



# UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Universidad  
Andina  
del Cusco



TESIS

**“Los Costos De Operación en los Servicios de Catering y la Fijación de Precios en la Empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L., Periodo 2017”**

**Presentado por:**

Br. Johan Smith Cusacani Benavides

Br. Yonatan Candia Pacheco

Para optar: al título profesional de  
contador público

Asesor:

Mg. CPCC. Gabriel Mozo Ayma

**CUSCO –PERÚ**

**2022**



## PRESENTACIÓN

Sr Decano de la facultad de CEAC Mgt. Sergio López Meza, En esta oportunidad, tenemos el agrado de presentar el trabajo de investigación que tiene como título **“Los Costos De Operación en los Servicios de Catering y la Fijación de Precios en la Empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L., Periodo 2017”**

Es conveniente aclarar que para la elaboración de este trabajo de investigación se consultaron varias fuentes de información, tales como libros, noticias y sobre todo internet.

Esperamos que el presente trabajo, realizado con el mayor esfuerzo, sea de su mayor agrado y comodidad, de tal manera que enriquezca un poco más el conocimiento sobre el tema tratado, teniendo en cuenta el siguiente pensamiento: "es hora de empezar a amar nuestra profesión, luchar por ella, que nos corra por las venas, vivir cada día para ella, disfrutarla, que nos duela cuando atenten contra ella, es el momento de apoderarnos y armarnos de conocimiento, mejorando primordialmente como personas dignas e integras que sirven a su profesión, a su comunidad y lo más importante a nuestra patria".

Atentamente:

Br. Johan Smith Cusacani Benavides  
Br. Yonatan Candia Pacheco



## Agradecimiento

Es importante agradecer primero a Dios por la vida y salud, porque hoy en día es importante por todos los acontecimientos que están pasando a nivel mundial, por darnos la gracia de disfrutar de nuestra familia día con día. Agradecemos a nuestros padres por darnos la vida y por ser los principales impulsores para nuestra realización profesional. A nuestros hermanos y familia por ser nuestra compañía y nuestra mejor motivación.

A nuestros amigos más cercanos, a esos amigos que son como hermanos en tiempos de tormenta. Un agradecimiento especial a todos nuestros docentes que nos acompañaron a lo largo de nuestra vida universitaria, gracias por compartir su aprendizaje que es y ha sido útil para desarrollarnos en los diferentes ámbitos en los cuales estamos laborando actualmente, a nuestro asesor Mg. CPCC. Gabriel Mozo Ayma que con su paciencia y conocimiento nos orientó en nuestra investigación.

**JOHAN Y YONATAN**



### **Dedicatoria**

Dedico esta tesis de título profesional, en primer lugar, a mis padres que decidieron apoyarme en mi educación, por invertir a pesar de momentos duros que pasamos, por animarme a lograr todas mis metas propuestas y enseñándome que todo lo que tiene valor en esta vida requiere de esfuerzo y entrega. A la familia que forme porque son mi fuerza y motivación para seguir adelante.

**JOHAN SMITH CUSACANI BENAVIDES**

Dedico esta tesis de título profesional a mis padres por el apoyo constante durante este proceso, en especial para mi padre que me ilumina desde los más alto por su incansable esfuerzo al educarme, por su paciencia, gracias por las horas de sueño que les quite y por creer en mis sueños.

**YONATAN CANDIA PACHECO**



## ÍNDICE

<b>PRESENTACIÓN</b> .....	<b>ii</b>
<b>Agradecimiento</b> .....	<b>iii</b>
<b>Dedicatoria</b> .....	<b>iv</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ix</b>
<b>CAPITULO I: INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	2
1.2.1. Problema general.....	2
1.2.2. Problemas específicos.....	2
1.3. Objetivo de la investigación. ....	2
1.3.1. Objetivo general.....	2
1.3.2. Objetivos específicos.....	2
1.4. Justificación de la investigación.....	3
1.4.1. Relevancia social.....	3
1.4.2. Implicancias de prácticas.....	3
1.4.3. Valor teórico.....	3
1.4.4. Utilidad metodológica. ....	3
1.4.5. Viabilidad o factibilidad.....	3
1.5. Delimitación del estudio.....	4
1.5.1. Delimitación espacial. ....	4
1.5.2. Delimitación temporal. ....	4
1.5.3. Delimitación conceptual. ....	4
<b>CAPITULO II: MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>5</b>
2.1. Antecedentes del estudio .....	5
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	5
2.1.2. Antecedentes nacionales .....	6
2.1.3. Antecedentes locales .....	7
2.2. Base legal.....	7
2.2.1. Normas internacionales de contabilidad.....	7
2.3. Bases teóricas.....	10
2.3.1. La contabilidad de costos.....	¡Error! Marcador no definido.
2.3.2. Costos. ....	10
2.3.4. Fijación de precios.....	14
2.3.5. La empresa .....	17
2.4. marco conceptual. ....	21
2.5. Formulación de hipótesis. ....	25



2.5.1.	Hipótesis general.....	25
2.5.2.	Hipótesis específicas.....	25
2.6.	Variables.....	25
2.6.1.	Variables.....	25
2.6.2.	Conceptualización de variables.....	26
2.6.3.	Operacionalización de variables.....	26
<b>CAPITULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....</b>		<b>28</b>
3.1.	Tipo de investigación.....	28
3.2.	Enfoque de investigación.....	28
3.3.	Diseño de investigación.....	28
3.4.	Alcance de la investigación.....	28
3.5.	Población y muestra de la investigación.....	28
3.5.1.	Población.....	28
3.5.2.	Muestra.....	28
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	29
3.6.1.	Técnica(s).....	29
3.6.2.	Instrumento(s).....	29
3.7.	Procesamientos de datos.....	29
<b>CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>		<b>30</b>
3.8.	Costos de operación por eventos.....	31
3.8.1.	Costos de operación del evento matrimonio básico.....	32
3.1.1.	Costos de operación del evento matrimonio medio.....	35
3.1.2.	Costos de operación del evento matrimonio VIP.....	38
3.1.3.	Costos de operación del evento bautizo.....	42
<b>CAPITULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....</b>		<b>47</b>
5.1.	Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos.....	47
5.2.	Limitaciones del estudio.....	48
5.3.	Comparación crítica con la literatura existente.....	49
5.4.	Implicancias del estudio.....	50
<b>CONCLUSIONES.....</b>		<b>51</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>		<b>52</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>		<b>53</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>59</b>
<b>Anexo N° 1: Matriz de Consistencia.....</b>		<b>60</b>
<b>Anexo N° 2: Matriz de Instrumentos.....</b>		<b>62</b>
<b>Anexo N° 3: Instrumento de recolección de datos.....</b>		<b>63</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Tipo de eventos que se brinda en el servicio de catering</i>	30
<i>Tabla 2: Costo de operación del evento matrimonio básico</i>	32
<i>Tabla 3: Costo de operación del evento matrimonio básico</i>	35
<i>Tabla 4: Costo de operación del evento matrimonio VIP</i>	38
<i>Tabla 5: Costo de operación del evento bautizo</i>	42
<i>Tabla 6: Resumen de costo de operación por evento</i>	45
<i>Tabla 7: Determinación del Precio mediante el Método del Costo Total</i>	46



Johan Smith Cusacani Benavides  
Yonatan Candia Pacheco

## RESUMEN

La presente investigación titulada “los costos de operación en los servicios de catering y la fijación de precios en la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017” tuvo como objetivo principal, Establecer los costos de operación en los servicios de catering y la fijación de precios en la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017. El estudio fue de tipo básico, de enfoque cuantitativo de diseño no experimental-transversal y de alcance descriptivo. Para la recolección de los datos se utilizó la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario el cual se aplicó al gerente de la empresa.

En el desarrollo de la investigación se permitió llegar a la siguiente conclusión principal. : Los costos de operación y la fijación de precios de la empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L se realizó una sumatoria simple donde se tomó en cuenta los costos indirectos tales como son servicios básicos insumos que intervienen en producción de los eventos, de igual manera se realizó para los costos directos, por tanto se tiene de manera real los precios de cada servicio, por cantidad, medida, frecuencia, costo unitario y costo total permitiendo tener una fijación de precios por evento.

**Palabras claves:** Costos de operación, costo total, utilidad, costos directos, costos indirectos, precios.





## ABSTRACT

The present investigation entitled "operating costs in catering services and pricing in the company GALA M & V BODAS Y EVENTOS SRL, period 2017" had as its main objective, Establish operating costs in catering services and pricing in the company GALA M & V BODAS Y EVENTOS SRL, period 2017. The study was of a basic type, with a quantitative approach, non-experimental-transversal design and descriptive scope. For data collection, the survey technique was used with its instrument the questionnaire which was applied to the manager of the company.

In the development of the investigation, the following main conclusion was reached. : The operating costs and the setting of prices of the company Gala M & V Bodas y Eventos SRL, a simple summation was made where indirect costs were taken into account, such as basic services, inputs that intervene in the production of the events, equally This was done for direct costs, therefore, the prices of each service are in a real way, by quantity, measure, frequency, unit cost and total cost, allowing to have a pricing per event.

Keywords: Operating costs, total cost, utility, direct costs, indirect costs, prices.



## CAPITULO I: INTRODUCCIÓN.

### 1.1. Planteamiento del problema.

Hoy en día el crecimiento poblacional requiere la creación de nuevos puestos de trabajo, es en consecuencia que nacen las ideas para la creación de un puesto de trabajo y es así que se crea las empresas prestadoras de servicio. Dichas empresas se crean de acuerdo a las necesidades de las personas y es así que se crea las empresas de catering dedicadas a realizar y organizar fiestas, almuerzos, bodas, etc. En todo rubro la fijación de precios es de vital importancia porque nos permite determinar o fijar un precio en base a los costos que se puedan determinar dentro de sus procesos, dichos costos se establecerán determinado sus costos de operación costos fijos y variables para así determinar el mejor precio.

Es así que la empresa **GALA M & v BODAS Y EVENTOS S.R.L.** dedicada a la prestación de servicios de catering se encuentra con el interés de determinar sus costos de servicio y sobre todo la fijación de sus precios, dentro de sus procesos.

La empresa **GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L.** ofrece sus servicios, pero no cuenta y no determina sus precios de manera correcta porque dentro de un evento siempre incurre en gastos como el transporte, el deterioro de sus menajerías, tales como telas, cubiertos, platos y enseres en general. También existen otros gastos que es la de contratar colaboradores y no maneja un número adecuado de colaboradores para el desempeño de sus funciones o áreas de trabajo dentro de un evento, entonces podemos decir que contrata demasiado personal; otro punto es que al desarrollar un evento las personas contratan con luces, sonido y otros, entonces la empresa determina un costo, es así que la empresa busca sus contactos y de acuerdo a lo requerido por lo clientes contrata un servicio ya sea de sonido, esto varía en su precio y esto pasa también en lo de las luces, en consecuencia, todo estos cambios se ve afectado por la constante variación de precios y alza de productos e insumos; lo mismo ocurre cuando la empresa contrata un evento de una boda si bien es cierto la empresa lanza precios de acuerdo a los



eventos que pudo realizar anteriormente pero no se dan cuenta que sus productos se deterioran y pierden valor por cada evento que realiza, por eso es que la empresa no determina sus costos de manera adecuada y es por ende que nos planteamos este problema porque beneficiara a la empresa **GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L.** para optimizar sus ingresos y sobre todo fijar sus precios de manera adecuada sin exceder a los de la competencia.

## **1.2. Formulación del problema.**

### **1.2.1. Problema general.**

¿Cómo establecen los costos de operación en los servicios de catering y como fijan sus precios en la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017?

### **1.2.2. Problemas específicos.**

- a. ¿Cómo establecen los costos de operación en los servicios de catering de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017?
- b. ¿De qué manera fijan sus precios en los servicios de catering de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017?

## **1.3. Objetivo de la investigación.**

### **1.3.1. Objetivo general.**

Establecer los costos de operación en los servicios de catering y la fijación de precios en la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017.

### **1.3.2. Objetivos específicos.**

- a. Establecer los costos de operación en los servicios de catering de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017.
- b. Identificar la fijación precios en los servicios de catering de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017.



## **1.4. Justificación de la investigación**

### **1.4.1. Relevancia social.**

En la presente investigación se podrá conocer los costos de operación, en los que incurre la empresa al ofrecer los servicios de catering lo que servirá de base para fijar el precio de dicho servicio.

### **1.4.2. Implicancias de prácticas.**

El desarrollo de la investigación pretende poner en evidencia que el análisis de la determinación de los costos de operación de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., contribuirá a controlar eficazmente sus costos y ofrecer precios y tarifas justas.

### **1.4.3. Valor teórico.**

Este aporte de la investigación proporcionara información precisa y oportuna, que a través de ellos permitirá tomar decisiones adecuadas que optimizaran el desarrollo de la empresa y otras de ese rubro.

### **1.4.4. Utilidad metodológica.**

Nuestra investigación nos permite construir, validar y aplicar los instrumentos de recolección de datos en forma adecuada, de tal manera que permitan medir y/o establecer la relación de las variables de estudio de costo de producción y fijación de precios.

### **1.4.5. Viabilidad o factibilidad.**

El presente trabajo de investigación es viable; por qué se tiene acceso a la información de la empresa investigada, se cuenta con la disponibilidad de tiempo parcial, con recursos económicos y materiales bibliográficos que son accesibles para la investigación.



## **1.5. Delimitación del estudio**

### **1.5.1. Delimitación espacial.**

La investigación se realizó en el establecimiento de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., ubicado en el distrito de Wánchaq de la provincia de cusco de la región de cusco.

### **1.5.2. Delimitación temporal.**

El desarrollo de la investigación se efectuó tomando en consideración la información de las actividades desarrolladas durante el periodo 2017.

### **1.5.3. Delimitación conceptual.**

La investigación, se realizó de acuerdo a bases teóricas de costos, casos prácticos, los cuales son de información necesaria para el sustento del trabajo de investigación.



## CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.

### 2.1. Antecedentes del estudio

#### 2.1.1. Antecedentes internacionales

##### **Antecedente Nº 1.**

**Título,** “Determinación de Costo Real del Servicio de Catering Integral del Consorcio Andino S.A. **autor:** Tatiana Mabel Alcibar Maldonado, Lady Alexandra Llerena Quinde. **Universidad:** Universidad Politécnica Salesiana, Sede Guayaquil. **Año:** 2011.

##### **Objetivo general.**

Determinar el costo real que implica realizar el servicio de catering de la empresa CONSORCIO ANDINO S.A.

##### **Conclusión.**

De acuerdo al trabajo de investigación y análisis efectuado en CONASA podemos concluir lo siguiente:

- CONASA siendo una empresa nueva en el mercado ecuatoriano cuenta con el personal adecuado y especializado en el servicio que ofrece, así mismo se encuentran en la capacidad de hacer frente a los diferentes tipos de banquetes y platos que requieran los clientes.
- La empresa mantiene excelentes vínculos comerciales con proveedores de alimentos en ofertar productos de primera para sus clientes.
- En la actualidad nuestro mercado ecuatoriano posee un sin número de empresas que ofertan servicios de catering a las industrias las cuales día a día demandan más en calidad, servicio y proceso o manipulación de los alimentos punto ganado que posee CONASA con su certificación ISO.
- Esta empresa se destaca en los parámetros más importante como es calidad y excelencia lo cual le ayuda a mantener las relaciones con sus clientes desde sus inicios.



- A nivel contable CONASA esta direccionando su análisis contable al costeo por cada tipo de plato que presta tanto en desayunos, almuerzos, meriendas y buffets.

### 2.1.2. Antecedentes nacionales

#### Antecedentes N°1.

**Título**, “Grado de incidencia de la determinación del costo de servicio educativo en la fijación de precios del precio de venta en la asociación cite Koriwasi, Cajamarca año 2016”. **Autor**: Karina Yanile Becerra Vasquez y Jordy Silva Mendoza. **Universidad**: universidad privada del norte. **Lugar**: Cajamarca. **Año**: 2017.

#### Objetivo general.

Determinar el grado de incidencia de la determinación del costo del servicio educativo en la fijación del precio de venta en la asociación cite Koriwasi, Cajamarca año 2016.

#### Objetivos específicos.

- a. Identificar los costos directos del servicio educativo.
- b. Identificar los costos indirectos del servicio educativo.
- c. Identificar los costos de distribución del servicio de educación.

#### Conclusiones

- Al determinar el grado de incidencia de la determinación del costo del servicio educativo en la fijación de precio de venta en la asociación cite Koriwase, Cajamarca año 2016, concluimos que existe un elevado grado de incidencia da la determinación del costo indirecto del servicio educativo en la fijación de precios de venta.
- Al respecto con la identificación de los costos directos del servicio tenemos: remuneración de docentes, servicio prestado por honorarios, materiales, insumos, depreciación (equipos, muebles e insumos) y amortización (intangibles), el costo directo es s/ 132.94.



del mismo modo con la identificación de los costos indirectos del servicio tenemos:

- Remuneración del responsable académico que es la que más influye, aportes al es salud, beneficios sociales (gratificación y cts.), servicios y suministros, el costo indirecto es s/ 139.98.
- De igual manera con la identificación de los costos distribuibles tenemos: gastos de administración y gastos de venta, los costos distribuibles son s/ 60.85 respecto a la determinación del margen de utilidad es del 5%, debido a que es una asociación.
- Se logró fijar el precio de venta que es s/ 413.54, al fijar el precio de venta identifico que es precio establecido por la por la asociación es (s/ 300.00); demostrando que la asociación está incidiendo en pérdida debido a que no tiene un buen control de costos y que el número de alumnos no cubre el costo incurrido en el servicio.
- Finalmente, los datos obtenidos y procesados se lograron determinar el precio de venta del servicio educativo, el cual se pudo determinar identificando cada costo que interviene en el servicio educativo (costos indirectos, costos indirectos y costos distribuibles), según el margen de utilidad y el IGV.

### **2.1.3. Antecedentes locales**

No existen datos

## **2.2. Base legal.**

### **2.2.1. Normas internacionales de contabilidad.**

#### **Nic 2 – inventarios.**

##### **Costo de los inventarios.**

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales. (vermorel, 2013)

##### **Costos de adquisición.**

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes,





el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición. (vermorel, 2013)

### **Costos de transformación.**

Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta. (Varon, 2017)

También para (Canahua, 2015) el costo de producción es un proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción siempre que se aproxime a la capacidad normal. La cantidad de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del periodo en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de costo indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren los inventarios por encima del costo. Los costos



indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales. La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del costo del producto principal. Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo. Nic 2. (Canahua, 2015)

**Otros costos.**

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

Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, y por tanto reconocidos como gastos del periodo en el que se incurren, los siguientes: (Canahua, 2015)

- (a) las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción;
- (b) los costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;
- (c) los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y
- (d) los costos de venta. (Canahua, 2015)



## 2.3. Bases teóricas..

### 2.3.1. Costos.

Es el sacrificio incurrido para adquirir bienes o servicios con el objeto de lograr beneficios presentes o futuros. Al momento de hacer uso de estos beneficios, dichos costos se convierten en gastos. El costo hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o prestar un servicio. (Gonzalez, 2015).

Como un sacrificio de recursos que se asigna para lograr un objetivo específico. Un costo (como los materiales directos o la publicidad) por lo general se mide como la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes y servicios. (Charles T. Horngren, 2012).

Se entiende por costos a la medida y la valoración del consumo realizado, previsto en la aplicación racional de los factores para la obtención de un producto, trabajo o servicio. (Soria, 2011)

### **Producción.**

Adquisición, coordinación y ensamble (también denominados como operaciones) y recursos para elaborar un producto o para suministrar un servicio. (Charles T. Horngren, 2012).

### **Elementos del costo.**

Los elementos del costo son los factores necesarios para que una materia prima se convierta en un nuevo producto listo para la venta. Dentro de los elementos del costo encontramos: (Quijano., 2009).

Los elementos del costo son:

#### **a) Materia prima.**

Son los materiales que serán sometidos a operaciones de transformación o manufactura para su cambio físico y/o químico, antes de que puedan venderse cómo productos terminados, se divide en: (Quijano., 2009)

- **Materia prima directa (mpd).**

Son todos los materiales sujetos a transformación que se pueden identificar o cuantifican plenamente con los



productos terminados, como, por ejemplo, la madera en la industria del mueble. (Quijano., 2009)

- **Materia prima indirecta (mpi).**

Son todos los materiales sujetos a transformación que no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados, por ejemplo, el barniz en la industria del mueble. (Quijano., 2009)

**b) Mano de obra.**

Es el esfuerzo humano que intervienen el proceso de transformarlas materias primas en productos terminados, se dividen en: (fuentes, 2017)

- **Mano de obra directa (mod).**

Son los salarios, prestaciones y obligaciones correspondientes de todos los trabajadores de la fábrica, cuya actividad se puede identificar o cuantifican plenamente con los productos terminados. (fuentes, 2017)

- **Mano de obra indirecta (moi).**

Son los salarios, prestaciones y obligaciones correspondientes de todos los trabajadores y empleados de la fábrica, cuya actividad no se puede identificar o cuantifican plenamente con los productos terminados. (fuentes, 2017)

**c) Costos Indirectos De Fabricación (CIF).**

También llamados gastos de fabricación, gastos indirectos de fábrica, gastos indirectos de producción o costos indirectos, son el conjunto de costos fabriles que intervienen en la transformación de los productos y que no se identifican o cuantifican plenamente con la elaboración de partidas específicas de productos, procesos productivos o centros de costos determinados.

- material indirecto.
- mano obra indirecta.
- servicios públicos.
- arrendamientos.
- depreciación maquinaria.



- combustible.
- implementos para aseo de fábrica. (Colin, 2008).

### **Clasificación del costo.**

Los costos pueden clasificarse de acuerdo con el enfoque que se les dé; por lo tanto, existe un gran número de clasificaciones. Aquí mencionamos las principales, a saber: (Colin, 2008).

#### **1. La función en que se incurre.**

##### **a) Costos de producción (costo).**

Son los que generan en el proceso de transformar las materias primas en productos elaborados. Son tres elementos que lo integran el costo de producción: materia prima directa, mano de obra directa y los cargos indirectos. (Colin, 2008)

##### **b) Costos de venta (gastos).**

Son los que incurren en el área que se encarga de comercializar los productos terminados. Por ejemplo: sueldo de prestaciones de los empleados del departamento de ventas, comisiones a vendedores, publicidad, etcétera. (Colin, 2008)

##### **c) Costo de administración (gasto).**

Son los que se originan en el área administrativa, o sea relacionados con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa por ejemplo los sueldos y prestaciones del director general, del personal de tesorería, de contabilidad, etcétera. (Colin, 2008)

##### **d) Costos financieros (gastos).**

Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento. (Colin, 2008)

#### **2. Su identificación.**

##### **a) Costos directos.**

Son aquellos costos que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas. (Diaz, 2015)

##### **b) Costos indirectos.**

Son aquellos costos que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas. (Diaz, 2015)



### **3. El periodo en que se llevan los resultados.**

#### **a) Costos del producto o costos inventariables (costos).**

Son aquellos costos que están relacionados con la función de producción. Estos costos se incorporan de: materia prima, producción en proceso y artículos terminados y se reflejan como activo circulante dentro del balance general. Los costos del producto se llevan al estado resultado, cuando y a medida que los productos elaborados se venden, afectando el renglón costo de los artículos vendidos. (Diaz, 2015)

#### **b) Costo del periodo o costos no inventariables (gasto).**

Son aquellos costos que se identifican con intervalos de tiempo y no con los productos elaborados. Se relaciona con las funciones de venta y administración: se lleva al estado de resultados en el periodo en que cual ocurre. (Diaz, 2015)

### **4. Comportamiento respecto al volumen de producción venta de artículos terminados.**

#### **a) Costos fijos.**

Son aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un periodo determinado, independientemente de los cambios registrados en el volumen de operaciones realizadas. (Anonimo, 2014)

#### **b) Costos variables.**

Son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas. (Anonimo, 2014)

#### **c) Costos semifijos, semivARIABLES o mixtos.**

Son aquellos costos que tienen elementos tanto fijos como variables. (Anonimo, 2014)

### **5. El momento en que se determinan los costos.**

#### **a) Costos históricos.**

Son aquellos costos que se determina con posterioridad a la conclusión del periodo de costos. (Anonimo, 2014)

#### **b) Costos predeterminados.**

Son aquellos costos que se determina con anterioridad al periodo de costos o durante el transcurso del mismo. (Anonimo, 2014)

### **2.3.2. Precios**



Precio es una cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio. (Marketing.Kotler, 2012).

### **Características del precio**

Las principales características del precio como elemento del marketing mix de la empresa son:

- Es un instrumento a corto plazo (es el elemento más flexible, ya que puede ser modificado rápidamente y sus efectos son inmediatos sobre las ventas y los beneficios)
- Es un poderoso instrumento competitivo (sobre todo en mercado con pocas regulaciones).
- Influye tanto en la oferta como en la demanda (de hecho, en términos económicos el precio es una variable definitoria de ambos factores).
- Es el único instrumento del marketing mix que proporciona ingresos (el desarrollo de las acciones de producto, comunicación y distribución conlleva un coste para la empresa).
- Tiene importantes repercusiones psicológicas sobre el consumidor o usuario (es un factor clave en la idea que el consumidor tiene del producto y en su decisión de compra).
- En muchas decisiones de compra, es la única información disponible. (Tirado, 2013).

### **2.3.3. Fijación de precios.**

La fijación de precios como el proceso que involucra muchos factores, siendo un solo factor; además la naturaleza de la empresa, el grado de competencia entre diferentes industrias la demanda, las condiciones económicas, la situación financiera de la empresa etc. (Chambergo Guillermo, 2012.).

La fijación de precios de los productos terminados que se ofrecen al mercado no es una tarea fácil. Aun cuando la teoría económica establece que el precio de equilibrio está en el punto donde la oferta y la demanda son iguales, la dificultad de estimar las curvas de oferta y demanda hace que la implementación de la teoría sea casi imposible. Los dos enfoques más comunes para la fijación de



precios de los productos terminados son el costo y fijación de precios de retorno de la inversión, entre otros factores. (Ralph S. Polimeni, 1997).

### **Métodos de costos para fijar precios.**

Desde el punto de vista de los costos, podemos fijar precios del producto sobre las siguientes bases:

- Costo total.
  - Costo de conversión.
  - Costo marginal.
  - Rendimiento de la inversión.
- 
- a. **Costo total.** - Es la inversión que se hace en materia prima directa, mano de obra directa y otros costos indirectos de fabricación, montos que determinan el costo de producción al cual para la determinación de los precios se le suma los gastos operativos, el margen de utilidad y el impuesto general a las ventas. (Ralph S. Polimeni, 1997)
  - b. **Costo de conversión.** - En la estructura del costo de producción está formado por la suma de la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, monto que sirve como base para fijar los precios de los productos. (Ralph S. Polimeni, 1997)
  - c. **Costo marginal.** - Es un mecanismo de carácter económico que analiza el cambio entre el mayor volumen de producción y el nivel de precios del mercado.
  - d. **Retorno sobre la inversión.** - Desde el punto de vista de las finanzas, todo sol que se invierte debe retornar a la empresa acompañado de unos centavos más que constituyen la utilidad. (Chambergu Guillermo, 2012.).

### **Principales influencias en las decisiones de fijación de precios.**

Tres factores que influyen sobre la demanda y la oferta son los clientes, los competidores y los costos. (Balcázar, 2015)

### **Clientes, competidores y costos.**





- a. **Clientes.** - Los clientes influyen en los precios mediante su efecto sobre la demanda por un producto o servicio, basándose en los factores tales como las características del producto y su calidad.

Las compañías siempre deben examinar las decisiones de fijación de precios a través de los ojos del cliente. Un precio demasiado alto con respecto al valor que confieren los clientes a un producto puede ocasionar que estos elijan un producto sustituto o competidor. (Laura Estela Fischer de la Vega, 2011.)

- b. **Competidores.** - Ningún negocio opera en el vacío. Las compañías siempre están conscientes de las acciones de sus competidores.

En un extremo, los productos sustitutos o alternativos de la competencia pueden afectar la demanda y obligar a una compañía a bajar sus precios. En el otro extremo, una empresa sin competencia puede establecer precios más altos. Cuando existen competidores, el conocimiento de la tecnología de los rivales, de la capacidad de la planta y de las políticas operativas capacita a una compañía para que estime los costos de sus competidores, información valiosa en la fijación de sus precios. (Laura Estela Fischer de la Vega, 2011.)

- **Demanda.** - las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. (Laura Estela Fischer de la Vega, 2011.)

- **Oferta.** - las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado.

- c. **Costos.** - Los costos influyen en los precios porque afectan la oferta, a medida que las compañías abastecen una mayor cantidad de un producto, el costo a producir cada unidad adicional inicialmente disminuye, pero al final aumenta.

Las compañías abastecen de productos, en tanto los ingresos diferenciales provenientes de la venta de una unidad más excedan el costo adicional de producirla. Entre más bajo sea el costo de producir un producto, mayor será la cantidad de ese producto que una compañía está dispuesta a suministrar.

Los administradores que entienden el costo de producir los productos de sus compañías fijan aquellos precios que hacen que los productos sean



atractivos para los clientes a la vez que maximizan las utilidades operativas de sus compañías. Al calcular los costos relevantes para tomar una decisión de fijación de precios, el administrador debe considerar los costos relevantes de todas las funciones del negocio involucradas en la cadena del valor; desde la investigación y el desarrollo hasta el servicio al cliente. (Charles T. Horngren, 2012).

- **Precio de venta.** - El precio es el valor monetario que se le asigna a algo. Dicho valor monetario se expresa en dinero y señala la cantidad que debe tener el comprador o cliente para hacerse con un producto o servicio. (negocio, 2015)
- **IGV.** - El IGV o impuesto general a las ventas es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere. (negocio, 2015)

#### **El margen de utilidad.**

Actúa como una medida de rentabilidad de una empresa. Mide cuánto una empresa mantiene en las ganancias de cada dólar de ventas que genera. A diferencia del lucro, que se mide en dólares y centavos, el margen de beneficio se mide como un porcentaje. (negocio, 2015)

#### **2.3.4. La empresa**

Es un ente social en el cual toda la actividad es económica o sea que tiende directamente o indirectamente al aprovechamiento fructífero de los cuales mediante el hombre tratando de satisfacer sus necesidades materiales. (Zevallos, 2012).

#### **Tipos de empresas.**

- a. Empresas comerciales.** -son aquellas que compran bienes para luego ofertarlas a otras empresas o un consumidor intermediario final. (Zevallos, 2012)
- b. Empresas extractivas.** - son aquellas que extraen o explotan los recursos que brinda la naturaleza para luego ser comercializados o transformados tales como minerales, arboles, peces, etc. (Zevallos, 2012)
- c. Empresas financieras.** - son las empresas que facilitan las operaciones mercantiles mediante créditos o relaciones financieras



tales como: cuentas corrientes, ahorros, cheques, giros, etcétera. (Zevallos, 2012)

- d. Empresas de servicios personales.** - son aquellas que prestan servicios a cambio de una retribución e ingresos tales como las empresas de transporte, consultorías jurídicas, estudio contable., etc. (Zevallos, 2012)
- e. Empresas agrícolas.** - son aquellos que a través de la siembra de la semilla se obtiene el fruto correspondiente el cual debe ser comercializado posteriormente. ejemplo: cosecha de papas, arroz, etc. (Zevallos, 2012).
- f. Industrial o de costos.**-se registra las operaciones de empresas dedicadas al fabricación o elaboración de productos mediante la transformación de materia prima, permitiendo determinar los costos unitarios de producción o explotación. (Moreno, 2011).

#### **Características de la empresa industrial:**

- forma parte del sector económico más importante de un país, como es el de la producción de bienes y prestación de servicios.
- parte de sus funciones, es el de transformar u obtener un producto nuevo.
- contribuye al desarrollo socioeconómico del país, creando recursos y fuentes de empleo.
- a través de sus productos brinda satisfacción de acuerdo a lo que el consumidor requiere. (Moreno, 2011).

#### **2.3.5. Descripción de la empresa.**

La empresa Gala M & V bodas y eventos S.R.L., es una empresa familiar con el objeto social de ser una empresa de servicios, dedicada a la organización, coordinación y realización de eventos sociales mediante servicios de catering, cuyo domicilio fiscal se encuentra en el distrito de Wánchaq, Provincia Cusco, departamento cusco.

Algunos tipos de eventos al que atiende Gala M & V bodas y eventos S.R.L. son las siguientes:

- bodas
- quince años



- graduación
- 1ra comunión
- confirmación
- fiestas de bautizo
- fiestas infantiles

### **Descripción del proceso de producción.**

- A. proveeduría.** - la parte importante del funcionamiento tanto operativo como financiero es la adquisición de servicios mediante outsourcing y una vez realizado esto, reunir todos estos elementos para ser brindados a los clientes a través de la realización de su evento.

Los servicios que la empresa requiere y contrata por medio de outsourcing para la realización de eventos serán los siguientes:

- cristalería
- mantelería
- decoración
- alimentos
- bebidas
- música
- iluminación
- salones, jardines, iglesias
- ambientación
- fotografía y video

### **Proceso productivo**

#### **Fase 1. Idear el evento**

Es la primera etapa y la más importante, donde se reúne con el cliente, para ver el tipo de evento, sus gustos, preferencia, intereses sobre el evento a realizar

#### **fase2. Realización del presupuesto**

Es la etapa donde se determinan los proveedores, se busca lugares y finalmente se realiza el presupuesto, el cual se encarga el supervisor de evento.

#### **Fase 3. Aprobación de presupuesto y firma de contrato**



En esta etapa se revisa el presupuesto, el cual se le hace conocimiento al cliente y consecuentemente tomara la decisión de aprobar, reprobar o modificar el presupuesto. Una vez llegado a un acuerdo se procederá a la firma de contrato.

#### **Fase 4. Contrato proveedores**

En esta etapa se realiza el contrato con los proveedores es decir aquí se realiza el outsourcing.

#### **Fase 5. Organización del evento**

Es el último detalle el cual requiere la conversación del supervisor con el cliente sobre la organización y cronograma del día del evento.

La persona con la que el cliente tiene contacto es con el supervisor del evento, el cliente hablara con él acerca del evento que busca y sus especificaciones acerca del mismo, el tiempo requerido para estas operaciones es de 2 a 3 horas.

El supervisor acudirá al área creativa en la cual se ideará tres posibles eventos, se buscarán los lugares idóneos para efectuarlo, se determinarán cuáles son los proveedores necesarios, los cuales fueron previamente localizados y registrados en la base de datos de proveedores, y por último, se realizaron los presupuestos de cada uno de los eventos propuestos, este proceso será afectado en tres días máximo.

El informe de todo lo anterior se entrega al supervisor de evento para que este haga una revisión del mismo, observando que la especificación dadas por el cliente han sido cumplidas, trabajo que se realizara en una hora.

Una vez realizado lo anterior, se entregará al supervisor todos lo hecho para que este acuda al cliente (fecha fijada previamente) para que este decida la aprobación o reprobación de los eventos presupuestados al igual que los presupuestos correspondientes, elegidos uno de ellos o desechados todos, una vez establecidos lo anterior, se realizara la firma del contrato; el tiempo requerido es alrededor de dos días.

El supervisor acudirá al área creativa para que este formalice con cada uno de los proveedores mediante la firma de contratos, para esto de necesitar de un máximo de dos idas



ya que fue ideado y formalizado todo lo descrito anteriormente, el supervisor se verá en la tarea de organizar el evento teniendo comunicación siempre con el cliente mediante el establecimiento de un cronograma, el tiempo que se necesitará para finalizar la organización y entregar el servicio al cliente dependerá de la fecha fijada por el cliente.

En el caso de que algunos de los pasos se vean interrumpidos por la reprobación de la totalidad de los eventos o de los presupuestos planteados, se repetirá todo el procedimiento descrito.

## **B. Control de calidad**

El control de calidad es sumamente importante para esta empresa, ya que esta es la mejor manera de atraer y conservar al cliente, además de que le dan a Gala M & V bodas y eventos S.R.L., una publicidad gratuita. Pero esto no solo depende de la organización, sino que recae en gran medida en la calidad que tenga cada uno de nuestros proveedores.

Como forma de control interno, Gala M & V bodas y eventos S.R.L. realiza lo siguiente:

- Alimentos: se probarán los alimentos dos horas antes de que el evento de inicio
- Bebidas: se revisarán cada una de las botellas un día antes del evento verificando que no sean adulteradas y que todas estén completas.
- Luz y sonido: se hará la respectiva prueba tres horas antes del evento.
- Música en vivo: el grupo tendrá que estar en el lugar especificado por lo menos una hora antes.
- Mobiliario: esto debe estar colocado 3 horas antes.
- Cristalería y menajería: debe estar colocado dos horas antes.
- Decoración: finalizada dos horas antes.

Todos estos puntos antes mencionados y muchos más será hecho antes del evento, además durante el evento se tiene total supervisión a manera de minimizar las deficiencias que alteren la calidad.

## **2.4. marco conceptual.**



- **Actividades empresariales.**  
Conjunto de acciones realizadas por los empresarios privados en las diferentes áreas económicas, tales como comerciales, industriales, agrícolas, panaderas, silvícolas, pesqueras mineras y de servicio. (Zevallos, 2012).
- **Almacén de materias primas**  
Tiene a su cargo la guarda, custodia, conservación y distribución de los materiales antes de que éstos sean sometidos a cualquier proceso de manufactura o transformación. (Colin, 2008)
- **Calidad.**  
Aquel conjunto de rasgos característico de un producto o servicio, que los hacen más o menos adecuados para poder satisfacer las necesidades del consumidor o usuario. (Espinoza, 2008).
- **Capital de producción.**  
Son los recursos que una empresa utiliza para crear y producir bienes y servicios. (Espinoza, 2008).
- **Capital.**  
Dinero de los bienes con que cuenta una entidad. Activo menos su pasivo. Aportaciones de los socios que integran los recursos financieros propios que requiere una empresa para llevar a cabo su objeto social en las sociedades anónimas, el capital se representa mediante acciones, y en las sociedades y asociaciones civiles, mediante partes sociales. Bienes producidos y destinados a una nueva o posterior producción. (Espinoza, 2008).
- **Capital humano.**  
Conjunto de conocimientos, entrenamiento y habilidades poseídas por las personas que las capacitan para realizar labores productivas con distintos grados de complejidad y especialización. (Alburquerque, 2009).
- **Cliente.**  
El receptor de un producto o servicio. Se considera a toda persona que compra un bien o servicio, sobre todo haciéndolo en forma habitual. (Balcázar, 2015).



- **Compras**  
Procura los materiales, suministros, las máquinas, las herramientas y los servicios a un costo final compatible con las condiciones económicas que rodean a la partida comprada, salvaguardando el estándar de calidad y la continuidad del servicio. (Colin, 2008).
- **Costos de venta.**  
Es aquel costo que se determina ajustando el inventario inicial de productos terminados y el inventario final de productos terminados con el costo de producción. (Soria, 2011).
- **Costos de distribución.**  
Son aquellos costos incurridos desde el momento en que se fabrica el producto y se entrega al almacén; para posteriormente venderlo, por lo cual el costo de distribución está formado por los gastos administrativos y los gastos de venta. (Soria, 2011).
- **Costo total.**  
Aquellos que están integrados por la suma del costo de producción, de los costos de distribución y el costo de adición, es decir, la inversión necesaria para producir y vender un artículo o suministrar un servicio. (Soria, 2011).
- **Descuento.**  
Reducción practicada habitualmente sobre el precio corriente de venta, debido a consideraciones tales como volumen de venta, condiciones de pago, prestigio o calidad del cliente, ubicación geográfica, etc. los descuentos se calculan generalmente por aplicación de un porcentaje del precio corriente de venta. (Jara, 2008).
- **Depreciación.**  
Pérdida o disminución del valor de una nueva activo fijo (excepto terrenos debido al uso, a la acción del tiempo o a la obsolescencia. (Jara, 2008).
- **Flete.**





Precio del transporte de las mercancías, tanto por tierra como la vía fluvial, por el mar o aire. (Espinoza, 2008).

- **Gastos de operación.**

Es la suma de los gastos de venta, administración y financiamiento. (Colin, 2008).

- **Margen de utilidad.**

Diferencia entre el precio de venta y el costo de un producto. (Jara, 2008).

- **Proveedor.**

Aquellas personas o empresa a las que se compran suministros. (Espinoza, 2008)

- **Perdida.**

Son deducción en razón distinta al activo de capital, por los cuales no han sido recibidos valores compensatorios. (Jara, 2008).

- **Publicidad.**

Conjunto de técnicas de métodos que se utilizan para poder dar a conocer un producto en el mercado y estimular su demanda. (Espinoza, 2008)

- **Producción.**

Análisis microeconómico de una empresa para comprender su transformación de algunos insumos en productos o servicios. (Jara, 2008).

- **Producto en proceso.**

Es un artículo que se encuentra en cierta etapa de un proceso producto principal. (Jara, 2008).

- **Producto terminado.**

Producto fabricado por la empresa y destinado al consumo final o a su utilización por otras empresas. (Soria, 2011).

- **Rebaja.**

Reducciones practicadas excepcionalmente sobre el precio corriente de venta, debido a consideraciones tales como cambio de moda o estilo, fin de la temporada, defectuoso de calidad. (Jara, 2008).



- **Valor agregado.**

Producto que se abona a los factores productivos a raíz de su intervención en el proceso de transformación de la materia prima en un bien de consumo o de capital. Utilidades añadidas a un bien durante las distintas etapas de producción y mercadeo. La naturaleza de la utilidad puede ser de forma, tiempo, lugar y posesión. Parte del costo de un producto manufacturado o semi manufacturado, atribuible al trabajo ejecutado sobre la materia prima de que está compuesto. Incremento de valor que se genera o segrega a los bienes y servicios, al pasar por diferentes etapas de producción o comercialización. Relativo al impuesto al valor agregado (Colin, 2008).

- **Valor de venta.**

Es aquel valor que se le da a un producto, sin considerar el impuesto general a las ventas. (Jara, 2008).

## **2.5. Formulación de hipótesis.**

### **2.5.1. Hipótesis general.**

Los costos de operación en los servicios de catering y la fijación de precios en la empresa Gala M & V bodas y eventos S.R.L., periodo 2017, se establecen de manera empírica sin ningún nivel técnico

### **2.5.2. Hipótesis específicas.**

- a. Los costos de operación en los servicios de catering en la empresa Gala M & V bodas y eventos S.R.L., periodo 2017, se establecen sin ningún nivel técnico contable de costos. en base a la experiencia de la titular por lo que es necesario una estructura de costos.
- b. La fijación de sus precios actuales en la empresa Gala M & V bodas y eventos S.R.L., se establecen de manera empírica y de acuerdo a la capacidad de convencimiento del vendedor, periodo 2017.

## **2.6. Variables.**

### **2.6.1. Variables.**

- a. Los costos de operación en los servicios de catering.



b. Fijación de precios y tarifas.

### **2.6.2. Conceptualización de variables.**

#### **Los costos de operación en los servicios de catering.**

Los costos de operación en los servicios de catering

Los costos de operación son los gastos que están relacionados con la operación de un negocio, o para el funcionamiento de un dispositivo, componente, equipo o instalación. Ellos son el costo de los recursos utilizados por una organización sólo para mantener su existencia.

#### **Fijación de precios.**

La fijación de precios como el proceso que involucra muchos factores, siendo un solo factor; además la naturaleza de la empresa, el grado de competencia entre diferentes industrias la demanda, las condiciones económicas, la situación financiera de la empresa etc. (Chambergó Guillermo, 2012.)

### **2.6.3. Operacionalización de variables**



variable	definición conceptual	definición operacional	dimensiones	indicadores
<b>los costos de operación en los servicios de catering</b>	Los costos de operación son los gastos que están relacionados con la operación de un negocio, o para el funcionamiento de un dispositivo, componente, equipo o instalación. Ellos son el costo de los recursos utilizados por una organización sólo para mantener su existencia (Gomez, 2011).	Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien.	Costos directos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Material directo</li> <li>• Mano de obra directo</li> </ul>
			Costos indirectos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Material indirecto</li> </ul>
<b>Fijación de precios.</b>	la fijación de precios como el proceso que involucra muchos factores, siendo un solo factor; además la naturaleza de la empresa, el grado de competencia entre diferentes industrias la demanda, las condiciones económicas, la situación financiera de la empresa etc. (Chambergó Guillermo, 2012.)	La fijación de precios de los bienes y servicios que ofrece la empresa es un proceso de gestión que involucra muchos factores.	Costo total	<p><b>Costos de operación</b></p> <p>Costos directos</p> <p>Costos indirectos</p> <p><b>Total, costo de operación</b></p> <p>(+) Gastos de administración</p> <p>(+) Gastos de venta</p> <p><b>Costo total</b></p> <p>(+) Margen de utilidad</p> <p>= Valor del servicio</p> <p>(+) Impuesto a las ventas</p> <p>= Precio del servicio propuesto</p>



## CAPITULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.

### 3.1. Tipo de investigación.

El tipo de investigación es básico porque desarrollaremos el trabajo de investigación en base a teorías, principios y leyes que nos permitan desarrollar el trabajo de manera eficiente.

### 3.2. Enfoque de investigación.

En la presente investigación se tiene un enfoque cuantitativo, ya que en el proceso de investigación se trabajará con datos numéricos que nos ayudaran a establecer y determinar el costo para la fijación de precios en la empresa **Gala M & V bodas y eventos S.R.L** (Dr. Roberto Hernández Sampieri, 2014.).

### 3.3. Diseño de investigación.

Se desarrollará el diseño no experimental -transversal, porque usaremos distintas variables para la obtención de la información que se requiere en la investigación, tal como se dan en su contexto para después describirlos de acuerdo a los resultados encontrados en la empresa **Gala M & V bodas y eventos S.R.L**.

### 3.4. Alcance de la investigación.

La presente investigación a emplearse es:

Descriptivo. - El propósito de la investigación es describir de forma detallada todos los procedimientos que intervienen en la determinación de los costos de servicio de catering en la empresa **Gala M & V bodas y eventos S.R.L**

### 3.5. Población y muestra de la investigación.

#### 3.5.1. Población.

La población de la presente investigación estuvo conformada por los documentos contables de la empresa "GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L." y con fines de la recolección de los datos serán tomados en cuenta el gerente general y la contadora de la empresa.

#### 3.5.2. Muestra.



La muestra del presente trabajo de investigación estuvo constituida por la información contable de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L.” en el periodo 2017.

### **3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

#### **3.6.1. Técnica(s).**

##### **Análisis documental.**

Se utilizó la técnica de análisis documental, donde se obtuvo la información mediante los documentos contables de la empresa sobre los costos y materiales que se hacen uso para la determinación de ellos costos de operación y la fijación de ellos precios.

#### **3.6.2. Instrumento(s).**

Mecanismos por el cual se recolectó y registró la información del trabajo realizado, los cuales fueron:

##### **Ficha de obtención de información**

Instrumento que se utilizó para la recaudación de la información necesaria y poder construir los costos de operación y la fijación de los precios de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L.” en el periodo 2017.

### **3.7. Procesamientos de datos.**

El procesamiento de datos de la información recopilada por los instrumentos se analizó utilizando el programa de Excel, en nuestro trabajo de investigación.



## CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación presenta los resultados de los costos de operación del servicio de Catering en la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L aplicada a dos eventos con mayor frecuencia, que son matrimonio dentro de ello consta de 3 tipos del evento matrimonio como son matrimonio básico, matrimonio medio y matrimonio alto, y el otro evento que es el bautizo.

**Tabla 1:** *Tipo de eventos que se brinda en el servicio de catering*

TIPO DE EVENTO		FRECUENCIA DE EVENTOS AL MES	CANTIDAD DE PERSONAS
MATRIMONIO	BÁSICO	2	200
	MEDIO	1	200
	VIP	1	200
BAUTIZO		1	100

Fuente: Elaboración propia

La empresa dedicada a brindar servicios de catering se dedica con frecuencia a estos dos tipos de evento que son matrimonio y bautizo que son los más demandados por los ciudadanos del Cusco, como se puede observar en la tabla el evento matrimonio se divide en tres tipos como son el matrimonio básico que usualmente se realizan dos veces al mes con 200 concurrentes, así mismo el matrimonio medio se realiza por lo general 1 vez al mes que también la concurrencia de los invitados por lo general se calcula como 200 asistentes, por otro lado está el matrimonio VIP, que se realiza una vez al mes que también se calcula para 200 personas. Finalmente, está el evento bautizo que también se realiza una vez al mes que tienen aproximadamente 100 concurrentes.



### **3.8. Costos de operación por eventos**

Los costos de operación se determinaron para cada evento como son el matrimonio básico, medio, VIP y el bautizo para ello se tomaron cuenta los costos directos dentro de ello los materiales directos y la mano de obra directa así mismo se tomó en cuenta los costos indirectos.

Cada material sea directo o indirecto se calcula en las tablas siguientes tomando en cuenta la cantidad que se requiere para una cierta cantidad de asistentes así mismo el costo unitario para calcular el costo total.





### 3.8.1. Costos de operación del evento matrimonio básico

**Tabla 2:** Costo de operación del evento matrimonio básico

Estructura de costos	Descripción	Cantidad	Medida	Frecuencia	Costo unitario	Costo total	
Costos directos	Material directo	Sillas	200	Unidad	2 veces al mes	S/. 25.00	S/. 5,000.00
		Mesa larga	1	Unidad	2 veces al mes	S/. 125.00	S/. 125.00
		Mesa de bocaditos	1	Unidad	2 veces al mes	S/. 125.00	S/. 125.00
		Equipo de sonido	1	Unidad	2 veces al mes	S/. 1,160.00	S/. 1,160.00
		Cámara de filmación	1	Unidad	2 veces al mes	S/. 480.00	S/. 480.00
		Mesas redondas	20	Unidad	2 veces al mes	S/. 65.00	S/. 1,300.00
		Vasos de cristal	17	Docena	2 veces al mes	S/. 24.00	S/. 408.00
		Copas de vino	17	Docena	2 veces al mes	S/. 96.00	S/. 1,632.00
		Copas de Champam	17	Docena	2 veces al mes	S/. 108.00	S/. 1,836.00
		Tenedores	17	Docena	2 veces al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
		Cucharitas	17	Docena	2 veces al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
		Cuchillos	17	Docena	2 veces al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
		Cucharas	17	Docena	2 veces al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
		Platos llanos	17	Docena	2 veces al mes	S/. 54.00	S/. 918.00
		Platos de postre	17	Docena	2 veces al mes	S/. 45.00	S/. 765.00
		Jarras	20	Unidad	2 veces al mes	S/. 23.00	S/. 460.00
		Hieleras	20	Unidad	2 veces al mes	S/. 12.00	S/. 240.00
		Bandejas	20	Unidad	2 veces al mes	S/. 8.00	S/. 160.00
		Servilletas	20	Paquetes	2 veces al mes	S/. 1.00	S/. 20.00
		Globos	10	Bolsas	2 veces al mes	S/. 2.50	S/. 25.00
		Manteles de mesa	20	Unidad	2 veces al mes	S/. 55.00	S/. 1,100.00
		Telas	80	Metros	2 veces al mes	S/. 12.00	S/. 960.00
		Forros de silla	50	Set de 4	2 veces al mes	S/. 100.00	S/. 5,000.00
Arreglo floral	25	Unidad	2 veces al mes	S/. 25.00	S/. 625.00		
Torta de vainilla decorado	5	Unidad	2 veces al mes	S/. 35.00	S/. 175.00		



		Plato de lechón	200	Platos	2 veces al mes	S/. 25.00	S/. 5,000.00
		Gaseosa	10	Paquetes de 2 litros (6u)	2 veces al mes	S/. 38.00	S/. 380.00
		Agua	23	Paquetes de 1/2 litro (12)	2 veces al mes	S/. 9.50	S/. 218.50
		Vino	20	Unidad	2 veces al mes	S/. 28.00	S/. 560.00
		Champagne	20	Unidad	2 veces al mes	S/. 15.00	S/. 300.00
		Cerveza	10	Cajas 330 ml	2 veces al mes	S/. 75.00	S/. 750.00
		Hora Loca	1	Horas	2 veces al mes	S/. 300.00	S/. 300.00
	Mano de obra directa	Mozos	4		2 veces al mes	S/. 560.00	S/. 2,240.00
		Cocinero	1		2 veces al mes	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
		Decorador	2		2 veces al mes	S/. 800.00	S/. 1,600.00
		DJ	1		2 veces al mes	S/. 160.00	S/. 160.00
		Maestro de ceremonia	1		2 veces al mes	S/. 250.00	S/. 250.00
		Fotógrafo	1		2 veces al mes	S/. 150.00	S/. 150.00
<b>Subtotal</b>							<b>S/. 36,646.50</b>
Costos indirectos	Material indirecto	Agua	1		Mensual	S/. 30.00	S/. 30.00
		Energía	1		Mensual	S/. 70.00	S/. 70.00
		Teléfono	1		Mensual	S/. 60.00	S/. 60.00
		Internet	1		Mensual	S/. 89.00	S/. 89.00
		Alquiler de local	1		Mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
	Mano de obra indirecta	Secretaria	1		Mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
	<b>Subtotal</b>						
<b>Costos de operación</b>							<b>S/. 39,295.50</b>



### Interpretación

El matrimonio básico se caracteriza por ser una boda sencilla, con decoraciones básicas, los demandantes no invierten mucho en llevar a cabo un matrimonio muy pomposo, o bien ellos contratan por su lado otro tipo de servicios como movilidad, alimentos y bebidas los cuales no incluyen en los servicios que se les brindará la empresa.

En la tabla 2 se puede observar con respecto a los costos de operación del evento matrimonio básico donde los costos directos que son todos aquellos costos en los que incurre la empresa para brindar el servicio ya sean materiales o la mano de obra directa que intervienen de manera directa para brindar el servicio al cliente, en ese entender los costos directos viene a ser S/. 36,646.50, por otro lado, los costos indirectos que son también tanto materiales como personas que intervienen de manera indirecta que el costo viene a ser S/. 2,649.00. se determinó que los costos de operación que se incurre en el matrimonio básico es S/. 39,295.50.



### 3.1.1. Costos de operación del evento matrimonio medio

**Tabla 3:** Costo de operación del evento matrimonio básico

Estructura de costos		Descripción	Cantidad	Medida	Frecuencia	Costo unitario	Costo total
Costos directos	Material directo	Sillas	200	Unidad	1 vez al mes	S/. 25.00	S/. 5,000.00
		Mesa lounge de 3 metros de largo	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 300.00	S/. 300.00
		Mesa de bocaditos	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 400.00	S/. 400.00
		Barra lounge	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 300.00	S/. 300.00
		Mesa piquera	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 150.00	S/. 150.00
		Equipo de sonido	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 1,160.00	S/. 1,160.00
		Cámara de filmación	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 480.00	S/. 480.00
		Mesas redondas	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 65.00	S/. 1,300.00
		Vasos de cristal	17	Docena	1 vez al mes	S/. 24.00	S/. 408.00
		Copas de vino	17	Docena	1 vez al mes	S/. 96.00	S/. 1,632.00
		Copas de Champam	17	Docena	1 vez al mes	S/. 108.00	S/. 1,836.00
		Tenedores	17	Docena	1 vez al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
		Cucharitas	17	Docena	1 vez al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
		Cuchillos	17	Docena	1 vez al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
		Cucharas	17	Docena	1 vez al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
		Platos llanos	17	Docena	1 vez al mes	S/. 54.00	S/. 918.00
		Platos de postre	17	Docena	1 vez al mes	S/. 45.00	S/. 765.00
		Jarras	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 23.00	S/. 460.00
		Hieleras	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 12.00	S/. 240.00
		Bandejas	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 8.00	S/. 160.00
		Servilletas	20	Paquetes	1 vez al mes	S/. 1.00	S/. 20.00
		Arco de globos	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 100.00	S/. 100.00
		Manteles de mesa rectangular	3	Unidad	1 vez al mes	S/. 75.00	S/. 225.00
Manteles de mesa redonda	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 55.00	S/. 1,100.00		
Telas	80	Metros	1 vez al mes	S/. 12.00	S/. 960.00		



		Forros de silla	50	Set de 4	1 ves al mes	S/. 100.00	S/. 5,000.00
		Arreglo de mesa Buffet	20	unidad	1 ves al mes	S/. 80.00	S/. 1,600.00
		Decoración con globos	1	unidad	1 ves al mes	S/. 300.00	S/. 300.00
		Decoración floral de la mesa principal	3	Unidad	1 ves al mes	S/. 60.00	S/. 180.00
		Arreglo floral	25	Unidad	1 ves al mes	S/. 25.00	S/. 625.00
		Torta de vainilla decorado con futas para la mesa central	1	Unidad	1 ves al mes	S/. 200.00	S/. 200.00
		Torta de vainilla decorado	5	Unidad	1 ves al mes	S/. 35.00	S/. 175.00
		Plato de lechón	200	Platos	1 ves al mes	S/. 25.00	S/. 5,000.00
		Gaseosa	10	Paquetes de 2 litros (6u)	1 ves al mes	S/. 38.00	S/. 380.00
		Agua	23	Paquetes de 1/2 litro (12)	1 ves al mes	S/. 9.50	S/. 218.50
		Vino	20	Unidad	1 ves al mes	S/. 28.00	S/. 560.00
		Champagne	20	Unidad	1 ves al mes	S/. 15.00	S/. 300.00
		Cerveza	10	Cajas 330 ml	1 ves al mes	S/. 75.00	S/. 750.00
		Barban (barra libre)	3	Horas	1 ves al mes	S/. 60.00	S/. 180.00
		Hora Loca con dos danzas	1	Horas	1 ves al mes	S/. 400.00	S/. 400.00
	Mano de obra directa	Mozos	4		1 ves al mes	S/. 560.00	S/. 2,240.00
		Cocinero	1		1 ves al mes	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
		Decorador	2		1 ves al mes	S/. 800.00	S/. 1,600.00
		DJ	1		1 ves al mes	S/. 160.00	S/. 160.00
		Maestro de ceremonia	1		1 ves al mes	S/. 250.00	S/. 250.00
Fotógrafo		1		1 ves al mes	S/. 150.00	S/. 150.00	
<b>Subtotal</b>							<b>S/. 40,406.50</b>
Costos indirectos	Material indirecto	Agua	1		Mensual	S/. 30.00	S/. 30.00
		Energía	1		Mensual	S/. 70.00	S/. 70.00
		Teléfono	1		Mensual	S/. 60.00	S/. 60.00
		Internet	1		Mensual	S/. 89.00	S/. 89.00
		Alquiler de local	1		Mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
	Mano de obra indirecta	Secretaria	1		Mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
<b>Subtotal</b>							<b>S/. 2,649.00</b>



### Interpretación

El matrimonio medio es un tipo de boda que se realiza con decoraciones más detalladas, incrementa la cantidad en bocaditos y otros adicionales, es como tal la hora loca donde se añade dos danzas típicas de la región con la finalidad de que los asistentes puedan divertirse a la hora de estar disfrutando del plato central de la boda.

En la tabla 3 se puede observar con respecto a los costos de operación del evento matrimonio medio donde los costos directos que son todos aquellos costos en los que incurre la empresa para brindar el servicio ya sean materiales y la mano de obra directa que intervienen de manera directa para brindar el servicio al cliente, en ese entender los costos directos viene a ser S/. 40,406.50, por otro lado, los costos indirectos que son también tanto materiales como personas que intervienen de manera directa, el costo viene a ser S/. 2,649.00 es así que se llegó a determinar que los costos de operación que se incurre en el matrimonio medio son de S/. 43,055.50.



### 3.1.2. Costos de operación del evento matrimonio VIP

**Tabla 4:** Costo de operación del evento matrimonio VIP

Estructura de costos	Descripción	Cantidad	Medida	Frecuencia	Costo unitario	Costo total
Costos directos	Sillas	200	Unidad	1 vez al mes	S/. 25.00	S/. 5,000.00
	Mesa lounge de 3 metros de largo	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 300.00	S/. 300.00
	Mesa bocadito (niños)	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 400.00	S/. 400.00
	Mesa de bocaditos	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 400.00	S/. 400.00
	Barra lounge	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 300.00	S/. 300.00
	Mesa piquera	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 150.00	S/. 150.00
	Equipo de sonido	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 1,160.00	S/. 1,160.00
	Cámara de filmación	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 480.00	S/. 480.00
	Mesas redondas	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 65.00	S/. 1,300.00
	Vasos de cristal	17	Docena	1 vez al mes	S/. 24.00	S/. 408.00
	Copas de vino	17	Docena	1 vez al mes	S/. 96.00	S/. 1,632.00
	Copas de Shampam	17	Docena	1 vez al mes	S/. 108.00	S/. 1,836.00
	Tenedores	17	Docena	1 vez al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
	Cucharitas	17	Docena	1 vez al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
	Cuchillos	17	Docena	1 vez al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
	Cucharas	17	Docena	1 vez al mes	S/. 18.00	S/. 306.00
	Platos llanos	17	Docena	1 vez al mes	S/. 54.00	S/. 918.00
	tazas de té con platillos	17	Docena	1 vez al mes	S/. 35.00	S/. 595.00
	Platos de postre	17	Docena	1 vez al mes	S/. 45.00	S/. 765.00
	Samovar	2	Unidad	1 vez al mes	S/. 25.00	S/. 50.00
	Termos	2	Unidades	1 vez al mes	S/. 75.00	S/. 150.00
	Jarras	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 23.00	S/. 460.00
	Hieleras	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 12.00	S/. 240.00
Bandejas	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 8.00	S/. 160.00	
Servilletas	20	Paquetes	1 vez al mes	S/. 1.00	S/. 20.00	



Arco de globos	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 100.00	S/. 100.00
Manteles de mesa rectangular	3	Unidad	1 vez al mes	S/. 75.00	S/. 225.00
Manteles de mesa redonda	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 55.00	S/. 1,100.00
Telas	80	Metros	1 vez al mes	S/. 12.00	S/. 960.00
Forros de silla	50	Set de 4	1 vez al mes	S/. 100.00	S/. 5,000.00
Arreglo de mesa Buffet	20	unidad	1 vez al mes	S/. 80.00	S/. 1,600.00
Decoración Helio	1	unidad	1 vez al mes	S/. 700.00	S/. 700.00
Decoración con globos	1	unidad	1 vez al mes	S/. 300.00	S/. 300.00
Decoración floral de la mesa principal	3	Unidad	1 vez al mes	S/. 60.00	S/. 180.00
Pedestal iluminado con flores	20		1 vez al mes	S/. 30.00	S/. 600.00
Arreglo floral	25	Unidad	1 vez al mes	S/. 25.00	S/. 625.00
Torta chancada decorado con frutas para la mesa central	1	Unidad	1 vez al mes	S/. 200.00	S/. 200.00
Torta de vainilla decorado	5	Unidad	1 vez al mes	S/. 35.00	S/. 175.00
Buffet	200	Platos	1 vez al mes	S/. 80.00	S/. 16,000.00
Gaseosa	10	Paquetes de 2 litros (6u)	1 vez al mes	S/. 38.00	S/. 380.00
Agua	23	Paquetes de 1/2 litro (12)	1 vez al mes	S/. 9.50	S/. 218.50
Vino	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 28.00	S/. 560.00
Champagne	20	Unidad	1 vez al mes	S/. 15.00	S/. 300.00
Cerveza	10	Cajas 330 ml	1 vez al mes	S/. 75.00	S/. 750.00
Barman (barra libre)	3	Horas	1 vez al mes	S/. 60.00	S/. 180.00
Biombo niños	1		1 vez al mes	S/. 250.00	S/. 250.00
Hora Loca	2	Horas	1 vez al mes	S/. 500.00	S/. 1,000.00
Filmación con cuadro	1		1 vez al mes	S/. 850.00	S/. 850.00
Movilidad (carrocha)	1	Horas	1 vez al mes	S/. 500.00	S/. 500.00





		Hora Loca con tres danzas	1	Horas	1 ves al mes	S/. 850.00	S/. 850.00
	Mano de obra directa	Mozos	4		1 ves al mes	S/. 560.00	S/. 2,240.00
		Cocinero	1		1 ves al mes	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
		Decorador	2		1 ves al mes	S/. 800.00	S/. 1,600.00
		DJ	1		1 ves al mes	S/. 160.00	S/. 160.00
		Maestro de ceremonia	1		1 ves al mes	S/. 250.00	S/. 250.00
		Fotógrafo	1		1 ves al mes	S/. 150.00	S/. 150.00
			<b>Subtotal</b>				
Costos indirectos	Material indirecto	Agua	1		Mensual	S/. 30.00	S/. 30.00
		Energía	1		Mensual	S/. 70.00	S/. 70.00
		Teléfono	1		Mensual	S/. 60.00	S/. 60.00
		Internet	1		Mensual	S/. 89.00	S/. 89.00
		Alquiler de local	1		Mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
	Mano de obra indirecta	Secretaria	1		Mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
			<b>Subtotal</b>				
<b>Costos de operación</b>							<b>S/. 59,600.50</b>



## Interpretación

El matrimonio VIP es un tipo de boda que se realiza con decoraciones aún más detalladas de carácter “pomposo”, es decir, a base de helio, flores y globos, así mismo se le brinda el servicio de transporte que consiste en una carcocha decorada para la ocasión donde la pareja al concluir el matrimonio religioso procede a pasear por el centro de la ciudad para tomarse fotografías, por otro lado la cantidad en bocaditos y otros adicionales se incrementan tanto para asistentes mayores como para niños y en la hora loca se hace presente tres danzas típicas de la región con la finalidad de divertir a los asistentes a la hora de estar disfrutando del plato central de la boda.

En la tabla 4 se puede observar los costos de operación del evento matrimonio VIP, donde los costos directos que son todos aquellos costos en los que incurre la empresa para brindar el servicio ya sean materiales y mano de obra directa que intervienen de manera directa para brindar el servicio al cliente, en ese entender los costos directos viene a ser de S/. 56,951.50, por otro lado, los costos indirectos que son también tanto materiales como personas que intervienen de manera directa, el costo viene a ser de S/. 2,649.00 es así que se llegó a determinar que los costos de operación que se incurre en el matrimonio VIP son de S/. 59,600.50.



### 3.1.3. Costos de operación del evento bautizo

**Tabla 5:** Costo de operación del evento bautizo

Estructura de costos		Descripción	Cantidad	Medida	Frecuencia	Costo unitario	Costo total
Costos directos	Material directo	Sillas	100	Unidad	1 ves al mes	S/. 25.00	S/. 2,500.00
		Mesa de bocaditos	1	Unidad	1 ves al mes	S/. 125.00	S/. 125.00
		Equipo de sonido	1	Unidad	1 ves al mes	S/. 1,160.00	S/. 1,160.00
		Cámara de filmación	1	Unidad	1 ves al mes	S/. 480.00	S/. 480.00
		Mesas redondas	20	Unidad	1 ves al mes	S/. 65.00	S/. 1,300.00
		Vasos de cristal	9	Docena	1 ves al mes	S/. 24.00	S/. 216.00
		Tenedores	9	Docena	1 ves al mes	S/. 18.00	S/. 162.00
		Cucharitas	9	Docena	1 ves al mes	S/. 18.00	S/. 162.00
		Cuchillos	9	Docena	1 ves al mes	S/. 18.00	S/. 162.00
		Cucharas	9	Docena	1 ves al mes	S/. 18.00	S/. 162.00
		Platos llanos	9	Docena	1 ves al mes	S/. 54.00	S/. 486.00
		Platos de postre	9	Docena	1 ves al mes	S/. 45.00	S/. 405.00
		Jarras	10	Unidad	1 ves al mes	S/. 23.00	S/. 230.00
		Bandejas	10	Unidad	1 ves al mes	S/. 8.00	S/. 80.00
		Servilletas	10	Paquetes	1 ves al mes	S/. 1.00	S/. 10.00
		Globos	10	Bolsas	1 ves al mes	S/. 2.50	S/. 25.00
		Manteles de mesa	10	Unidad	1 ves al mes	S/. 55.00	S/. 550.00
		Forros de silla	25	Set de 4	1 ves al mes	S/. 100.00	S/. 2,500.00
		Torta con diseño	5	Unidad	1 ves al mes	S/. 35.00	S/. 175.00
Plato de lechón	100	Platos	1 ves al mes	S/. 15.00	S/. 1,500.00		



		Gaseosa	5	Paquetes de 2 litros (6u)	1 ves al mes	S/. 38.00	S/. 190.00
		Agua	10	Paquetes de 1/2 litro (12)	1 ves al mes	S/. 9.50	S/. 95.00
	Mano de obra directa	Mozos	3		1 ves al mes	S/. 70.00	S/. 210.00
		Payaso	1		1 ves al mes	S/. 200.00	S/. 200.00
		Cocinero	1		1 ves al mes	S/. 800.00	S/. 800.00
		Decorador	1		1 ves al mes	S/. 500.00	S/. 500.00
		DJ	1		1 ves al mes	S/. 160.00	S/. 160.00
	<b>Subtotal</b>						
Costos indirectos	Material indirecto	Agua	1		Mensual	S/. 30.00	S/. 30.00
		Energía	1		Mensual	S/. 70.00	S/. 70.00
		Teléfono	1		Mensual	S/. 60.00	S/. 60.00
		Internet	1		Mensual	S/. 89.00	S/. 89.00
		Alquiler de local	1		Mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
	Mano de obra indirecta	Secretaria	1		Mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
		<b>Subtotal</b>					
<b>Costos de operación</b>							<b>S/. 17,194.00</b>



### **Interpretación**

El bautizo es uno de los eventos que son requeridos en la región debido a la importancia y existencia de la religión católica y por otras instituciones y para proseguir con otros sacramentos durante la vida espiritual, para ello la empresa brinda este servicio por lo general una vez al mes en este caso se hace de manera homogénea no se diferencia si es básica, intermedio o VIP se les brinda el servicio con las decoraciones similares según a pedido del cliente de igual manera los alimentos se les provee con frecuencia de la misma manera.

En la tabla 5 se puede observar con respecto a los costos de operación del evento bautizo donde los costos directos que son todos aquellos costos en los que incurre la empresa para brindar el servicio ya sean materiales y mano de obra directa que intervienen de manera directa para brindar el servicio al cliente, en ese entender los costos directos viene a ser S/. 14,545.00, por otro lado, los costos indirectos que son también tanto materiales como personas que intervienen de manera indirecta que el costo viene a ser S/. 2,649.00 es así que se llegó a determinar que los costos de operación que se incurre en un evento de bautizo son de S/. 17,194.00.



## Resumen de costo de operación por eventos

**Tabla 6:** *Resumen de costo de operación por evento*

Eventos		Costos directos	%	Costos indirectos	%
Matrimonio	Básico	S/. 36,646.50	25%	S/. 2,649.00	25%
	Medio	S/. 40,406.50	27%	S/. 2,649.00	25%
	Vip	S/. 56,951.50	38%	S/. 2,649.00	25%
Bautizo		S/. 14,545.00	10%	S/. 2,649.00	25%
<b>TOTALES</b>		S/. 148,549.50	100%	S/. 10,596.00	100%

### Interpretación

La tabla 6 presenta el total de los costos directos e indirectos de los eventos que brinda como servicio la empresa Gala M & V Bodas Y Eventos S.R.L la cual se utilizará para determinar el precio del servicio propuesto mediante el método del costo total y someterlo a un análisis junto al precio fijado por la empresa mencionada.



**Tabla 7:** *Determinación del Precio mediante el Método del Costo Total*

Determinación del Precio mediante el Método del Costo Total	
<b>DETALLE</b>	
<b>Costos de operación</b>	
Costos directos	S/. 148,549.50
Costos indirectos	S/. 10,596.00
<b>Total, costo de operación</b>	<b>S/. 159,145.50</b>
(+) Gasto de administración	S/. 2,649.00
(+) gasto de venta	S/. 1,200.00
<b>Costo total</b>	<b>S/. 162,994.50</b>
(+) Margen de utilidad 10%	S/. 16,299.45
valor del servicio	S/. 179,293.95
(+) impuesto a las ventas 18%	S/. 32,272.91
<b>Precio del servicio</b>	<b>S/. 211,566.86</b>

La tabla 7 presenta la estructura para determinar el precio por evento por el método del costo total donde los costos de operación se halló la cantidad de S/. 159,145.50 a ello se le suma los gastos de administración más los gastos de venta donde el costo total viene a ser S/. 162,994.50 seguidamente se le suma el margen de ganancia que sería S/. 16,299.45 para obtener el valor total S/. 179,293.95, finalmente se le suma el impuesto a la venta que se paga mensualmente por pertenecer al régimen general, y se tiene que el precio del servicio de los tres eventos vendría a ser S/. 211,566.86.



## CAPITULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

### 5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

En el presente trabajo de investigación se pudo constatar que los costos de operación en el servicio de Catering en la empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L varían de acuerdo al evento que se realiza, ya que la empresa ofrece los servicios de matrimonio, el cual esta categorizado en tres niveles básico con un costo total de S/. 39,295.5039, seguido del medio con un costo total de S/. 43,055.50 y por último el matrimonio Vip siendo el precio de S/. 59,600.50, también ofrecen eventos de Bautizo donde el costo total es de S/. 17,194.00, por medio de la entrevista realizada al gerente general de la empresa se pudo verificar que cuentan con la información adecuada respecto a la fijación de costos donde el propietario cuenta con cuadernos de anote como se puede observar en los resultados obtenidos a partir de ese punto se puede determinar que la empresa lleva una estructura de costos adecuada, la cual sería de gran utilidad para entender la realidad de las empresa, lo que conlleva a tener datos reales de los costos directos e indirectos de la empresa esto nos permite contrastar los costos, gastos e ingresos y obtener la utilidad neta. Es por tal motivo que esta investigación lleva como título: “Los costos de operación en los servicios de catering y la fijación de precios en la empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L., periodo 2017”.

La empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L, la elaboración de los eventos son frecuentemente los fines de semana con excepción de los bautizos y cumpleaños, pero por lo normal lo realizan cada fin de semana y se consideró los eventos que más demanda tienen en el mercado. Para la captación de





clientes para elaborar un evento es diaria de lunes a sábado contando con un trabajador que cumple un horario de oficina.

Como se puede observar en la tabla 5 los costos directos mayores unitarios son las sillas con un monto de S/. 25.00 el cual haciendo a un monto total por el evento a realizar de S/. 5,000.00, de igual manera el forro de las sillas el costo unitario es de S/. 100.00 y haciendo al monto total de S/. 5,000.00 estos se encuentran dentro de los costos de material directo, seguido de los costos directos mayores de mano de obra directa unitarios son los mozos a quienes realiza un pago de S/. 560.00 mensuales a cada mozo y se contrata por evento a un número de cuatro mozos es así que el monto total asciende a S/. 2,240.00, en relación a los costos indirectos sobre materiales el alquiler del local y el pago mensual a la secretaria son los costos mayores con un monto en ambos casos de S/. 1,200.00.

Esta empresa tiene por actividades económicas las siguientes: actividades recreativas, artísticas y de entretenimiento.

## **5.2. Limitaciones del estudio**

El presente estudio tuvo como limitaciones:

En la recopilación de datos debido a la coyuntura actual que vivimos, lo cual se resolvió debido a que el gerente de la empresa nos brindó la información de los costos operativos que se realizaron durante el año 2017 de la Empresa Gala M & V Bodas Y Eventos S.R.L la cual cuenta con la elaboración de los estados financieros, información contable, donde tuvimos que recaudar toda la información desde comprobantes de pago para armar el registro de compras y ventas y así concluir con la elaboración de la fijación de precios.



### 5.3. Comparación crítica con la literatura existente

De acuerdo a los costos de operación en los servicios de catering y la fijación de precios en la empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L, se obtuvieron resultados donde se consideró los costos directos el cual fue dividido en material directo y mano de obra directa, así mismo que se consideró costos indirectos donde se desarrolló los materiales indirectos, en relación a la fijación de precios por el evento que se realiza el gerente indica que se conoce los costos en la elaboración de precios según el tipo de evento a realizar y fija el precio en un cuaderno y luego lo transcribe a una proforma. Estos resultados obtenidos en la investigación realizada por Becerra y Silva en el año 2016 en la investigación titulada “Grado de incidencia de la determinación del costo de servicio educativo en la fijación de precios del precio de venta en la Asociación Cite Koriwasi” se obtuvieron resultados donde existe un elevado grado de incidencia da la determinación del costo indirecto del servicio educativo en la fijación de precios de venta.

Según los costos de operación en los servicios de catering de la empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L, se obtuvo resultados a través de eventos que se realiza en la empresa donde los costos directos por matrimonio básico son de S/. 36,646.50, de matrimonio medio S/. 40,406.50, y VIP S/. 56,951.50, en todos ellos se toma en cuenta el costo material directo por silla, mesa, equipos de sonido, etc. En relación a los costos indirectos se toma en cuenta el pago del agua, energía, teléfono internet, alquiler del local, etc, todos estos costos se toman en cuentas en todos los eventos sumando un total de S/. 2,649.00 por mes. Ahora en el estudio de Becerra y Silva en el año 2016 identifican los costos directos del servicio como: remuneración de docentes,



servicio prestado por honorarios, materiales, insumos, depreciación (equipos, muebles e insumos) y amortización (intangibles), el costo directo es s/ 132.94.

#### **5.4. Implicancias del estudio**

La presente investigación ha permitido: Realizar en el estudio una revisión bibliográfica en la cual se tuvo que integrar la problemática sobre los costos de operación y la fijación de precios, para su elaboración. Los resultados y las conclusiones de dicho estudio permiten llevar un mejor entendimiento sobre los costos operativos y revisar la fijación de precios en el desarrollo.



## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** Los costos de operación y la fijación de precios de la empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L se realizó una sumatoria simple donde se tomó en cuenta los costos indirectos tales como son servicios básicos insumos que intervienen en producción de los eventos, de igual manera se realizó para los costos directos, por tanto se tiene de manera real los precios de cada servicio, por cantidad, medida, frecuencia, costo unitario y costo total permitiendo tener una fijación de precios por evento.

**SEGUNDA:** Establecer los costos de operación en los servicios de catering de la empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L., como se puede observar en la tabla 7, que es la tabla que muestra los costos operativos por evento el más altos es el matrimonio VIP con un costo total de S/. 59,600.50, seguido del costo unitario las sillas y forro cada uno con un costo total de /. 5,000.00 y mano de obra directa de S/. 2,240.00 por concepto de pago de mozos.

**TERCERA:** La fijación de precios en los servicios de catering de la empresa Gala M & V Bodas y Eventos S.R.L el proceso que se realiza es tener los precios reales según el evento a realizar ya sea por matrimonio o bautizo, esta información es llevada en un cuaderno y luego lo transcribe a una proforma, de esta manera la empresa cuenta con una fijación real y adecuado de los precios que maneja por evento.



## RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** Establecer adecuadamente los costos de producción y fijación de precios determine cada una de las actividades que se realiza durante el proceso de producción de eventos con la finalidad de identificar todos los elementos que interviene en el costo de producción.

**SEGUNDA:** Se recomienda que para que los costos fijos referidos al personal no sean tan altos, se tercerice personal para fines de semana en temporadas de mayor afluencia de clientes que implicarían mayores costos operativos durante esta temporada.

**TERCERA:** Los productos a utilizar deberán ser más organizados por tanto tendrán mayores oportunidades comerciales; serán capaces de negociar y de poner sus propias condiciones.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alburqueque , L. (2009). *Contabilidad de Costos*. Lima: La Gaceta.

Balcazar, M. (2015). *Contabilidad de Costos*. Ecuador: UTMACH.

Canahua, D. (6 de 06 de 2015). *Perugestion*. Obtenido de Perugestion:  
<https://perugestion.blog/2015/05/06/comentarios-sobre-los-costos-de-transformacion-y-otros-costos-en-la-nic-2/>

Chambergó, G. (2012.). *Sistema de Costos, Diseño e Implementación en las Empresas Comerciales e Industriales*. Lima.: Pacífico Editores.

Colin, J. (2008). *Contabilidad de costos*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

Destino, N. (15 de 12 de 2015). *Destinonegocio*. Obtenido de Destinonegocio:  
<http://destinonegocio.com/pe/economia-pe/como-definir-el-precio-de-venta-de-tus-productos/>

Díaz, C. (15 de 02 de 2015). *Gestión*. Obtenido de Gestión:  
<https://www.gestion.org/costos-directos-e-indirectos/>

Espinoza , S. (2008). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Lima: Andrade.

Fischer, L., & Callado, J. (2011.). *Mercadotecnia*. Mexico.: Cuarta Edición.

Fuentes, C. (20 de 09 de 2017). *mindmeister*. Obtenido de mindmeister:  
<https://www.mindmeister.com/es/956730345/mano-de-obra>

Gonzales, M. (2015). *Contabilidad y Análisis de Costos*. Mexico: Grupo Editorial Patria.



Hernandez, F., Fernandez, C., & Baptista, M. (2014). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: Trillas.

Horngren, C., Srikant, M., & Madhav, v. (2012). *Contabilidad de Costos. Un Enfoque Gerencial*. Mexico.: Pearson Educacion .

Jara, D. (2008). *Contabilidad de Costos*. Lima: IFOCCOM SAC.

Kotler, M., Philip, M., & Armstrong, F. (2012). *Marketing*. México.: Pearson Educación.

Lemus, W. (2010). *Contabilidad de Costos*. Bogota - Colombia: Fundacion Para la Educacion Superior San Mateo.

Moreno, H. (2011). *Contabilidad General*. Colombia: quad/graphics.

Quijano, T. (2009). *Contabilidad de Costos*. Bucaramanga.: Porter.

Ralph, S., Fabozzi, F., & Adelberg, M. (1997). *Contabilidad de Costos*. Santa Fe de Bogota, Colombia.: MC Graw- Hill.

Soria, C., & Flores, J. (2011). *Costos y Presupuestos*. Lima: Centro de Especializacion en Contabilidad Y Finanzas.

Tirado, D. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Primera Edición.

Varon, L. (24 de 10 de 2017). *gerencie*. Obtenido de gerencie: <https://www.gerencie.com/costos-de-transformacion.html>

Vermorel, E. (1 de 09 de 2013). *Lokad*. Obtenido de Lokad: <https://www.lokad.com/es/definicion-costes-de-inventario>

Zevallos, E. (2012). *Contabilidad General*. Arequipa: JUVE EIRL.



(s.f.).

Alburqueque , L. (2009). *Contabilidad de Costos*. Lima: La Gaceta.

Anonimo. (06 de 18 de 2014). *pqs*. Obtenido de pqs:  
<http://www.pqs.pe/capacitacion/diferencias-costos-fijos-variables>

Apaza., J. C. (2016.). *Costos de producción para la fijación de precios del bloquer en la comunidad de Huayllarpampa - Distrito de Lucre -Provincia Quispicanchis, Cusco periodo 2015*. Cusco.

Balcazar, M. (2015). *Contabilidad de Costos*. Ecuador: UTMACH.

Benavides, M. E. (2016.). *los costos de produccion y la rentabilidad en la elaboracion de muebles artesanal Huambalo durante el periodo 2015*. Ecuador.

Canahua, D. (6 de 06 de 2015). *Perugestion*. Obtenido de Perugestion:  
<https://perugestion.blog/2015/05/06/comentarios-sobre-los-costos-de-transformacion-y-otros-costos-en-la-nic-2/>

Carchi, G. P. (2017.). *Los costos de producción de muebles de la empresa Home Solutions, de la ciudad de Río bamba, del primer semestre del 2016, para determinar sus precios de venta*. Ecuador.

Chambergó, G. (2012.). *Sistema de Costos, Diseño e Implementacion en las Empresas Comerciales e Industriales*. Lima.: Pacífico Editores.

Colin, J. (2008). *Contabilidad de costos*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

David Pérez, I. P. (s.f.). Tipos y Estrategias de fijacion. En *El Precio* .





Destino, N. (15 de 12 de 2015). *Destinonegocio*. Obtenido de Destinonegocio:  
<http://destinonegocio.com/pe/economia-pe/como-definir-el-precio-de-venta-de-tus-productos/>

Deysi Maribel Cueva Aburto, J. M. (2015.). *aplicacion de un sistema de costos por ordenes de producción para el sector fabricante de muebles en melamina y su contribucion en la rentabilidad empresarial*. Trujillo.

Diaz, C. (15 de 02 de 2015). *Gestion*. Obtenido de Gestion:  
<https://www.gestion.org/costos-directos-e-indirectos/>

Dr. Roberto Hernández Sampieri, D. C. (2014.). *Metodología de la Investigación*. Mexico.: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

Espinoza , S. (2008). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Lima: Andrade.

Fischer, L., & Callado, J. (2011.). *Mercadotecnia*. Mexico.: Cuarta Edición.

Fuentes, C. (20 de 09 de 2017). *mindmeister*. Obtenido de mindmeister:  
<https://www.mindmeister.com/es/956730345/mano-de-obra>

Gonzales, M. (2015). *Contabilidad y Analisis de Costos*. Mexico: Grupo Editorial Patria.

Hernandez, F., Fernandez, C., & Baptista, M. (2011). *Metodología de la Investigacion*. Mexico: Trillas.

Hernandez, F., Fernandez, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigacion*. Mexico: Trillas.

Horngren, C., Srikant, M., & Madhav, v. (2012). *Contabilidad de Costos. Un Enfoque Gerencial*. Mexico.: Pearson Educacion .



Jara, D. (2008). *Contabilidad de Costos*. Lima: IFOCCOM SAC.

Karina Yanile Becerra Vasquez, J. S. (2017.). *Grado de incidencia de la determinación del costo de servicio educativo en la fijación de precios del precio de venta en la asociación Cite Koriwasi, Cajamarca año 2016*. Cajamarca.

Kotler, M., Philip, M., & Armstrong, F. (2012). *Marketing*. México.: Pearson Educación.

Lemus, W. (2010). *Contabilidad de Costos*. Bogota - Colombia: Fundacion Para la Educacion Superior San Mateo.

Moreno, H. (2011). *Contabilidad General*. Colombia: quad/graphics.

Quijano, T. (2009). *Contabilidad de Costos*. Bucaramanga.: Porter.

Ralph, S., Fabozzi, F., & Adelberg, M. (1997). *Contabilidad de Costos*. Santa Fe de Bogota, Colombia.: MC Graw- Hill.

Rojas., C. D. (2016.). *Los costos de producción, comercialización y las variaciones económicas que afectan a los fabricantes de muebles de la feria semanal de la plaza Túpac Amaru distrito de Wanchaq– Cusco, periodo 2015*. Cusco.

Soria, C., & Flores, J. (2011). *Costos y Presupuestos*. Lima: Centro de Especializacion en Contabilidad Y Finanzas.

Tirado, D. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Primera Edición.

Varon, L. (24 de 10 de 2017). *gerencie*. Obtenido de gerencie:  
<https://www.gerencie.com/costos-de-transformacion.html>

Vermorel, E. (1 de 09 de 2013). *Lokad*. Obtenido de Lokad:  
<https://www.lokad.com/es/definicion-costes-de-inventario>



Zevallos, E. (2012). *Contabilidad General*. Arequipa: JUVE EIRL.



## ANEXOS



Anexo N° 1: Matriz de Consistencia

“LOS COSTOS DE OPERACIÓN EN LOS SERVICIOS DE CATERING Y LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA EMPRESA  
GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., PERIODO 2017”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.
<b>PROBLEMA GENERAL.</b>	<b>PROBLEMA GENERAL.</b>	<b>HIPOTESIS GENERAL</b>	<b>Variable 1.</b>		<b>Población.</b>	<b>Técnicas.</b>
¿Cómo establecen los costos de operación en los servicios de catering y como fijan sus precios y tarifas en la empresa gala m & v bodas y eventos S.R.L., periodo 2017?	Establecer los costos de operación en los servicios de catering y la fijación de precios en la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017.	Los costos de operación en los servicios de catering y la fijación de precios en la empresa Gala M & V bodas y eventos S.R.L., periodo 2017, se establecen de manera empírica sin ningún nivel técnico	Los costos de operación en los servicios de catering.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos directos</li> <li>• Costos indirectos</li> </ul>	La población de la presente investigación estuvo conformada por los documentos contables de la empresa “GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L.” y con fines de la recolección de los datos serán tomados en cuenta el gerente general y la contadora de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observación directa.</li> <li>• Encuesta.</li> <li>• Análisis documental.</li> </ul>
<b>Problema específico</b>	<b>Problema específico</b>	<b>Hipótesis específica</b>			<b>Muestra</b>	<b>Instrumento.</b>
a. ¿Cómo establecen los costos de operación en los servicios de catering de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017?	a. Establecer los costos de operación en los servicios de catering de la empresa GALA M & V BODAS Y	a. Los costos de operación en los servicios de catering en la empresa Gala M & V bodas y eventos S.R.L., periodo 2017, se establecen sin ningún nivel técnico contable	<b>Variable 2.</b> fijación de precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo total</li> </ul>	La muestra del presente trabajo de investigación estuvo constituida por la información contable de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L.” en el periodo 2017.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía de observación</li> <li>• Cuestionario de preguntas.</li> </ul>



	EVENTOS S.R.L., periodo 2017.	de costos. en base a la experiencia de la titular por lo que es necesario una estructura de costos.				
b. ¿De qué manera fijan sus precios en los servicios de catering de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017?	b. Identificar la fijación precios en los servicios de catering de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., periodo 2017	b. La fijación de sus precios actuales en la empresa Gala M & V bodas y eventos S.R.L., se establecen de manera empírica y de acuerdo a la capacidad de convencimiento del vendedor, periodo 2017.				



Anexo N° 2: Matriz de Instrumentos

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	Instrumento
<b>Variable 1</b> Los costos de operación en los servicios de catering	<ul style="list-style-type: none"><li>Costos directos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Material directo</li><li>Mano de obra directa</li></ul>	Ficha de obtención de información
	<ul style="list-style-type: none"><li>Costos indirectos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Material indirecto</li></ul>	Ficha de obtención de información
<b>Variable 2</b> Fijación de precios	<ul style="list-style-type: none"><li>Costos totales</li></ul>	Costos de operación Costos directos Costos indirectos Total costo de operación (+) Gastos de administración (+) Gastos de venta Costo total (+) Margen de utilidad = Valor del servicio (+) Impuesto a las ventas = Precio del servicio propuesto	Ficha de determinación del precio



Anexo N° 3: Instrumento de recolección de datos



**FICHA DE OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN**

La presente Ficha de obtención de información tiene como finalidad recolectar información para desarrollar el trabajo de investigación denominado “LOS COSTOS DE OPERACIÓN EN LOS SERVICIOS DE CATERING Y LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA EMPRESA GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L., PERIODO 2017” lo cual será utilizado solo con fines académicos y de investigación.

Ficha Nro. \_\_\_\_\_ Tipo de evento. \_\_\_\_\_

			PERIODO: 2017		MESES TRABAJADOS				
ESTRUCTURA DE COSTOS			DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	MEDIDA	FRECUENCIA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	
COSTOS DE OPERACIÓN	COSTOS DIRECTOS	MATERIALES DIRECTOS							
		SUB TOTAL							
		MANO DE OBRA DIRECTA							
	SUB TOTAL								
	COSTOS INDIRECTOS								
SUB TOTAL									
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN									





## FICHA DE DETERMINACIÓN DEL PRECIO

La presente Ficha de determinación del precio sobre la base del Costo Total, tiene como finalidad determinar el precio del servicio acorde con los costos de operación de la empresa GALA M & V BODAS Y EVENTOS S.R.L.

<b>DETERMINACIÓN DEL PRECIO MEDIANTE EL MÉTODO DEL COSTO TOTAL</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Costos de operación</b>	
Costos directos	
Costos indirectos	
<b>Total costo de operación</b>	
(+) Gastos de administración	
(+) Gasto de venta	
<b>Costo total</b>	
(+) Margen de utilidad 20%	
<b>= Valor del servicio</b>	
(+) Impuesto a las ventas 18%	
<b>= Precio del servicio propuesto</b>	