # 84

$$\text{NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO} = \frac{9}{4}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO} = 2.25 = 2$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO} = \text{Medio Positivo}$$

Esta matriz nos muestra un impacto medio positivo porque con este trabajo investigativo se generarán conocimientos con el propósito de ponerlos en práctica en el arte y la ciencia de la contabilidad, enfocado a una parte de ella como son los costos; constituyéndose como una fuente de consulta para las generaciones que se insertan en el medio educativo-contable ya que menciona ideas teóricas y prácticas sobre la temática empresarial.

De la misma manera, las bases científicas servirán para aquellos emprendedores que busquen tener su propio negocio y a quienes tienen ya funcionando empresas similares a la que es objeto de este estudio, como una guía para conocer a breves rasgos con la propuesta como sería un adecuado manejo y determinación de los costos.

CONCLUSIONES

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

1. El personal que trabaja en el local de Los Cebiches de la Rumiñahui de Carapungo en la parte operativa es polifuncional, esto quiere decir que, todos hacen todo de acuerdo al puesto asignado previamente.
2. Las capacitaciones que reciben los empleados son permanentes tanto en el ámbito de preparación de platos como de servicio al cliente.
3. Cuentan con un manual de políticas y descripciones de cargos, lo cual les permite conocer lo que cada persona de hacer en un determinado puesto de trabajo.
4. La Materia Prima utilizada en la elaboración de los menús son de excelente calidad, dichos insumos son despachados directamente por el dueño de la cadena.
5. Los costos indirectos de fabricación incurridos en el funcionamiento de la cevichería no son tomados en cuenta para establecer los costos de producción.
6. El negocio no posee un sistema que le permita conocer los costos incurridos en un determinado período.
7. No se conoce con exactitud el nivel de rentabilidad que genera la franquicia.
8. Los precios de venta al público en toda la cadena los fija directamente la Empresa Matriz de Los Cebiches de la Rumiñahui.
9. El control de los inventarios no es el adecuado, lo cual puede ocasionar pérdidas de los insumos.
10. Las condiciones en que se encuentran la maquinaria, equipos, muebles, utensilios se encuentran en buen estado.

RECOMENDACIONES

Una vez terminado con el trabajo investigativo se llega a las siguientes recomendaciones:

1. Para que el personal trabaje motivado debería haber incentivos, como por ejemplo debería existir un mecanismo que permita destacar al mejor empleado que ha cumplido bien su trabajo.
2. Tener una base de datos actualizada con cursos a dictarse a los empleados en algún lugar donde todos puedan tener acceso.
3. Una correcta aplicación de las políticas permite que un negocio pueda estar alineado a las normas que hacen que el trabajo sea siempre más fácil.
4. Permitir que cada local cuente con un lugar de confianza donde pueda adquirir los insumos sin dejar a un lado la buena calidad.
5. Los costos indirectos de fabricación vienen a formar un rubro muy importante en un negocio de esta naturaleza, por lo cual se debería tomar en cuenta al momento de asignar los costos de producción.
6. Tener un sistema que permita consolidar todos los costos y gastos que se incurran en la elaboración de las recetas.
7. Al conocer con la mayor exactitud posible los costos cancelados en Materia Prima, Mano de Obra y Costos Indirectos, se establecerían los costos de producción que permitirían saber el nivel que rentabilidad generado.
8. Con la finalidad de obtener una mejor rentabilidad, y al no poder establecer los precios de venta, se podría crear medidas o estrategias que permitan reducir los costos, generando con esto un mayor beneficio económico.
9. Llevar un adecuado control de los inventarios es una buena práctica que permitirá reducir los hurtos y caducidad del producto
10. La buena presentación del local es algo primordial en la vida de un negocio, tanto de sus adecuaciones como de los utensilios que utiliza.

BIBLIOGRAFÍA

CHILQUINGA, Manuel, Costos, Editorial Offset Graficolor, Primera Edición, Ibarra-Ecuador, 2007.

GAMMA, Erick, Patrones de Diseño, Editorial Pearson, Primera Edición, Madrid-España, 2005.

GÓMEZ, Oscar, Contabilidad de Costos, Editorial Presencia Ltda., Quinta Edición, Colombia, 2005.

HARGADON, Bernard, Contabilidad de Costos, Editorial Norma, Primera Edición, Bogotá-Colombia, 1974.

KOTLER, Phillips, Dirección de Mercadotecnia, Editorial Ariel, Séptima Edición, Buenos Aires-Argentina, 1995.

MATUSKY, Gregory, Franquicias, Editorial Noriega, Octava Edición, México-D.F., 2002.

MOLINA, Antonio, Contabilidad de Costos, Editorial Eprintec, Primera Edición, Quito-Ecuador, 1998.

MONTERO, Susana, Ingeniería de la Web y Patrones de Diseño, Editorial Pearson, Segunda Edición, Buenos Aires-Argentina, 2005.

PIATTINI, Mario, Calidad de Sistemas Informáticos, Editorial Alfa omega, Primera Edición, México-México, 2007.

ZAPATA, Pedro, Contabilidad de Costos, Editorial Mc Gran Hill, Primera Edición, Colombia, 2007.

LINCOGRAFÍA

<http://www.eumed.net>

<http://www.franquiciasenecuador.com>

<http://www.laboris.net>

<http://www.marketing-xxi.com>

<http://www.monografias.com>

<http://www.wikipedia.com>

<http://www.gestiopolis.com>

<http://www.mordecki.com/CCostos.htm>

<http://www.lcrcebiches.com>

<http://www.sri.gob.ec>

<http://www.mintrab.gov.ec/>

ANEXOS