



**UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**TESIS:**

---

**“PUNTO DE EQUILIBRIO Y LA UTILIDAD EN EL RESTAURANTE DE  
CARNES EL GAUCHO EN UN AFORO DEL 30% - WANCHAQ - PERIODO 2020”**

---

**Línea de Investigación:**

Línea de Contabilidad en lo Empresarial

**Presentado por los Bachilleres:**

Wilson Salas Paucar

<https://orcid.org/0009-0009-1329-8647>

Melanie Sharmely Ciprian Moscoso

<https://orcid.org/0009-0002-1358-3236>

Para optar al título Profesional de Contador Publico

**Asesora:**

MGT Jessica Betsabe Caller Farfán

<https://orcid.org/0000-0002-2686-3539>

**CUSCO – PERÚ**

**AÑO 2023**



## METADATOS

<b>Datos del autor</b>	
Nombre y apellido	Wilson Salas Paucar
Numero de documento de identidad	70385034
URL de Orcid	<a href="https://orcid.org/0009-0009-1329-8647">https://orcid.org/0009-0009-1329-8647</a>
Nombre y apellidos	Melanie Sharmely Ciprian Moscoso
Numero de documento de identidad	71655952
URL de Orcid	<a href="https://orcid.org/0009-0002-1358-3236">https://orcid.org/0009-0002-1358-3236</a>
<b>Datos del asesor</b>	
Nombre y apellido	Mgt. Jessica Betsabe Caller Farfan
Numero de documento de identidad	41158074
URL de Orcid	<a href="https://orcid.org/0000-0002-2686-3539">https://orcid.org/0000-0002-2686-3539</a>
<b>Datos del jurado dictaminante de tesis</b>	
<b>Jurado 1</b>	
Nombres y apellidos	DRA. CPCC. Nélica Paullo Dávalos
Numero de documento de identidad	40308478
<b>Jurado 2</b>	
Nombre y apellido	MGT. Edwin Isidro Flores Ortega
Numero de documento de identidad	80025020
<b>Jurado 3</b>	
Nombre y apellidos	MGT. Danitza Zuñiga hermosa
Numero de documento de identidad	23929930
<b>Jurado 4</b>	
Nombre y apellidos	MGT. JOSE LUIS SAMANTA BACA
Numero de	24707120
<b>Datos de la investigación</b>	
Línea de la investigación de la escuela profesional	Contabilidad en lo Empresarial



# TESIS FINAL

*por* Wilson Salas Paucar Sharmely Ciprian Moscoso

**Fecha de entrega:** 04-oct-2022 01:35p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 1916625979

**Nombre del archivo:** Tesis\_Final\_23-09-2022.docx (1.51M)

**Total de palabras:** 21652

**Total de caracteres:** 111923



28

**UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**TESIS:**

**“PUNTO DE EQUILIBRIO Y LA UTILIDAD EN EL RESTAURANTE DE  
CARNES EL GAUCHO EN UN AFORO DEL 30% - WANCHAQ - PERIODO 2020”**

**Presentado por los Bachilleres:**

**Wilson Salas Paucar**

**Melanie Sharmely Ciprian Moscoso**

6

**PARA OPTAR AL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO**

**ASESORA: MGT JESICA CALLER FARFAN**

**CUSCO 2021**



**21** %  
INDICE DE SIMILITUD

**19** %  
FUENTES DE INTERNET

**1** %  
PUBLICACIONES

**11** %  
TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

**1** **hdl.handle.net**  
Fuente de Internet **1** %

**2** **pt.scribd.com**  
Fuente de Internet **1** %

**3** **www.coursehero.com**  
Fuente de Internet **1** %

**4** **Submitted to Universidad del Istmo de Panamá**  
Trabajo del estudiante **1** %

**5** **riul.unanleon.edu.ni:8080**  
Fuente de Internet **1** %

**6** **1library.co**  
Fuente de Internet **1** %

**7** **idoc.pub**  
Fuente de Internet **1** %

**8** **es.scribd.com**  
Fuente de Internet **1** %

**9** **sisbiblio.utea.edu.pe**  
Fuente de Internet

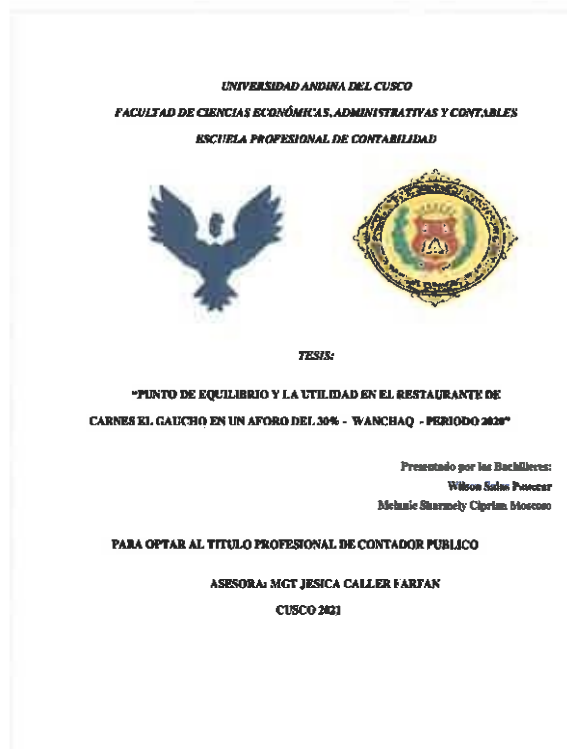


## Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por **Turnitin**. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: **Wilson Salas Paucar Sharmely Ciprian Moscoso**  
Título del ejercicio: **TESIS FINAL**  
Título de la entrega: **TESIS FINAL**  
Nombre del archivo: **Tesis\_Final\_23-09-2022.docx**  
Tamaño del archivo: **1.51M**  
Total páginas: **106**  
Total de palabras: **21,652**  
Total de caracteres: **111,923**  
Fecha de entrega: **04-oct.-2022 01:35p. m. (UTC-0500)**  
Identificador de la entrega... **1916625979**





### **Agradecimiento**

A mi asesora Mgt. JESSICA BETSABE CALLER FARFAN por el constante apoyo y dedicación al desarrollo de esta tesis

A mis maestros que, en este andar de la vida, influyeron con sus lecciones y experiencias en formarme como una persona de bien y preparada para los retos que pone la vida, a todos y cada uno de ellos le dedico cada una de esta página de mi tesis

Wilson Salas Paucar

Melanie Sharmely Ciprian Moscoso



## Dedicatoria

El presente trabajo investigativo lo dedico esencialmente a mi madre MARÍA LUISA PAUCCAR CUPARA Y a mi padre WASHINGTON SALAS ALARCÓN por el apoyo incondicional y por sus consejos de día a día que me ayudaron a desenvolverme como ser humano.

Wilson Salas Paucar

Con mucho amor y reconocimiento a mis maravillosos progenitores CIPRIAN USCA RAÚL Y MOSCOSO AUCCAPURI SANDRA y a mis hermanas, por saber inculcarme valores para ser un gran profesional y poder ayudar a los demás, gracias por todo su apoyo y comprensión, este objetivo logrado es también de todos ustedes, como buen ejemplo que han sido para mí en mi vida y el apoyo constate de todos.

Melanie Sharmely Ciprian Moscoso





### Composición del Jurado

**Jurado Dictaminante**

MGT. José Luis Samata Baca  
MGT. Danitza Zúñiga Hermoza

**Jurado Replicante**

DRA. Nélide Paullo Dávalos  
MGT. Edwin Isidro Flores Ortega

**Asesor de Tesis**

**MGT. Jesica Caller Farfán**



## Índice

Agradecimiento .....	iii
Dedicatoria .....	iv
Resumen.....	xiii
Abstract .....	xiv
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN .....	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	1
1.2. Formulación del Problema de Investigación .....	3
1.2.1. <i>Problema General</i> .....	3
1.2.2. <i>Problemas Específicos</i> .....	3
1.3. Justificación de la Investigación.....	3
1.3.1. <i>Conveniencia</i> .....	3
1.3.2. <i>Relevancia Social</i> .....	3
1.3.3. <i>Implicancias Prácticas</i> .....	3
1.3.4. <i>Valor Teórico</i> .....	3
1.3.5. <i>Utilidad Metodológica</i> .....	4
1.4. Objetivos de la Investigación .....	4
1.4.1 <i>Objetivo General</i> .....	4
1.4.2 <i>Objetivos Específicos</i> .....	4
1.5. Delimitación del Estudio .....	4
1.5.1 <i>Delimitación Espacial</i> .....	4
1.5.2 <i>Delimitación Temporal</i> .....	4
1.5.3 <i>Delimitación conceptual</i> .....	5
1.6. Línea de investigación.....	5
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO .....	6
2.1. Antecedentes de la Investigación .....	6
2.1.1. <i>Antecedentes Internacionales</i> .....	6
2.1.2. <i>Antecedentes Nacionales</i> .....	7
2.1.3. <i>Antecedentes Locales</i> .....	8
2.2. Bases Teóricas.....	11
2.2.1. <i>Los Costos</i> .....	11
2.2.2. <i>Los Sistemas de Información de Costos</i> .....	11
2.2.2.1. <i>Sistema de Información de Administración de Costos</i> .....	12
2.2.2.2. <i>Distribución de los Costos</i> .....	14



2.2.2.3. El Objeto de Costos.....	14
2.2.3 Costos para la toma de decisiones .....	15
2.2.3.1. Los Costos en la Toma de Decisiones.....	16
2.2.4. Objetivos de los Costos .....	16
2.2.5. Costos empresariales.....	17
2.2.5.1. Estimación y Compresión de los Costos.....	19
2.2.5.2. Selección de las políticas de precio .....	20
2.2.6. Fundamentos del análisis costo – volumen – utilidad (CVU).....	22
2.2.6.1 Punto de equilibrio.....	22
2.2.6.2. Formula del Punto del Equilibrio.....	23
2.2.6.3. El punto de equilibrio .....	23
2.2.7 Aplicación del Punto de Equilibrio en la Toma de Decisiones.....	23
2.2.7.1. Cierre de planta.....	25
2.2.7.2. Ampliación de una planta .....	25
2.2.8. Análisis del Punto de Equilibrio.....	25
2.2.9. El margen de contribución .....	26
2.2.10. Beneficios Marginales .....	26
2.2.11. Margen de seguridad.....	27
2.2.12. Nivel de beneficio deseado .....	27
2.2.13. El punto de Equilibrio en un surtido de ventas .....	27
2.2.14. Importancia del Punto de Equilibrio.....	28
2.2.15. Restaurante “El Gaucho” .....	30
2.3. Marco Conceptual .....	30
2.4. Bases Legales .....	32
2.4.1. La pandemia del COVID-19 y su efecto en las tendencias de los mercados laborales .....	32
2.4.2. Normativa sobre el Estado de Emergencia Sanitaria .....	33
2.4.3. Decreto Supremo que aprueba el Reglamento para la categorización y calificación turística de restaurantes .....	34
2.5. Hipótesis.....	52
2.6. Variables .....	52
2.6.1. Identificación de Variables.....	52
2.6.2. Operacionalización de las Variables .....	53
CAPITULO III: METODOLOGÍA .....	54



3.1. Enfoque de la Investigación .....	54
3.2. Tipo de la Investigación .....	54
3.3. Alcance del estudio .....	54
3.4. Diseño de la Investigación .....	54
3.5. Población y Muestra.....	54
3.5.1. Población.....	55
3.5.2. Muestra.....	55
3.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	55
3.6.1. Técnicas.....	55
3.6.2. Instrumentos .....	56
3.7. Validez y confiabilidad de los instrumentos .....	57
CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	58
4.1. Análisis de la estructura de los costos fijos y costos variables .....	58
4.1.1. Estructura de los Costos Fijos del Restaurante El Gaucho.....	59
4.1.1.1. Activos fijos y el costo de la Depreciación anualizada.....	59
4.1.1.2. Costo Fijo, proveniente de los Servicios de terceros y alquileres para la operación del Restaurante El Gaucho .....	65
4.1.1.3. Costo fijo por la Mano de obra permanente.....	66
4.1.1.4. Costo Fijo de la Mano de obra contratada.....	67
4.1.2. Resumen de los costos fijos identificados en el Restaurante El Gaucho. ....	68
4.1.3. Estructura de los Costos Variables del Restaurante El Gaucho.....	69
4.1.3.1. Costo Variable de los Insumos y suministros para el servicio de carnes. 69	
4.1.3.2. Costo Variable de los Insumos y suministros para el servicio de Bar.....	72
4.1.3.3. Otros suministros complementarios para el servicio de restaurante y bar .....	73
4.1.4. Resumen de los costos variables identificados en el Restaurante El Gaucho. ....	75
4.2. Análisis de los servicios de restaurante de carnes y del bar.....	76
4.2.1. Estructura de la carta del menú de carnes.....	76
4.2.1. Estructura de la carta del menú de carnes y del bar .....	77
4.2.1.1. Análisis de la estructura del menú de los servicios de carnes y bar.....	78
4.2.1.2. Determinación de la Frecuencia de Participación en los ingresos del servicio de las carnes .....	79
4.2.1.3. Determinación de la Frecuencia de Participación en los ingresos de los	



servicios de carnes y bebidas .....	80
4.3. Análisis de los Ingresos.....	81
4.3.1. Estructura del Costo, Precio y Margen de Contribución.....	81
4.3.1.1. Costo, Precio y Margen de Contribución del servicio de carnes.....	82
4.3.1.2. Costo, Precio y Margen de Contribución del servicio de bar .....	83
4.3.1.3. Análisis semanal de los ingresos .....	84
4.3.1.4. Ingresos brutos del periodo 2020 por el servicio de carnes.....	87
4.3.1.5. Ingresos brutos del periodo 2020 por el servicio de Bebidas .....	88
4.4. Análisis de la relación Costo Volumen Beneficio .....	89
4.4.1. Calculo del Valor ponderado del Ingreso Unitario del servicio de carnes y bebidas .....	91
4.4.2. Calculo del Valor ponderado del Costo Variable Unitario del servicio de carnes y bebidas .....	92
4.4.3. Calculo del Valor ponderado del Margen de Contribución Unitario del servicio de carnes y bebidas.....	94
4.5. Determinación del Cálculo del Punto de Equilibrio.....	96
4.5.1. Aplicación de la fórmula del Punto de Equilibrio Multiproductos ....	97
4.5.2. Análisis del nivel de punto de equilibrio multiproductos mensualizados.....	98
4.6. Análisis de la ganancia bruta.....	103
4.7. Entrevista al propietario de la empresa Restaurante El Gaucho .....	104
4.8. Logro de los Objetivos planteados: General y Específicos .....	108
4.8.1. Objetivo General .....	108
4.8.2. Objetivo Específico 1 .....	108
4.8.3. Objetivo Específico 2.....	109
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS .....	110
5.1. Descripción de los Hallazgos más significativos .....	110
5.2. Limitaciones de la investigación .....	111
5.3. Comparación crítica con la literatura existente .....	111
5.4. Implicancias de estudio .....	113
CONCLUSIONES .....	114
RECOMENDACIONES .....	116
Referencia Bibliográfica.....	117
APÉNDICES .....	120



<i>Matriz de Consistencia</i> .....	121
<i>Matriz de Instrumentos de Recolección de Datos</i> .....	122
<i>Cuestionario</i> .....	125
Anexo 1: Carta del Restaurant de Carnes El Gaucho .....	127
Anexo 2: Hoja de Cálculo y Distribución del Costo Variable .....	129
Anexo 3: Hoja de Cálculo y Distribución del Costo Variable .....	132
Anexo 4: Validación de Instrumento .....	134



## Índice de Tabla

Tabla 1 Relación de activos fijos muebles del Restaurante El Gaucho .....	60
Tabla 2A Depreciación de activos fijos del Restaurante El Gaucho 2019 y 2020.....	62
Tabla 3 - 2 B Ajuste de la depreciación real acumulada de activos fijos del Restaurante El Gaucho al 2020 .....	64
Tabla 4Costos de servicios indirectos de naturaleza fija en la operación .....	65
Tabla 5 Costo fijo de las remuneraciones en planilla.....	66
Tabla 6Costo del comportamiento de la incidencia de mano de obra contratada iodo .....	67
Tabla 7Resumen de los costos fijos periodo 2020 .....	69
Tabla 8 -7A Costo de Insumos directos para el servicio de carnes periodo 2020.....	70
Tabla 9- 7 B Costo de Insumos indirectos para el servicio de carnes periodo 2020.....	71
Tabla 10Costos de los insumos para el servicio de bar periodo 2020.....	72
Tabla 11 Costo Variable Otros Suministros para el servicio del restaurante (ensual) .....	74
Tabla 12 Resumen de los costos variables periodo 2020.....	75
Tabla 13 Composición de la Carta que se atendió en el periodo 2020 .....	76
Tabla 14 Frecuencia de platos atendidos del menú de carnes en el periodo 2020 .....	79
Tabla 15 Frecuencia de bebidas atendidas de la Carta del menú en el periodo 2020 .....	81
Tabla 16 Costo y Precios de la Carta de carnes que se atendió en el periodo 2020.....	82
Tabla 17Carta del menú de bebidas que se atendió en el periodo 2020.....	83
Tabla 18 Resumen de los ingresos totales por semana durante el periodo 2020 .....	84
Tabla 19Ingresos brutos del periodo 2020 por el servicio de carnes .....	88
Tabla 20 Ingresos brutos del periodo 2020 por el servicio de bebidas .....	89
Tabla 21Valor ponderado de ingresos del servicio de carnes y bebidas periodo 2020.....	91
Tabla 22 Valor ponderado costo variable del servicio carnes y bebidas periodo 2020 .....	93
Tabla 23 Valor ponderado margen de contribución año 2020 servicio carne y bebidas.....	95



Tabla 24 Análisis mensual de los ingresos por ventas de los dos servicios.....	99
Tabla 25 Análisis mensual del Costo Variable de los dos servicios .....	100
Tabla 26 Análisis mensual del Costo Fijo que afecta a los dos servicios .....	100
Tabla 27 Análisis del Ingreso Unitario con base a unidades mensuales .....	101
Tabla 28 Análisis del Costo Variable con base a unidades mensuales .....	102
Tabla 29 Determinación de la ganancia bruta del periodo 2020 .....	103

### **Índice de Figura**

Figura 1 Grafica d Determinación de los Ingresos por Servicio .....	87
Figura 2 Estructura del Punto de Equilibrio.....	90
Figura 3 Estructura del Punto de equilibrio en valores ponderados.....	96
Figura 4 Determinación del Punto de Equilibrio en la Grafica.....	98





## Resumen

El presente trabajo de investigación científica se desarrolló sobre la aplicación de los costos gerenciales y el uso de la herramienta del punto de equilibrio multiproductos, para determinar y establecer el nivel donde el restaurante de parrillas El Gaucho, alcanza un nivel de servicios de comidas donde no gana pero tampoco pierde, en circunstancias donde las normas legales le impusieron un aforo de solo el 30%, en tal sentido el procesamiento de la información requiere y exige que se tenga un cabal conocimiento y establecimiento de los costos fijos y también de los costos variables (capítulos I y III). El problema objeto de investigación considera está basado en la teoría de la técnica de los costos gerenciales, dichos costos elegidos responde a la necesidad de tener una información que muestre cómo se comporta el costo con respecto al volumen de producción, en tal propósito es menester comprender que el conjunto de tratados, enfoques, sistemas de costos, etc., están referidos, en ese sentido, a conocer y luego aplicar los conceptos, desarrollar las herramientas y finalmente interpretar los resultados a los que se arriben. (Capítulo II). Los resultados a los que se han llegado a arribar en la presente investigación, se encuentran debidamente sustentados y fundamentados en los diferentes papeles e instrumentos que se han aplicado para el levantamiento de información primaria y secundaria, significando que estos instrumentos aplicados, entre otros, fueron los siguientes: 1) encuestas, 2) entrevistas, 3) análisis de datos, los mismos que poseen un conjunto de datos que han sido debidamente procesados, analizados e interpretados. (Capítulo IV). Se concluye, en que la identificación de los costos fijos y variables, desde el punto de vista gerencial, ha permitido establecer resultados que son muy reveladores y de interés para los propietarios de El Gaucho, lo que les va a servir para tomar decisiones apropiadas. (Capítulo V)

**Palabras Clave:** Costo fijo, costo variable, punto de equilibrio, ganancia, unidad de servicio.



### Abstract

This scientific research work was developed on the application of managerial costs and the use of the multi-product breakeven tool to determine and establish the level where the El Gaucho grill restaurant reaches a level of food services where no It wins but it does not lose either, in circumstances where the legal regulations imposed a capacity of only 30%, in this sense, the information processing requires and demands that there be a thorough knowledge and establishment of the fixed costs and also of the variable costs. (chapters I and III). The problem under investigation is considered to be based on the theory of the managerial costs technique, said chosen costs respond to the need to have information that shows how the cost behaves with respect to the volume of production, for this purpose it is necessary to understand that the set of treaties, approaches, cost systems, etc., are referred in this sense to knowing and then applying the concepts, developing the tools and finally interpreting the results that are reached. (Chapter II). The results that have been reached in this research are duly supported and based on the different roles and instruments that have been applied for the collection of primary and secondary information, meaning that these instruments applied, among others, were the following: 1) surveys, 2) interviews, 3) data analysis, which have a set of data that has been duly processed, analyzed and interpreted. (Chapter IV). It is concluded that the identification of fixed and variable costs, from the managerial point of view, has allowed the establishment of results that are very revealing and of interest to the owners of El Gaucho, which will help them make appropriate decisions. (Chapter V)

**Keywords:** Fixed cost, variable cost, breakeven, gain, service unit



## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1. Planteamiento del Problema

La información es base sustantiva para llevar a cabo cualquier tipo de actividad económica de servicios, el propósito es conocer y saber en qué situación se encuentra el mercado, los clientes, el sistema financiero, la economía en general, básicamente es saber sobre algo en específico en un momento dado en el tiempo, como en este caso es sobre el conocimiento del efecto que provocan las medidas sanitarias impuestas a consecuencia del COVID 19, y que medida directa o indirecta han afectado a la marcha económica de las empresas en general.

La información es base fundamental y estratégica para que se pueda planear el que hacer y cómo reaccionar con respecto a estas medidas gubernamentales, y obviamente revelar en un diagnóstico situacional donde nos muestre en qué estado operativo y financiero se encuentra la empresa, este primer aspecto es saber establecer que se tiene, cuanto se tiene y que se puede hacer con todo lo que se tiene; sin embargo, esta información no es suficiente, pues el segundo aspecto que se debe de observar y medir es la parte exógena de la organización, es decir lo relativo a mostrar cómo se comporta el mercado, los ingresos de las económicas domésticas, el aspecto relacionado a las políticas de Estado, el tipo de cambio, etc., es decir todo lo que rodea y afecta directamente a la empresa, y que debe guardar relación directa con el objeto del giro del negocio.

Otro aspecto de consideración y fundamental es que si el objeto del giro del negocio aún se mantiene vigente y puede ser demandado por los consumidores, es decir si aún se cuenta con un mercado que permita absorber, en nuestro caso, los servicios que se ofrece, en ese contexto nos vemos en la necesidad de evaluar la real potencialidad operativa que se tiene, ello con base a que el Estado ha reducido la capacidad del aforo



de los restaurantes a un 30% , por lo tanto, esto implica que un *70% se convierte forzadamente en capacidad instalada ociosa de los restaurantes*, la cual no podrá ser utilizada tanto a nivel de la planta (cocina y almacén) así como las mesas y barra del salón para atender al público.

La problemática del estudio lo constituye en determinar técnicamente en qué medida ese 30% será capaz de soportar los costos fijos pre existentes, absorber el costo variable de cada unidad de servicio, absorber los gastos administrativos, generar utilidades o ganancias que justifiquen la continuidad del giro del negocio y que cubra las expectativas del inversionista. De otra parte, establecer en qué punto del proceso productivo en una relación con el volumen, los costos totales e ingresos se interceptan y generan el punto de equilibrio, y a partir del cual establecer que medios y recursos se deben de aplicar para que la empresa obtenga ganancias, es decir que su margen de contribución sea el adecuado y que permita cubrir, en primer lugar, a los costos fijos, y por lo tanto se dará soporte a todas las diferentes actividades operativas desplegadas para el mantenimiento y prestación del servicio.

Las diferentes actividades operativas que se desarrollan en las empresas prestadoras del servicio de restaurante, se despliegan únicamente con el fin de generar el servicio que les permitirá obtener los ingresos deseados, y luego rendimientos financieros que permitan recuperar la inversión realizada o las ganancias esperadas, todo ello como objetivo implícito, pero las circunstancias sociales y económicas que se vive bajo los apremios del estado de la pandemia sanitaria no permite ni facilita que tal perspectiva se pueda dar en la forma habitual, por lo que se tiene muy claro que los activos fijos, que son el grueso de la inversión de la empresa, aun cuando no están en uso, deben tener una política de mantenimiento para preservarlas de un acelerado deterioro.



## 1.2. Formulación del Problema de Investigación

### 1.2.1. Problema General

¿Cuál es el punto de equilibrio y la utilidad en el restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% Wanchaq - periodo 2020?

### 1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Cuál es el punto de equilibrio en el restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% Wanchaq - periodo 2020?
- ¿Cuál es el la utilidad del restaurante en el carnes El Gaucho en un aforo del 30% - Wanchaq periodo 2020?

## 1.3. Justificación de la Investigación

### 1.3.1. Conveniencia

El estudio se orientó en generar un modelo que permita utilizar la herramienta del punto de equilibrio para aplicarse en el cálculo de la determinación del nivel de recuperación de costos y servir de base para fijar precios, con lo cual cubra los costos fijos y variables así como generar ingresos adecuados en el servicio de restaurante

### 1.3.2. Relevancia Social

Con el resultado de la investigación se pudo establecer un modelo de procedimientos técnicos a partir del punto de equilibrio multiproductos para determinar los márgenes de contribución de carnes y bebidas.

### 1.3.3. Implicancias Prácticas

La presente investigación pudo establecer un modelo de procedimientos técnicos a partir del punto de equilibrio para determinar los márgenes de contribución.

### 1.3.4. Valor Teórico

La finalidad de esta investigación es la de proponer mecanismos técnicos de determinación de precios, basado en la herramienta del punto de equilibrio



multiproductos para que generen ingresos que cubran los costos fijos y variables, así como también, ganancias adecuadas.

### **1.3.5. Utilidad Metodológica**

La investigación se efectuó dentro del ámbito de las competencias propias del sector privado, específicamente dentro del sub sector de los servicios de restaurantes, propias de las actividades servuctivas.

## **1.4. Objetivos de la Investigación**

### **1.4.1 Objetivo General**

Determinar el punto de equilibrio y establecer la utilidad en el restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% Wanchaq - periodo 2020.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- Determinar el punto de equilibrio en el restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% Wanchaq - periodo 2020.
- Determinar la utilidad en el restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% Wanchaq - periodo 2020.

## **1.5. Delimitación del Estudio**

### **1.5.1 Delimitación Espacial**

El trabajo de investigación se ubica en la Región de Cusco, Provincias del Cusco, distrito de Wanchaq, lugar donde se encuentra el restaurante El Gaucho, sujeto de la presente investigación. Contextualiza en el campo del sector privado, en las líneas de las operaciones servuctivas de restaurante, identificándose los costos operativos, precios y nivel de ganancias, dentro de una capacidad limitada del 30%.

### **1.5.2 Delimitación Temporal**

La investigación desarrolló en el periodo 2020

El trabajo de investigación analizó y evaluó la información cuantitativa



monetaria y no monetaria del restaurante, sobre cuya base se identificaron los costos fijos y variables, determinará el margen de contribución y precios, en un escenario de aforo del 30%.

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

La investigación se ubicó en el campo del sector de servicios del sector privado, estando comprendidas que sus actividades operativas de servicios requieren tener un mejor control y ser sistematizadas para lograr un adecuado procesamiento de la data de costos, lo cual le significó ejercer un mejor control, registro, análisis y reporte de la infamación de los servicios prestados asociados a los costos.

## **1.6. Línea de investigación**

La línea en la que se desarrolló esta investigación, se ubicó en el campo de la especialidad de la teoría y técnica de los costos, las cuales se aplicaron apropiadamente a la naturaleza de las operaciones servuctivas del servicio del restaurante, la misma que se adaptará a situaciones regulares o de interrupción y precariedad operativa.



## CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes de la Investigación

Las referencias más próximas que se tienen a la vista y para ser consideradas en nuestro problema objeto de investigación, son los antecedentes siguientes:

#### 2.1.1. Antecedentes Internacionales

Vargas & Vargas (2018) en su tesis “*Costos Estándar con un Enfoque Gerencial para el Control de las Incidencias de los Costos y la Maximización de los Negocios de Comida Rápida en la Ciudad de Medellín, año 2019*” para optar al título de Contador Público de la Universidad Católica de Colombia. Ha llegado a la siguiente Conclusión Los costos estándar gerenciales tienen un efectivo control sobre los recursos aplicados en las actividades operativas de los restaurantes de comida rápida en Medellín y los costos estándar gerenciales sirven para aplicar políticas de maximización de los recursos aplicados en las actividades operativas.

Vargas (2019) En su tesis “*Los Costos Operativos Por Ordenes De Las Operaciones Logísticas De La Empresa De Delivery Prologtran Sa. Períodos 2018 - 2019*”. Plantean el POI siguiente: ¿Cuál les son los costos operativos que afectan los resultados económicos y financieros de la Empresa de Transportes de embalado y servicio Delivery Prologtran S.A. Períodos 2018 -2019? Siendo su objetivo general: Identificar los costos operativos por órdenes que afectan los resultados económicos y financieros de la Empresa DELIVERY PROLOGTRAN SA. Períodos 2018 -2019. La propuesta de solución expresada a través de su Hipótesis está dada como sigue: Cuanto más eficientes sean los costos operativos se lograrán mayores resultados económicos y financieros de la empresa de DELIVERY PROLOGTRAN SA. Períodos 2018 -2019. Finalmente concluye que el uso de los costos es el medio a través del cual la empresa de transporte turística va a conocer el valor de sus actividades operativas y poder atacar





aquellas ineficiencias operativas y de esta manera ser más eficaces y con altos rendimientos financieros.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Paricoto & Rojas (2018) En su tesis “*Determinación de los costos de producción y transporte influyen en el nivel de rentabilidad de las industrias de Metal mecánica en el Distrito de Juliaca – 2014*”. Plantean el POI siguiente: ¿En qué medida la determinación de los costos de producción y transporte ordenes influyen en el control y la determinación de la rentabilidad de las empresas industriales de Metal mecánica en el Distrito de Juliaca – 2014? Siendo su objetivo general: desarrollar un sistema de costos por procesos que permita registrar controlar y explotar la información en forma oportuna y precisa relacionada con la industria metal mecánica. La propuesta de solución expresada a través de su Hipótesis está dada como sigue: La falta de conocimiento de un sistema de costos por órdenes para la industria de metal mecánica y su transporte, hace que los empresarios industriales lleven su contabilidad de una manera desordenada con falta de criterio, lo que deseamos alcanzar es el beneficio económico que se obtienen. Los elementos principales del costo, como es la materia prima, mano de obra, maquinaria y equipo y los costos indirectos, demostramos el porcentaje económico en base al costo de que constituyen en el presupuesto de cada elemento, además considerar el costo del transporte, y tomar en cuenta el tiempo que tarda en construirse cada una de estas órdenes, instalación y traslado.

Mamani & Frenola (2018) En su tesis “*Planeación de las Ventas y Rentabilidad sobre la base de los Costos de Producción de la Quinta Recreo Ocho de Mayo, Periodo 2017*”, para optar al título profesional de Contador Público. El desarrollo de su investigación se orienta a que con el uso de los costos se puede ejercer una adecuada planeación de las ventas y prospección sobre la rentabilidad, basándose en el uso de la



data de costos, con ello determinar los niveles máximos de ventas del servicio de restaurante y los rendimientos financieros que puede brindar. El Problema: ¿Cómo se enfocan los costos para que se pueda realizar una adecuada planeación de las ventas y estimar los rendimientos financieros Quinta Recreo Ocho De Mayo Periodo 2017?. El Objetivo General es: Aplicar la data de los costos para que se realice una adecuada planeación de las ventas y estimar los rendimientos financieros Quinta Recreo Ocho De Mayo Periodo 2017; conclusión: Los costos son una herramienta de gestión que permite ejercer una adecuada planeación de las ventas y con base a ello se puede estimar los rendimientos financieros que la empresa de servicios Quinta Recreo Ocho De Mayo Periodo 2017.

### **2.1.3. Antecedentes Locales**

Ramos (2018) En su tesis *“La aplicación del costo de producción y su efecto en la determinación de la capacidad operativa de su capital de trabajo y la determinación del margen de utilidad de la cerámica utilitaria y decorativa en el distrito de Santiago - Cusco Perú - año 2016”* para optar al Título Profesional de Contador Público. El presente trabajo de investigación se orienta a examinar los beneficios de la aplicación del costo de producción y su efecto sobre el capital de trabajo y la determinación del margen de utilidad en la fabricación de la cerámica utilitaria y decorativa en el distrito de Santiago, específicamente de la empresa Ruiz Caro - Cusco Perú año 2016”, presenta el propósito de establecer que los costos de producción y la relación que tiene con maximizar el uso del capital de trabajo en las actividades productivas, y consiguientemente en la determinación del margen de utilidad de la cerámica del distrito de Santiago en el año 2016.

De esta manera revela la investigadora que la información de los costos contribuye a conocer el uso del capital de trabajo en la producción y también a mejorar



la utilidad. El método que se utilizó es el enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo, con diseño no experimental de corte transversal, cuya población está constituida por 7 productores de cerámica del distrito de Santiago, las técnicas para recolectar los datos fueron la encuesta y la revisión bibliográfica. El trabajo concluye en que: el costo de producción de acuerdo a la tabla 2 y figura 2, se aprecia que el 100% determina sus costos por aproximado que es la forma rudimentaria de hallar los costos de producción; ya que los productores de cerámica tienen un nivel bajo conocimiento en lo referente al tema, por esa razón es que no ven la necesidad de que elementos de producción estén considerados dentro de costos; como se determina el precio de venta de acuerdo a la tabla 6 y figura 6 se visualiza que el 75% de los productores encuestados determinan su precio de venta de diversas formas denominado como otras formas y solo un 25% de los productores de cerámica consideran la sumatoria de costos de producción más costos de comercialización.

Ojeda & Quispetupa (2018) En su tesis “Identificación de costos hundidos y sus efectos provocados por la Utilización Parcial de la Capacidad Instalada de las pollerías del distrito de San Jerónimo Pollería Las Delicias – periodo 2017”, para optar al título profesional de Contador Público. Plantearon el problema general en los términos de: ¿la utilización parcial de la capacidad instalada de los locales de las pollerías en el distrito de San Jerónimo provoca efectos de costos hundidos – caso pollería las delicias periodo 2016?, así como se propusieron alcanzar el objetivo general de: objetivo general de: demostrar e identificar que la utilización parcial de la capacidad instalada de los locales de las pollerías en el distrito de San Jerónimo provocan efectos de costos hundidos – caso pollería las delicias periodo. Metodológicamente el trabajo corresponde al tipo de *“investigación básica sustantiva”*, y por la naturaleza propia de la investigación, el planteamiento de la hipótesis general y específicas relacionados



con los objetivos general y específicos; así como, el desprendimiento de las variables intervinientes, exigen y califica que el nivel de la investigación sea del tipo descriptivo – analítico – explicativo – transversal, en tal sentido *dichas* variables y los fenómenos que se producen no se pueden replicar en laboratorio, pero si se pueden simular, por lo tanto no es exploratorio. El diseño de la investigación que tiene este trabajo es de carácter científica, y le corresponde el diseño descriptivo – causal.

Quedó demostrado que en el restaurante Pollos Brass Las Delicias se tiene la presencia de costos hundidos, los cuales se manifiestan por que dicho negocio solo opera 05 horas diarias y 06 días a la semana, llegándose a determinar que la incidencia económica mensual de estos costos es S/. 1,274.64 y anualizada es de S/. 15,295.68. y que la presencia de los costos hundidos en la gestión servuctiva de una organización afecta su estructura de costos, pues esta llega a comprometer e incrementar los niveles de los costos contables y por tal razón llegan a comprometer el margen de utilidad, es así que hemos determinado que la utilidad operativa del periodo 2016 de la pollería Pollos Brass Las Delicias ha sido de S/. 20,294.46; sin embargo cuando se le carga el efecto calculado de los costos hundidos del periodo, esta utilidad operativa se convierte en S/. 4,998.80, es decir disminuye en un 72% aproximadamente, por ser costos hundidos estos no se visualizan y no se consideran o toman en cuenta; sin embargo su presencia en mayor o menor grado siempre se da. Finalmente identificaron que en la pollería Pollos Brass Las Delicias cinco rubros de costos hundidos, los cuales por su naturaleza son predominantemente indirectos y por su comportamiento llegan adoptar la forma de costos fijos.

Cornejo & Flores (2018) En su tesis “Determinación De Los Costos de Producción y su Influencia en el Nivel De La Rentabilidad de las Pequeñas Industrias de Metal Mecánica del Distrito de Wánchaq – 2014 2016”. Plantean el POI siguiente:



¿En qué medida la determinación de los costos de producción influye en el nivel de rentabilidad de la MYPES industriales de Metal mecánica en el Distrito de Wánchaq – 2016? Siendo su objetivo general: Establecer en qué medida la determinación de los costos de producción influyen en el nivel de rentabilidad de las MYPES industrial de metal mecánica en el distrito de Wánchaq – 2016. La propuesta de solución expresada a través de su Hipótesis está dada como sigue: La determinación de los costos de producción influye en el nivel de rentabilidad de las MYPES industriales de metal mecánica en el distrito de Wánchaq - 2016. Finalmente concluyen en que los costos son determinantes para la definición de la rentabilidad y como tal son influyentes, y que se deben adoptar los costos para tal propósito.

## 2.2. Bases Teóricas

### 2.2.1. Los Costos

Sobre este campo, “(...) el procesamiento de la información que se genera en los centros de producción lo transmute en un lenguaje que sea capaz de ser leído y explotado para la toma de decisiones. El papel de los contadores de costos de una organización es el de ofrecer apoyo, auxilian a los individuos que tienen la responsabilidad directa de lograr los objetivos básicos de una organización” (Horngren, 2016)

### 2.2.2. Los Sistemas de Información de Costos

Para Horngren (2016)

“Está referido al proceso contable, proceso que se encarga de llevar a cabo un conjunto de fases sistemáticas y lógicas orientadas a un fin específico, cual es procesar información financiera que ocurre en una organización. ...**Recopilación**; conjunto de actividades orientadas a capturar la información financiera que ocurre en la organización ya sea esta de fuente interna o externa, cuya naturaleza se caracteriza



porque incidirá sobre la composición de los Estados Financieros....**Registro;** conjunto de actividades orientadas a clasificar la información recopilada y determinar en base a su naturaleza y los criterios técnico - contables normativos la dirección que el registro tendrá en la contabilidad.....**Control;** conjunto de actividades orientadas a evaluar y determinar que la naturaleza de la operación financiera, registro contable y que la aplicación de criterios técnico – contables, se han efectuado de manera apropiada y adecuada....**Reporte de datos;** conjunto de actividades orientadas a elaborar y formular documentos financieros que revelen la información financiera de la organización de acuerdo a los principios, normas y reglamentos que normalizan su preparación. A partir de esta fase empieza el trabajo real y profesional del Contador Público....**Análisis;** **conjunto** de actividades relacionadas a interpretar la información contenida en los reportes financieros a través del uso de herramientas de análisis financiero y otorgarles el sentido y significado que estos representan.

“Como cualquier otro sistema, un sistema de información contable usa procesos, cuya “materia prima” son los hechos económicos que acontecen en una organización seguidos del modelo operacional de un sistema de información contable, puesto que el resultado de la contabilidad genera acciones que adoptaran los responsables de una organización. El sistema de información contable puede dividirse en dos grandes subsistemas que son: Sistema de Información Contable, y Sistema de Información de Administración de Costos. (Horngren, 2016)

#### **2.2.2.1. Sistema de Información de Administración de Costos**

Desde el aporte de Horngren (2016).

El segundo subsistema de información contable, que tiene que ver principalmente con la obtención de productos para los usuarios internos, utilizando los insumos y procesos que se requieren para satisfacer los objetivos de la administración....Este subsistema



no está subordinado a ningún criterio técnico, normativo de principio formal que le defina cómo y de qué forma tratar con la información que se genera en el centro de producción de bienes o generación de servicios y que la procesa. En vez de ello los criterios que utiliza para procesar la información son establecidos de acuerdo a la naturaleza y características propias de los procesos productivos (proceso de producción de bienes).

“El subsistema de costos persigue básicamente tres objetivos explícitos que son:

1) Proveer de información al determinar los costos de los servicios, productos y otros objetos de interés para la administración de la organización;...2) Proporcionar de información relevante para fines de la planeación y el control de la organización....y 3) Ofrecer información específica relativa a los costos para la toma de decisiones (Horngren, 2016).

Horngren (2016)

Proveer de información al determinar los costos de los servicios, productos y otros objetos de interés para la administración de la organización; Los requerimientos de información para satisfacer el primer objetivo dependen de la naturaleza del objeto que se está costearo (determinando el costo de producir un bien o servicio) y las razones por las cuales la administración de la organización desea y necesita conocer ese costo. Para este propósito es necesario conocer el valor de los tres elementos del costo, pero en otros casos se va requerir información donde los todos los costos de la estructura de los costos estén relacionados, esto con fines de análisis de rentabilidad táctica y estratégica. En estas circunstancias entonces se va a requerir de información adicional de costos relacionad con aspectos como diseño, desarrollo, comercialización y distribución del producto.

*Proporcionar de información relevante para fines de la planeación y el control de la*



**organización:** Para satisfacer este segundo objetivo, los costos se constituyen en un dato básico de la planeación y el control, porque permite coadyuvar a la gestión de la organización a decidir que, por qué y cómo debe hacerse el proceso productivo y en general sobre todos los aspectos de la organización que son vinculantes con los costos y en qué medida se está llevando a cabo en forma eficiente la combinación de los recursos destinados a la producción de bienes o generación de servicios....**Ofrecer información específica relativa a los costos para la toma de decisiones.**- El tercer objetivo, sobre la información de costos, es un elemento sustantivo para las decisiones de la administración de la organización, porque sobre esta base se puede definir el margen de utilidad, el precio de los bienes o servicios, la decisión de penetrar o salir del mercado, responder a la agresión de otros productos similares o complementarios, adoptar medidas tendientes a disminuir el efecto del costo fijo, etc. Para este fin se debe tener un conocimiento analítico sobre el costo de los materiales, mano de obra y otros costos de fabricación en los que incurre la organización durante su proceso productivo....” (Horngren, 2016)

#### **2.2.2.2. Distribución de los Costos**

“En esta parte se observa la importancia de conceptualizar los costos, naturaleza, alcance y finalidad, es en ese sentido que los costos deben asumirse como la técnica que permite determinar el valor de producir un bien o generar un servicio; sin embargo se tiene que el costo es también el incurrir en el efectivo o equivalente de efectivo que se sacrifica para obtener bienes y servicios que se espera aporten un beneficio a futuro inmediato para la organización, por lo tanto los costos que se incurren en el presente son para obtener beneficios futuros....” (Horngren, 2016).

#### **2.2.2.3. El Objeto de Costos.**

“Este aspecto constituye la parte sustantiva de la implementación de un sistema de costos, dado que la ausencia de este no será posible desarrollar el sistema, por lo tanto su





adecuada identificación va a permitir que se estructure el sistema de costos y en segundo lugar el de distribuirlos...**Un objeto de costos**, es cualquier aspecto plenamente identificable e individualizable al cual se mide y distribuyen los costos, lo cual puede ser, productos, servicios, clientes, departamentos, proyectos, actividades, etc. De otro lado debemos conocer con precisión lo que significa **actividad**, y la relevancia que esta tiene dentro de un sistema de costos. **Actividad**, es un conjunto de tareas específicas y medibles que se ejecutan de principio a fin para completar la actividad, por consiguiente una actividad puede estar compuesta de dos o más tareas a las cuales también se les denomina como operaciones...**Distribuciones**, La distribución se ejecuta sobre el **objeto de costos**, por ello es indispensable que este sea definido adecuadamente. El propósito de la distribución es medir tan precisamente como sea posible el costo de los recursos que se imputan al objeto de costos. La relación que existe entre el objeto de costos y los costos es el medio más directo y real que permite realizar la distribución precisa de los costos, es decir asignar el valor de manera adecuada y debida de lo que cuesta producir o generar cada **objeto de costos...**” (Horngren, 2016).

“(...)Por lo tanto la factibilidad de rastreo es simplemente la capacidad de distribuir un costo directamente a un objeto de costos en un forma factible desde el punto de vista económico mediante una relación causal, mientras más costos se puedan rastrear al objeto, mayor será la precisión de las distribuciones de costos. El establecimiento de la factibilidad de rastreo es un elemento clave en la construcción de distribuciones precisas de costos, se debe destacar un punto adicional. Los sistemas de administración de costos suelen tener que ver con muchos objetos de costos. Así es posible que un elemento de costos es el punto de referencia, sin embargo, si los objetos de costos son productos fabricados en la planta entonces este costo de la planta es un costo indirecto (...)” (Horngren, 2016).

### 2.2.3 Costos para la toma de decisiones

“(...) determinan que el responsable de coordinar las actividades relacionadas con el



desarrollo, organización de los sistemas de **costos**, supervisar el análisis de **costos**, emitir el análisis estadístico para determinar la rentabilidad por producto y cliente. Lidera un equipo de trabajo a su cargo....La planeación recibe básicamente ayuda de la contabilidad de costos (o contabilidad administrativa) en el diseño de acciones cuya misión es alcanzar los objetivos que se desean en un periodo determinado, sobre todo en lo referente a la operación de la empresa, mediante el empleo de diferentes herramientas tales como los presupuestos, el modelo costo-volumen-utilidad, el costeo por actividades; que brinda gran ayuda en el proceso de planeación estratégica para determinar cuál debe ser la estrategia competitiva hacia la cual debe orientarse la empresa (...)" (Rayburn, 2017).

#### **2.2.3.1. Los Costos en la Toma de Decisiones.**

“Dentro del modelo de toma de decisiones, los costos ayudan para que la decisión sea mejor, de acuerdo con la calidad de la información que se posea. En toda organización diariamente se toman decisiones, unas son rutinarias, como contratar un nuevo empleado; otras no la son, como introducir o eliminar una línea de producto, ambas requieren adecuada información.....La calidad de las decisiones de las empresas, pequeñas o grandes, están en función directa del tipo de información disponible; por lo tanto, si se desea que una organización se desarrolle normalmente, debe contarse con un buen sistema de información, a mejor calidad de la información, se asegura una mejor decisión (...).” (LGRayburn, 2010).

#### **2.2.4. Objetivos de los Costos**

“El objetivo primordial de los costos estriba en facilitar la información precisa para el desarrollo de la actividad productiva. El modelo de costos que haya de aplicarse en la empresa dependerá de sus características operativas, de sus posibilidades y de sus limitaciones; pero siempre debe dirigirse al logro de un perfeccionamiento de la información y control que permita optimizar la toma de decisiones a la gerencia. En consecuencia, los objetivos fundamentales que debe alcanzar la data de costos son los siguientes: 1) Generar informes para



mediar la utilidad, proporcionando el costo de ventas correcto; 2) Valuar los inventarios para el estudio de situaciones financieras; 3) Proporcionar reportes para ayudar a ejercer el control administrativo; 4) Ofrecer información para la toma de decisiones; 5) Generar información para ayudar a la administración a fundamentar la estrategia competitiva; 6) Ayudar a la administración en el proceso del mejoramiento continuo, eliminando las actividades o procesos que no generan valor; 7) Su fin último consiste en proporcionar los costos y rendimientos de los procesos de producción facilitando un seguimiento de las secciones, centros de producción y productos; y 8) La determinación y fijación del costo de ventas y costo de producción constituye el primer paso en el cálculo de costos, obteniendo con ello el costo del producto elaborado por la empresa” (Hansen et al., 2016).

“La valoración de los productos en proceso y terminados es un problema que se resuelve mediante la elección de un sistema de costos adecuado. Ya no será necesario acudir a recuentos físicos para asegurar que el valor del inventario es correcto, dado que la aplicación de un sistema de costos nos facilita el consumo de materias primas y auxiliares, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación precisos para la obtención de un producto (...)” (Barfiel et al., 2014).

#### **2.2.5. Costos empresariales**

“Son los costos restantes en que incurre la empresa hasta la formación del costo total de la empresa, como los costos de administración y financieros. Según su comportamiento (...)” (Barfiel et al., 2014).

**a) Costos fijos**, son aquellos que permanecen constantes dentro de un período determinado sin importar si cambia el volumen de producción.

**b) Costos variables**, son los costos que cambian en relación directa al volumen de producción.

“Es obvio que la calidad de las decisiones de cualquier empresa, pequeña o grande, está



en función directa del tipo de información disponible, por lo tanto, si se desea que una organización se desarrolle normalmente, se debe contar con un buen sistema de información: a mejor calidad de la información, se asegura una decisión acertada. ...La contabilidad de costos denominada también contabilidad administrativa facilita la toma de decisiones, y plantea utilizar el método científico para tomar una buena decisión basado en el siguiente procesos...: (Barfiel et al., 2014).

- a) Análisis
- b) Reconocer que existe un problema
- c) Definir el problema y especificar los datos adicionales necesarios
- d) Obtener y analizar los datos
- e) Decisión
- f) Proponer diferentes alternativas
- g) Seleccionar la mejor
- h) Puesta en práctica
- i) Poner en práctica la alternativa seleccionada
- j) Realizar la vigilancia necesaria para control del plan elegido

“La determinación del costo del producto, preocupación elemental en todo sistema de costos, es realizada en este método por medio de la separación entre los costos fijos y variables, dado que estos últimos serán los únicos repercutibles al producto, los costos fijos se aplicarán a los costos del período. Este cálculo y la comparación entre el costo unitario variable y el precio de venta, permiten conocer el margen unitario variable por producto y la contribución que cada producto tiene en la cobertura de los costos fijos....El uso del costo directo ha tomado fuerza en los últimos años por ser más adecuado a las necesidades de la administración con respecto a la planeación, el control y la toma de decisiones. Puesto que la utilidad bajo el costeo directo se mueve en la misma dirección en que se mueve el volumen de ventas, los



estados de operación pueden ser más fácilmente entendidos por la administración general, por los ejecutivos de mercadeo y producción así como por los diferentes supervisores departamentales....El costo directo es útil en la evaluación de la ejecución y suministra información oportuna para realizar importantes análisis de la relación costo-volumen-utilidad...” (Barfiel et al., 2014).

### **2.2.5.1. Estimación y Compresión de los Costos**

“La Demanda representa en gran medida un tope máximo para el precio que la compañía puede cargar por su producto y los costos de la compañía representan el tope mínimo. Los costos de una compañía se presentan en dos formas fijos y variables. Los costos fijos no varían con la producción o las ganancias de las ventas. Así una compañía debe pagar cuentas cada mes por renta, calefacción, intereses, salarios de los ejecutivos y demás, cualquiera que sea la producción de la compañía. Los costos fijos prevalecen sin que tenga. Los costos totales consisten en la suma de los costos fijos y variables para cualquier nivel de producción. La gerencia quiere cargar un precio que cubra por lo menos los costos de producción total en un nivel de producción determinado. ...” (Barfiel et al., 2014).

De la compresión de costos se desprenden dos ideas fundamentales:

- 1.- El fabricante o comerciante que desee permanecer en su negocio, debe fijar un precio tal a sus artículos que por lo menos cubra los costos totales incurridos en atender la demanda.
- 2.- Para que se genere utilidad en un negocio, es necesario que los ingresos totales logrados en un periodo fiscal, sobrepasen los costos totales incurridos en generar esos ingresos. En otras palabras, que se llegue más allá del punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es la situación en que los costos totales de la firma son iguales a los ingresos totales. El punto de equilibrio sirve para:

- Tener una idea sobre cuanto se debe vender como mínimo para no tener pérdidas (asumiendo un nivel dado de precios).



- Comprender la estructura de costos e ingresos y el efecto que sobre estos tiene la relación precio- cantidad.
- Comparar varios niveles de precios de tal forma que se puedan generar tantos puntos de equilibrio como precios se ensayen, para luego ver a la luz de la realidad cuál de ellos es el más apropiado.
- Simular el efecto competitivo de varios precios, costos cantidades sobre la base del punto de equilibrio.

#### **2.2.5.2. Selección de las políticas de precio**

“Las políticas de precios, son aquellos principios generales, reglas o guías de acción que las empresas se proponen o empeñan en seguir en sus decisiones diarias en materia de precios. A continuación se estudian algunas de ellas....Política sobre flexibilidad en los precios. Una de las primeras cosas que un empresario tiene que definir en materia es si adopta una política de precio único o de precio flexible. La política de precio único, consiste en ofrecer el mismo precio a todos los clientes que compran bienes y servicios esencialmente bajo las mismas condiciones y en cantidades iguales. La política de precio flexible consiste en ofrecer los mismos productos y cantidades a diferentes precios, dependiendo de la habilidad para regatear de cada cliente, sus lazos de amistad u otros factores. Aunque esta última política se emplea en muchos tipos de transacciones; no por ello deja de tener sus aspectos negativos; algunos de ellos son: la de clientes frustrados, por saber que se les cobro más que a otros; el vicio de la venta fácil por parte del vendedor, a costa de menores ganancias para el dueño, y el mayor costo en términos de tiempo empleado en regatear...” (Barfiel et al., 2014).

“Política sobre nivel de precios. La pregunta es ¿Se debe fijar el precio de nuestro producto por debajo, al mismo nivel o por encima de la competencia?. Para dar una respuesta acertada debemos fijarnos en el tipo de mercado en donde se desenvuelve la firma en cuestión. Si el medio es el de un mercado fuertemente competido (muchos vendedores en el



mismo tipo de negocio), con productos altamente homogéneos (muy parecidos entre sí) y en donde compradores y vendedores están bien informados en cuanto al precio al mismo nivel de la competencia, ya que si el empresario fija un precio mayor no atraerá la clientela, y fijar un precio por debajo de la competencia es de poca utilidad cuando la firma está segura que puede vender toda su mercancía a las a tarifas actuales, o lo peor, el desatar una guerra de precios afectando a los pequeños empresarios... En mercados caracterizados por una alta diferenciación del producto (de ahí el énfasis en la innovación), el empresario se siente con mayor libertad para fijar sus precios por encima o por debajo de la competencia. Algunas firmas a nivel del comercio minorista, acostumbran a usar como política la de precios por debajo de la competencia; su filosofía de negocios, es la de bajos márgenes y grandes volúmenes; otras, la de pocos servicios adicionales, a la venta y precios bajos. En el campo de la manufactura, tenemos el ejemplo en algunas marcas de prendas de vestir, automóviles, muebles etc. La política por debajo de la competencia, es una manera de penetrar nuevos mercados caracterizados por una alta sensibilidad a los precios, es decir con demanda elástica..." (Barfiel et al., 2014).

" (...) fijan el precio de sus productos por encima de la competencia, debido a que estos productos gozan de un alto prestigio y acogida dentro del público consumidor, por sus características distintivas que los hacen únicos e insustituibles, a tal grado de desarrollar cierta lealtad de marca (...)" (Barfiel et al., 2014).

"Política de precios para productos nuevos. Existen tres políticas en la fijación de precios a productos nuevos, ellas son: la política de descreme, la política de penetración y la política de precios de introducción: 1) **La política de descreme**, consiste en fijar un precio bastante alto al nuevo producto, en la etapa introductoria de su ciclo de vida, de tal manera que se capitalice en aquellos consumidores dispuestos a pagar un mayor precio con tal tener el privilegio de ser los primeros en poseer o probar el producto. Esta estrategia se usa



generalmente con productos altamente diferenciados, únicos, novedosos donde se dan las condiciones para la maximización de ganancias. 2) **La política de penetración.** Consiste en fijar un precio inicial bajo, a fin de alcanzar y capturar rápidamente el mercado masivo; 3) **La política de precios de introducción.** Consiste en ofrecer una rebaja en el precio del producto nuevo, por un tiempo limitado, con el propósito de acelerar su entrada al mercado; una vez terminado este periodo introductorio, se procede a subir el precio del artículo en cuestión; 4) **La política de precios teniendo en cuenta los costos de transporte.** La gran mayoría de los productos, una vez adquiridos, requieren ser transportados a su lugar de destino, originando costos de transporte que según las características de la mercancía, su cantidad y destino, pueden ser o muy reducidos o en otros casos representar un costo bastante significativo dentro del valor total de la mercancía. Un buen número de firmas incurre en este tipo de gastos e independientemente de que estos sean altos o no, el empresario debe definir con anterioridad si será el comprador quien pague la totalidad de ellos o él, en su calidad de vendedor, o parte absorberla él y parte el comprador. Cualquiera que sea la decisión que se tome al respecto, tiene un efecto directo en la estructura de precios y en el precio final de la mercancía (...)" (Barfiel et al., 2014).

#### **2.2.6. Fundamentos del análisis costo – volumen – utilidad (CVU)**

El analisis costo – volumen – utilidad estudia el comportamiento y la relacion entre estos elementos, a medida que ocurren cambios en las unidades vendidas, precio de venta, el costo variable por unidad o los costos fijos de un producto. (Rayburn, 2017)

##### **2.2.6.1 Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es aquella cantidad de produccion vendida a la cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, la cantidad produccion vendida que da como resultado \$ 0 de utilidad. (LGRayburn, 2010)





### 2.2.6.2. Formula del Punto del Equilibrio

Para aplicar el punto de equilibrio se debe contar con la data precisa del Costo Fijo, Ingreso Unitario y Costo Variable Unitario, lo cual se debe de operar teniendo en consideración la formula siguiente: (LGRayburn, 2010)

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ingreso Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

De acuerdo a la formula se desprende que el producto del Ingreso unitario menos el costo variable unitario dividen al costo fijo, el resultado dará como resultado las unidades que determinara el punto de equilibrio.

### 2.2.6.3. El punto de equilibrio

“En algunas aplicaciones es util conocer el punto de equilibrio en terminos de dolares de venta, el precio de venta puede variar ligeramente de un cliente a otro, por la tanto las ventas en dinero pueden suministrar mas informacion que las unidades” (LGRayburn, 2010, p. 23)

S: ventas totales en dinero

V: costos variables como un porcentaje de las ventas en dinero

F: costo fijo total

IT: ingresos totales

CT: costo total

CVT: costo variable total

Formula punto de eq

$$S = \frac{F}{1-V}$$

Costo Fijo totales

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo totales}}{1 - \text{Costo Variable como un porcentaje de las ventas}}$$

## 2.2.7 Aplicación del Punto de Equilibrio en la Toma de Decisiones

“La planeación de la utilidad requiere que la gerencia tome decisiones operacionales



que involucren la introducción de nuevos productos, el volumen de producción, la fijación de precios a los productos y la selección de procesos alternativos de producción. Para aumentar la probabilidad de tomar la mejor decisión, la gerencia debe entender la relación entre los costos, los ingresos y las utilidades. El análisis de equilibrio y el análisis de costo-volumen-utilidad tienen en cuenta esta interrelación y están en capacidad de dar pautas útiles a la gerencia, para la toma de decisiones....” (LGRayburn, 2010)

“La clave para la planeación de las utilidades radica en la comprensión de la estructura de costos de la empresa. Los costos de producción se pueden dividir en costos variables y en costos fijos. Los costos variables totales son aquellos que varían directamente con los cambios en el volumen. Los costos fijos totales, por su parte, son aquellos que no varían con los cambios en el volumen dentro del rango relevante...” (LGRayburn, 2010)

“El punto de equilibrio en el modelo será aquel en que los ingresos totales cubran los costos totales. La composición de los ingresos se determina por el producto entre el número de unidades vendidas y su precio de venta. Los costos totales se dividen en costos fijos y costos variables; estos últimos se obtienen del producto del número de unidades producidas por su precio de costo unitario....El punto de equilibrio recoge el nivel mínimo de actividad de producción y venta que la empresa debe tener para cubrir sus costos. Las oscilaciones que pueden realizarse del punto de equilibrio dependerán de las variaciones del total de costos fijos, de los precios de venta y del costo variable unitario (...)” (LGRayburn, 2010)

### **Ventajas del Punto de Equilibrio**

- Proporciona pautas a la gerencia para la toma de decisiones
- Es la base para la introducción de nuevos productos
- Ayuda a la selección de mejores procesos de producción
- Sirve para el análisis del modelo de costo-volumen-utilidad
- Es una herramienta para la determinación de precios



- Indica el nivel de ventas mínimo requerido para cubrir todos los costos

“De la determinación del punto de equilibrio se extrae importante información de apoyo a la toma de decisiones. Planteamientos tales como cierre o ampliación de una planta, rentabilidad de un producto o eliminación del mismo, variaciones en la mezcla de productos, etc., son algunas de las decisiones que pueden adoptarse (...)” (LGRayburn, 2010)

#### **2.2.7.1. Cierre de planta**

“La separación entre costos desembolsables se establece, así como entre los no desembolsables, con objeto de diferenciar aquellos costos que implican un desembolso en efectivo dentro del período con respecto a aquellos que, si bien se han desembolsado con anterioridad, constituyen costos del ejercicio....Todos los costos variables son costos desembolsables, en tanto que los costos fijos pueden serlo o no. De este análisis se puede deducir que para el punto de cierre o liquidación es fundamental la separación de estos costos, es así que el punto de cierre sería aquel en que la empresa no cubre siquiera los costos desembolsables (...)” (LGRayburn, 2010)

#### **2.2.7.2. Ampliación de una planta**

“Esta alternativa se presenta siempre en función de estudios de mercado que indican como puede aumentar el nivel de actividad de la empresa por un incremento en sus ventas. Los costos fijos, al necesitar nuevas inversiones subirán para adaptarse al nuevo nivel de capacidad (...)” (LGRayburn, 2010)

#### **2.2.8. Análisis del Punto de Equilibrio**

“El punto de equilibrio de beneficios es el volumen de ventas donde no existen ni pérdidas ni ganancias a pesar de que el análisis de este punto es un concepto estático, se puede aplicar en una situación dinámica para ayudar a la dirección en las operaciones de planificación y control. El centro de análisis del punto de equilibrio de beneficios es el impacto del volumen de producción sobre los costos y los beneficios, puesto que en la meta de la dirección no es



operar en el mismo punto de equilibrio, este análisis podría ser cuestionable. Sin embargo, dado que lleva consigo forzosamente un estudio del comportamiento de los costos fijos y variables de la empresa, y dado que la dirección no está interesada en el punto en si, sino en el efecto de las decisiones sobre costos y ventas, el concreto es importante, pues se puede adaptar para determinar las ventas necesarias para obtener un beneficio específico (...)" (LGRayburn, 2010)

### 2.2.9. El margen de contribución

“El margen de contribución, es la porción del valor (en efectivo) de ventas, que quedan después de deducir los gastos variables; el margen de contribución es la cantidad disponible para cubrir los gastos fijos y dar beneficios. Se puede expresar como un total, una cantidad unitaria o un porcentaje....Para determinar el “margen de contribución” se deberá aplicar la formula siguiente:” (LGRayburn, 2010)

$$\text{Margen de Contribución} = \text{Ingreso Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}$$

$$\text{Margen de Contribución} = \frac{\text{Costos fijos} + \text{Ganancia deseada}}{\text{Margen de Contribución Unitario}}$$

### 2.2.10. Beneficios Marginales

“El término margen de contribución se puede intercambiar algunas veces con otro: beneficios marginales. Sin embargo, los contadores emplean generalmente el término marginal cuando se refiere a una unidad de producto; así cuando los contadores se refieren a los beneficios marginales, quiere decir que el margen de contribución ha sido generado por la venta de una unidad adicional (...)" (LGRayburn, 2010).



### 2.2.11. Margen de seguridad

“El margen de seguridad, otro concepto clave en el análisis del punto de equilibrio, se define como el exceso de las ventas reales o presupuestadas respecto al volumen correspondiente al punto de equilibrio. Este representa el topo o cantidad en que pueda disminuir ventas antes de que se produzcan pérdidas. El concepto de margen de seguridad es una forma mecánica de decir que una empresa está (o no) cerca del punto de equilibrio de beneficios (...)” (LGRayburn, 2010)

### 2.2.12. Nivel de beneficio deseado

“La ecuación de punto de equilibrio se puede adoptar para proporcionar una información más útil indicando las ventas necesarias para obtener unos beneficios netos determinados...Para determinar dicho nivel se deberá considerar lo siguiente:” (LGRayburn, 2010).

$$\text{Nivel de beneficio deseado} = \text{Ingresos} + \text{Costo Fijo} + \text{Costos Variables}$$

### 2.2.13. El punto de Equilibrio en un surtido de ventas

“Llamado también punto de equilibrio multiproductos, es la misma herramienta que se aplica para efectuar el análisis de la relación costo / volumen / beneficio, donde se establece aquel nivel de volumen de producción donde la empresa no gana ni pierde, pero que a diferencia de una análisis mono producto, en este caso se toman todos los productos que vende la empresa y se establece un común o ponderado margen de contribución que permite determinar su relación...El punto de equilibrio multiproductos emplea la misma fórmula que se tiene para el punto de equilibrio mono producto, sin embargo lo que se exige es que en primer lugar se determine por cada producto vendido su “nivel de participación”, el cual va a servir para ponderar los ingresos que genera cada línea de artículo y también para ponderar su



respectivo costo variable, de esta manera tanto los ingresos y costo variable ponderados permitirán determinar el margen de contribución ponderado...En lo que respecta al costo fijo, este se mantiene en las mismas condiciones sin ser alterado, pues el mismo se aplica a toda la línea de producción que se comercializa por igual...” (LGRayburn, 2010)

La fórmula que se emplea es la siguiente:

**I = ingreso unitario (por cada producto)**

**CV = costo variable (de cada producto)**

**P = Ponderación**

**CF = Costo Fijo**

**PE<sub>m</sub> = Punto de equilibrio multiproductos**

<b>P.E. m =</b>	<b>Costo Fijo</b>
<b><math>(I * P) - (CV * P) + (I * P) - (CV * P) + (I * P) - (CV * P) + \dots n</math></b>	

#### 2.2.14. Importancia del Punto de Equilibrio

En tal sentido, el punto de equilibrio que se determine estará integrado por tantos productos como la empresa tiene comercializado, de esta manera se encuentra una herramienta muy conveniente y de aplicación práctica. (Bertolotto) falta año.

Determinar el punto de equilibrio de una empresa es fundamental para saber en qué momento empiezas a ganar dinero. Conoce más sobre este concepto a continuación (Bertolotto)

Las empresas nacen con el objetivo de generar valor por medio de una actividad económica. Es normal que en el camino hacia la deseada rentabilidad existan complicaciones y ponga los números y balances en rojos. Sin embargo, si los esfuerzos fueron correctores, en algún momento del recorrido se llegará a la meta marcada por el punto de equilibrio. (Bertolotto)

Es importante precisar que **los rendimientos de una empresa**, producto o servicio



comienzan cuando el negocio alcanza este punto de equilibrio. Pero, ¿qué es? En términos generales este es un término empresarial que hace referencia al punto de actividad donde **los ingresos son iguales a los costos**; es decir, donde no existe ganancia ni pérdida. Conozcamos un poco más sobre este concepto. (Bertolotto)

El punto de equilibrio es una de las principales indicadores o herramienta financiera que todo gerente de empresa o directivo de alto nivel debe conocer y tener presente al momento de tomar decisiones financieras orientadas al crecimiento de la compañía. Por eso, conocer cómo calcular el punto de equilibrio en tu empresa, es un primer paso, pero además, consideramos fundamental que conozcas cómo analizarlo y alcanzarlo rápidamente. (Bertolotto)

### **Importancia del Punto de Equilibrio de una Empresa**

Para empezar, debemos hablar de qué es el punto de equilibrio. **Se da cuando los ingresos totales igualan los gastos totales**, es decir que, no existen ganancias y tampoco pérdidas. Desde ese valor en adelante la empresa empezará a tener ganancias. Conocer cuál es el punto de equilibrio de una empresa, es de gran importancia porque te **permite tener en mente la cantidad de ingresos necesarios para cubrir los gastos**. Eso lo convierte en una herramienta para saber en todo momento si tu empresa tiene pérdidas o realmente genera ganancias. (Bertolotto)

Pues bien, **tiene como finalidad brindar a las empresas información oportuna** sobre el número de unidades que se deben vender para cubrir los costos, lo cual es esencial para la toma de decisiones gerenciales. Al establecer el punto de equilibrio en tu empresa, podrás definir objetivos enfocados en el crecimiento de la misma. (Bertolotto)

Para entender qué es el punto de equilibrio financiero y cómo calcularlo, debemos partir de nuestra definición inicial. Este punto muerto o de equilibrio, hace referencia al número mínimo de unidades de un producto que la empresa debe vender para cubrir sus costos sin



obtener ganancias. **En este caso solo se consideran los costos erogables**, es decir, el valor de aquellos insumos que se pagan en un momento cercano a la obtención de los mismos.

(Bertolotto)

### **2.2.15. Restaurante “El Gaucho”**

Es una empresa individual de servicio de restaurante, el cual fue otorgada por la señora Yolanda Salas, quien estableció un restaurante de pollería y comida criolla y servicio de menú, cuyo nombre era la “La Cocina de Yola” en la Urbanización La Florida en el año 2003, el mismo que duró hasta el año 2009, luego cambiaron del giro del negocio para dedicarse únicamente al renglón de carnes a la parrilla y degustación de vinos, adoptando el nombre de “El Gaucho”, para el año 2010 se mudaron de local, ubicándose en la Urbanización Constanza, donde permanecieron por espacio de cinco años hasta el 2015, y finalmente se mudaron a la urbanización Santa Mónica, donde aún permanecen.

El restaurante “El Gaucho” tiene nombre registrado y cuenta con licencia de funcionamiento y apertura de local, emitido por la Municipalidad Distrital de Wanchaq, así mismo siendo una persona natural dedicada a generar ingresos de tercera categoría, se encuentra en el RUS, por lo tanto es una empresa formalizada, en la medida de su capacidad operativa y su organización legal.

La empresa en el local actual cuenta con 8 mesas para 6 personas y 4 mesas para 4 personas, y 5 mesas para 2 personas, en total tiene un aforo de 74 personas, dicho negocio venía funcionando en el actual local hasta mediados del mes de marzo del año 2020, luego fue cerrado por la pandemia sanitaria del COVID 19, actualmente ha reapertura su local con un aforo de máximo permitido de 22 personas

## **2.3. Marco Conceptual**

- 1. Costeo.-** Método para determinar el costo de actividades, procesos, productos o servicios (Horngren, 2016).





2. **Costo.-** Sinónimo de coste, valor de las cargas de explotación que están relacionadas con la producción de bienes o servicios (Horngren, 2016).
3. **Costo Unitario** Valor que finalmente tiene el producto, se obtiene dividiendo los costos acumulados entre el volumen de producción o su equivalencia (Horngren, 2016).
4. **Costos fijos** Aquellos cuyos importes permanecen constantes dentro de ciertos límites de producción (Horngren, 2016).
5. **Costos operativos** Son aquellos costos que están referidos al conjunto de gastos que se incurren de manera directa en el proceso productivo / servuctivo, los cuales están asociados a los costos variables (Horngren, 2016).
6. **Costos Variables** Costos que aumentan con las alteraciones que se producen en el volumen de producción (Horngren, 2016).
7. **Factor de Distribución de costos** Es un coeficiente que permite incorporar a un producto o servicio en su fase final (es decir, listo para ser ofrecido al consumidor) llegue a dicho consumidor, aquellos costos que no pueden ser imputados de manera directa.
8. **Ganancia** Margen que resulta de deducir al precio el costo total y que representa la ganancia o beneficio (Horngren, 2016).
9. **Gasto** Carga de explotación incurrida por la empresa en los procesos de administrar, vender y financiar; los cuales afectan directamente el resultado económico (Horngren, 2016).
10. **Hoja de costos** Documento que contiene detalles valorizados de los elementos del costo de cada trabajo, proceso o departamento (Horngren, 2016).



- 11. Margen de Contribución** de Diferencia que se determina de deducir al ingreso por ventas el costo variable y cuyo resultado permite cubrir el costo fijo y generar la ganancia (Horngren, 2016).
- 12. Punto de Equilibrio** de Nivel de volumen de unidades producidas o servuccionadas donde la empresa no gana pero tampoco pierde, es un punto de análisis estático (Horngren, 2016).
- 13. Punto de Equilibrio** de Llamado también **punto de equilibrio multiproductos**, es la misma herramienta que se aplica para efectuar el análisis de la relación costo **surtido de ventas** / volumen / beneficio, donde se establece aquel nivel de volumen de producción donde la empresa no gana ni pierde, pero que a diferencia de una análisis mono producto, en este caso se toman todos los productos que vende la empresa y se establece un común o ponderado margen de contribución que permite determinar su relación. (Rayburn, 2017)

## 2.4. Bases Legales

### 2.4.1. La pandemia del COVID-19 y su efecto en las tendencias de los mercados laborales

En una columna reciente, Dani Rodrik (2020) argumenta, sobre el trabajo de (Jürgen, 2020, p. 5), que el coronavirus, más que revertir tendencias políticas y económicas globales vigentes y emergentes, las intensificaría y profundizaría. Así, argumenta, continuaría la muerte lenta del neoliberalismo y autócratas populistas fortalecerían su autoritarismo, entre otras tendencias. ¿Qué se puede esperar respecto al impacto de la pandemia en las grandes tendencias en los mercados laborales? Entre las tendencias que marcan el mercado laboral en los últimos años se destacan las perspectivas de una fuerte destrucción, transformación y creación de empleos, la amenaza de una creciente desigualdad en el mercado laboral y el gran potencial –



todavía no realizado – para el crecimiento de la productividad laboral. Estas tendencias están fuertemente influenciadas por la digitalización, si bien no es el factor único al respecto (Global Commission on the Future of Work, 2019). Muchos elementos de la discusión sobre reformas de las políticas sociales y laborales se deben a estas tendencias. Respecto al impacto de la pandemia en estas tendencias habría que diferenciar lo que ocurre en el contexto de la crisis sanitaria del impacto a más largo plazo, en el contexto de los esfuerzos de reactivación económica. Si bien en la realidad hay un traslape de ambas fases debido a que tanto las medidas de contención como las de reactivación se aplican de manera geográfica y sectorialmente diferenciada y gradual, las diferentes medidas tienen consecuencias diferentes en los mercados laborales. En este breve texto se revisan los cambios gatillados por el COVID-19 en los mercados laborales, específicamente respecto a las tendencias de destrucción, transformación y creación de empleos, la evolución de la productividad laboral y la desigualdad, así como en el debate sobre las políticas sociales y laborales requeridas para hacer frente los desafíos de emergen de estas tendencias para una política de desarrollo sostenible e inclusivo. En breve, se argumenta que respecto al impacto de la crisis sanitaria del COVID-19 en los mercados laborales se puede esperar que se mantengan y profundicen la mayoría de las tendencias identificadas previamente para estos mercados (Jürgen, 2020).

#### **2.4.2. Normativa sobre el Estado de Emergencia Sanitaria**

“Se cree que el daño ocasionado por la pandemia de la COVID-19 superará en magnitud la pérdida de empleos que hubo tras la Segunda Guerra Mundial. En nuestro país, se calcula que aproximadamente 330.000 trabajadores han pasado a la suspensión perfecta de labores” (Corvetto, 2020).

#### **Principales cambios que se han producido en la normativa laboral como consecuencia de la pandemia de la COVID-19**

La producción normativa del Estado ha sido voluminosa, como consecuencia del estado



de emergencia. Más de mil ochocientas normas legales de diversa índole se han expedido solo con relación al estado de emergencia. Las modificaciones más importantes producidas en este período se relacionan con la posibilidad de desarrollar trabajo remoto, pues esta figura no existía en el Perú (Corvetto, 2020).

Desde hace nueve años, aproximadamente, hay legislación al respecto, aunque no se ha utilizado mucho. A partir del estado de emergencia, lo primero que se hizo fue expedir la norma de trabajo remoto, que es válida mientras se encuentre vigente el estado de emergencia sanitaria. Ahora bien, el trabajo remoto tiene una característica: el espíritu de la norma es que lo único que cambia es el lugar de prestación de servicios por parte del trabajador. Puede realizar sus labores donde cumplía la inmovilización social obligatoria, que se dio al inicio de la pandemia. La gente podía trabajar desde casa, en la medida en que la naturaleza de su trabajo se lo permitiera. No es el caso, por ejemplo, del personal de limpieza o de los trabajadores que operan máquinas. Por otro lado, es de carácter temporal, depende del estado de emergencia sanitaria, que tarde o temprano se va a terminar. Teníamos una norma que indicaba que este período se podía prorrogar una vez, pero ya cambió, y la nueva norma permite que se prorrogue las veces que sean necesarias (Corvetto, 2020).

#### **2.4.3. Decreto Supremo que aprueba el Reglamento para la categorización y calificación turística de restaurantes**

##### **Artículo 1.- Objeto**

El presente reglamento tiene por objeto establecer las disposiciones administrativas que regulan la categorización de los restaurantes, así como su calificación de “Restaurante Turístico”; y las funciones del órgano competente en dicha materia.

##### **Artículo 2.- Ámbito de aplicación**

El presente reglamento es de aplicación para la Municipalidad Metropolitana de Lima,



los gobiernos regionales y la persona titular del restaurante que solicite u ostente la categorización y la calificación de “Restaurante Turístico”, según corresponda.

### **Artículo 3.- Categorización y la calificación**

3.1 La persona titular del restaurante puede solicitar al órgano competente, de manera voluntaria, su categorización de uno (1), dos (2), tres (3), cuatro (4) o cinco (5) tenedores, debiendo cumplir para tal efecto con las condiciones mínimas de infraestructura, equipamiento, servicio y personal, establecidas en los Anexos I, II, III, IV y V del presente reglamento, según corresponda.

3.2 La persona titular del restaurante tiene la facultad de solicitar al órgano competente, de manera voluntaria, la calificación de “Restaurante Turístico”, de manera simultánea o posterior a la categorización, debiendo cumplir para tal efecto, además de las condiciones mínimas a las que se refiere el numeral anterior, con las disposiciones contenidas en el Capítulo IV del presente reglamento.

### **Artículo 4.- Definiciones y referencias**

Para los efectos del presente reglamento, se tiene en consideración las siguientes definiciones y referencias:

#### 4.1 Definiciones:

**a) Almacén de Frío:** Espacio donde se almacenan alimentos perecibles que requieren condiciones de refrigeración o congelación, a fin de mantener una adecuada preservación.

**b) Almacén de Productos Secos:** Espacio donde se almacenan alimentos no perecibles debidamente rotulados, teniendo en cuenta la vida útil del producto.

**c) Bar:** Ambiente del restaurante, caracterizado por contar con una barra o mostrador, destinado al servicio de bebidas de diversa índole y otros.

**d) Barman:** Persona encargada de atender a los usuarios en el bar.

**e) Buenas Prácticas de Manipulación de Alimentos y Bebidas:** Conjunto de



prácticas adecuadas cuya observancia asegura la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos y bebidas.

**f) Buen estado:** Aquellos elementos que se conservan en buenas condiciones y continúan siendo funcionales.

**g) Calificación:** Identificación de “Restaurante Turístico” que ostenta el restaurante de uno (1), dos (2), tres (3), cuatro (4) o cinco (5) tenedores, por las condiciones particulares de su ubicación, recursos gastronómicos que ofrece, tendencia gastronómica que desarrolla y servicios complementarios brindados, entre otras.

**h) Categoría:** Rango uno (1), dos (2), tres (3), cuatro (4) o cinco (5) tenedores, a fin de diferenciar las condiciones mínimas de infraestructura, equipamiento, servicio y personal que ofrecen los restaurantes.

**i) Cava de vinos:** Habitación, espacio o ambiente climatizado y empleado para el almacenamiento de vinos. Cumple con los siguientes requisitos: luz tenue, ausencia de vibraciones y temperatura entre 5 °C y 18 °C. Estos requisitos deben ser cumplidos en caso que el sistema de almacenamiento de vinos conste de equipos.

**j) Certificado:** Documento que da cuenta de la categoría y en su caso de la calificación de “Restaurante turístico”.

**k) Chef:** Persona encargada de comandar y/o dirigir la cocina, siendo su presencia obligatoria en el restaurante de cuatro (4) y cinco (5) tenedores. En caso de ausencia, sus funciones son asumidas por el jefe de cocina.

**l) Cocina central:** Estructura implementada para elaborar alimentos y bebidas, con la capacidad de poder distribuirlos a más de un restaurante.

**m) Cocinero o cocinera:** Persona que se encarga de elaborar y manipular los alimentos en la cocina.

**n) Directorio Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos**



**Calificados:** Directorio publicado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, que comprende a los prestadores de servicios que realizan actividades turísticas que son materia de calificación, clasificación, categorización, certificación o cualquier otro proceso de evaluación similar a cargo del órgano competente en materia turística.

**o) Espectáculos de folclore:** Conjunto de bailes típicos de una o varias regiones del Perú, que ofrece el restaurante calificado como “Restaurante Turístico” por lo menos dos veces a la semana en forma regular.

**p) Jefe de cocina:** Persona que dirige la cocina y se responsabiliza de su buen funcionamiento. Puede desempeñar la función del chef, durante su ausencia.

**q) Maitre:** Persona encargada de supervisar el servicio y funcionamiento del comedor, de recibir y atender a los usuarios, así como de cuidar la buena presentación de los platos.

**r) Mozo o azafata:** Persona responsable de atender a los usuarios en un comedor u otras áreas destinadas al servicio de alimentos y bebidas.

**s) Muestras culturales:** Conjunto de cerámicas, esculturas, artesanías, pinturas, trajes típicos u otras muestras afines, representativas de la cultura del Perú, que difunde el restaurante calificado como “Restaurante Turístico” permanentemente. No se considera muestra cultural a afiches decorativos.

**t) Persona titular del restaurante:** Persona natural o jurídica que ofrece la prestación del servicio, es la responsable y conductor del restaurante.

**u) Recepción:** Ambiente diferenciado del área de comedor, en el que se gestionan las reservas y se recibe a los usuarios.

**v) Recursos gastronómicos:** Conjunto de alimentos y bebidas tradicionales, propios de una o varias regiones del Perú, que ofrece el restaurante calificado como “Restaurante Turístico” como su principal oferta gastronómica en forma permanente.

**w) Restaurante:** Establecimiento que expende comidas y bebidas al público,



preparadas en el mismo local, producida por terceros y/o a través de cocinas centrales, cumpliendo con lo establecido en la Norma Sanitaria para Restaurantes y Servicios afines aprobada por el Ministerio de Salud.

**x) Técnicas culinarias ancestrales:** Forma de preparar y cocinar los alimentos considerando los aspectos técnicos, históricos y/o culinarios de las culturas prehispánicas del Perú; las cuales son empleadas y acreditadas por el restaurante calificado como “Restaurante Turístico”. Deben formar parte de la oferta gastronómica en forma permanente.

**y) Tendencias gastronómicas de vanguardia:** Ideas o corrientes gastronómicas que se orientan hacia una forma innovadora de preparar y cocinar los alimentos, así como por la particularidad de los ingredientes y productos utilizados; las cuales son empleadas y acreditadas por el restaurante calificado como “Restaurante Turístico”. Deben formar parte de la oferta gastronómica en forma permanente.

**z) Usuario:** Persona que concurre al restaurante para consumir comidas y bebidas expandidas en el mismo local.

#### 4.2 Referencias:

**a) CALTUR:** Se entiende que está referida al Plan Nacional de Calidad Turística del Perú.

**b) Código de Conducta contra la ESNNA:** Se entiende que está referida al Código de Conducta contra la Explotación Sexual de Niñas, Niños y Adolescentes en el ámbito del turismo para prestadores de servicios turísticos, elaborado por el MINCETUR, cuya suscripción se acredita con la firma de la Declaración Jurada de Suscripción Obligatoria, aprobada por el MINCETUR.

**c) Declaración Jurada de Suscripción Obligatoria:** Se entiende que está referida a la “Declaración Jurada de Suscripción Obligatoria del Código de Conducta Contra la Explotación Sexual de Niñas, Niños y Adolescentes (ESNNA) en el ámbito del turismo para Prestadores de





Servicios Turísticos” aprobada por el MINCETUR.

**d) ESNNA:** Se entiende que está referida a la explotación sexual de niñas, niñas y adolescentes.

**e) INDECOPI:** Se entiende que está referida al Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual.

**f) Ley N° 28868:** Se entiende que está referida a la Ley N° 28868, Ley que faculta al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo a tipificar infracciones por vía reglamentaria en materia de prestación de servicios turísticos y la calificación de establecimientos de hospedaje y establece las sanciones aplicables.

**g) Ley N° 29408:** Se entiende que está referida a la Ley N° 29408, Ley General de Turismo y su modificatoria.

**h) Ley N° 30802:** Se entiende que está referida a Ley N° 30802, Ley que establece condiciones para el ingreso de niñas, niños y adolescentes a establecimientos de hospedaje a fin de garantizar su protección e integridad.

**i) MINCETUR:** Se entiende que está referido al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

**j) Reglamento de la Ley N° 28868:** Se entiende que está referida al Reglamento de la Ley que faculta al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo a tipificar infracciones por vía reglamentaria en materia de prestación de servicios turísticos y la calificación de establecimientos de hospedaje y establece las sanciones aplicables, aprobado por Decreto Supremo N° 007-2007-MINCETUR y sus modificatorias.

**k) Reglamento de la Ley N° 29408:** Se entiende que está referida al Reglamento de la Ley General de Turismo, aprobado por Decreto Supremo N° 003-2010-MINCETUR.

**l) TUO de la Ley N° 27444:** Se entiende que está referida al Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444 - Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado mediante Decreto



Supremo N° 004-2019-JUS.

### **Artículo 5.- Órgano Competente**

El órgano competente para la aplicación del presente reglamento son las Direcciones Regionales de Comercio Exterior y Turismo de los gobiernos regionales o la que haga sus veces, dentro de su circunscripción territorial y ámbito de su competencia administrativa; y, en caso de la Municipalidad Metropolitana de Lima, el órgano que ésta designe para tal efecto.

### **Artículo 6.- Funciones del órgano competente**

Corresponde al órgano competente las siguientes funciones:

- a) Expedir el certificado al restaurante que cumpla con las condiciones mínimas establecidas en los Anexos I, II, III, IV y V del presente reglamento, según corresponda.
- b) Aplicar las excepciones establecidas para la categorización de restaurantes.
- c) Otorgar la calificación de “Restaurante Turístico”.
- d) Llevar y mantener actualizada la información del restaurante categorizado y en su caso el que cuente con la calificación de “Restaurante Turístico”, en el Directorio Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos Calificados, utilizando el sistema establecido por el MINCETUR.
- e) Efectuar la fiscalización del cumplimiento de las disposiciones del presente reglamento y aplicar las sanciones que correspondan por su incumplimiento.
- f) Promover el desarrollo de acciones de fiscalización coordinadas con los gobiernos locales y otras entidades competentes, con el fin de verificar el cumplimiento de las disposiciones del presente reglamento, conforme lo establece el TUO de la Ley N° 27444.
- g) Resolver los recursos administrativos de reconsideración que se interpongan contra los actos administrativos originados por la aplicación del presente reglamento.
- h) Difundir las disposiciones del presente reglamento, así como otras normas aplicables al restaurante categorizado y calificado, según corresponda, en coordinación y con el apoyo de



los gobiernos locales y las asociaciones representativas del Sector Turismo.

i) Coordinar y desarrollar acciones conjuntas con los gobiernos locales para el intercambio de información sobre autorizaciones, permisos y otros que sean necesarios para hacer cumplir las disposiciones del presente reglamento.

j) Impulsar el desarrollo de actividades, programas y proyectos orientados a promover la competitividad y calidad en la prestación del servicio de restaurante categorizado y calificado, según corresponda, considerando los objetivos y estrategias establecidas por el MINCETUR, a través del CALTUR, en coordinación con las asociaciones representativas nacionales, regionales y los gobiernos locales.

k) Hacer entrega del Código de Conducta contra la ESNNA y de la Declaración Jurada de Suscripción Obligatoria del mencionado Código a la persona titular del restaurante, para su suscripción, en el marco de lo establecido en la Ley N° 30802.

l) Coordinar con otras instituciones públicas o privadas las acciones necesarias para el cumplimiento del presente reglamento.

m) Difundir conjuntamente con las asociaciones representativas del Sector Turismo las ventajas que deriven del proceso de formalización.

n) Promover la aplicación de programas y proyectos orientados a la implementación de la certificación de competencias laborales, de conformidad con el marco legal vigente.

o) Ejercer las demás atribuciones que establece el presente reglamento y las disposiciones legales vigentes.

### **Artículo 7.- Categorización de restaurantes**

7.1 La persona titular del restaurante que opte voluntariamente por obtener la categoría de uno (1), dos (2), tres (3), cuatro (4) o cinco (5) tenedores, de manera previa al inicio de sus actividades, debe estar inscrita en el Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.) y solicitar al órgano competente la expedición del certificado respectivo, para lo cual debe cumplir con las



condiciones mínimas establecidas en los Anexos I, II, III, IV y V del presente reglamento, según corresponda.

7.2 El formato del certificado es aprobado por el Viceministerio de Turismo.

#### **Artículo 8.- Solicitud para la obtención del certificado**

La persona titular del restaurante que opte por solicitar el certificado, debe presentar ante el órgano competente una solicitud consignando la información señalada en el artículo 124 de del TUO de la Ley N° 27444, así como el número de recibo y la fecha de pago del derecho de trámite.

#### **Artículo 9.- Procedimiento para el otorgamiento del certificado**

9.1 Recibida la solicitud, el personal del órgano competente realiza una visita al restaurante, a efectos de verificar el cumplimiento de las condiciones mínimas exigidas para la categoría solicitada, cuyos resultados deben ser objeto de un informe técnico fundamentado.

9.2 El plazo máximo para la atención de la solicitud y expedición del certificado, es de treinta (30) días hábiles.

9.3 El certificado tiene vigencia indeterminada, siempre que el restaurante mantenga el cumplimiento de las condiciones mínimas que sustentaron su expedición.

#### **Artículo 10.- Excepciones aplicables en el procedimiento de categorización**

10.1 El órgano competente puede aplicar excepciones al cumplimiento de las condiciones mínimas de infraestructura y equipamiento en el procedimiento de categorización al restaurante que funcione en inmueble declarado patrimonio cultural de la nación o que se ubique en zona con calificación especial del Sector Cultura; o que funcione en un Área Natural Protegida, calificada como tal por el SERNANP, para cuyo efecto la persona titular del restaurante debe indicar en su solicitud para la obtención del certificado, el tipo y número de documento emitido por la entidad competente según el caso, que declare la imposibilidad física y/o técnica de cumplir con la o las condiciones mínimas referidas.



10.2 Cuando el solicitante en forma previa a la presentación de la solicitud de certificado, verifique que no cumple con una o algunas de las condiciones mínimas de infraestructura y/o equipamiento, y no se encuentre en la posibilidad de aplicar alguna de las excepciones señaladas en el numeral 10.1 del presente artículo, puede ser exceptuado por el órgano competente. Para tal efecto, debe presentar a dicho órgano una solicitud de aplicación de excepción, en forma previa a la solicitud para la obtención del certificado, señalando expresamente en forma fehaciente y sustentada las razones técnicas que impiden el cumplimiento de las citadas condiciones.

Cuando la solicitud de excepción corresponda a condiciones mínimas de infraestructura, el solicitante debe adjuntar un informe técnico emitido por un arquitecto o ingeniero civil colegiado, que señale expresamente en forma fehaciente y sustentada las razones por las cuales la implementación de las condiciones mínimas de infraestructura pone en riesgo las condiciones estructurales y de seguridad de la edificación.

Esta excepción resulta aplicable únicamente para el restaurante edificado o en funcionamiento antes de la entrada en vigencia del presente reglamento, así como en el caso de edificaciones no construidas con fines de la prestación del servicio de restaurante, adecuadas para prestar el servicio de restaurante, y que no estén en la posibilidad de aplicar alguna de las excepciones señaladas en el numeral 10.1 del presente artículo.

La persona titular del restaurante que solicite la aplicación de la excepción establecida en el presente numeral debe cumplir en forma obligatoria las disposiciones sobre el funcionamiento, ubicación, instalaciones, equipos, servicios, utensilios, procesos, personal y otros, regulados por el Ministerio de Salud.

### **Artículo 11.- Derecho a exhibir, promocionar y difundir la categoría**

11.1 La exhibición, promoción, difusión de las categorías de uno (1) a cinco (5) tenedores, sólo puede efectuarse si se cuenta con el certificado vigente, expedido por el órgano



competente.

### **Artículo 12.- Calificación de “Restaurante Turístico”**

La calificación de “Restaurante Turístico”, puede ser solicitada en forma simultánea a la solicitud de categorización, o en fecha posterior. Para tal efecto se debe acreditar que el restaurante cumple con alguna de las condiciones siguientes:

- a) Se ubique en una zona de calificación especial otorgada por el Sector Cultura.
- b) Se ubique en un área natural protegida por el Estado.
- c) Se ubique en un inmueble declarado Patrimonio Cultural de la Nación que permita brindar el servicio de restaurante.
- d) Se dedique principalmente a la explotación de recursos gastronómicos de alguna o varias regiones del Perú en forma permanente, que incluya especialidades, platos y bebidas típicas.
- e) Desarrolle tendencias gastronómicas de vanguardia y/o que en la preparación de los alimentos procure el rescate de técnicas culinarias ancestrales del Perú.
- f) Difunda muestras culturales del Perú de manera permanente, como parte de la decoración del restaurante o en una sala especialmente acondicionada para tal fin.
- g) Ofrezca espectáculos de folclore nacional por lo menos dos veces a la semana en forma regular.

### **Artículo 13.- Garantía de atención mínima de restaurante de cinco tenedores calificado como “Restaurante Turístico”**

El restaurante de cinco (5) tenedores que cuente con la calificación de “Restaurante Turístico”, debe contar y mantener la infraestructura, equipamiento, servicios y personal para garantizar la atención de por lo menos cuarenta (40) usuarios.

### **Artículo 14.- Solicitud de calificación de “Restaurante Turístico”**

14.1 Cuando la persona titular del restaurante solicite la calificación de “Restaurante



Turístico” de manera simultánea a la categorización, debe expresarlo en la solicitud a que se refiere el artículo 8 e indicar el cumplimiento de al menos una de las condiciones establecidas en el artículo 12 del presente reglamento.

14.2 Cuando la persona titular del restaurante solicite la calificación de “Restaurante Turístico”, con fecha posterior a la expedición del certificado, debe presentar ante el órgano competente una solicitud consignando la información señalada en el artículo 124 del TUO de la Ley N° 27444, en la cual debe indicar en detalle, el cumplimiento de al menos una de las condiciones establecidas en el artículo 12 del presente Reglamento, así como el número de recibo y la fecha de pago del derecho de trámite de la solicitud de calificación.

#### **Artículo 15.- Procedimiento para la obtención del certificado con la calificación de “Restaurante Turístico”**

15.1 Recibida la solicitud señalada en el artículo anterior, el personal del órgano competente realiza una visita al restaurante, a efectos de verificar el cumplimiento de al menos una de las condiciones exigidas en el artículo 12 del presente reglamento, para cuyo efecto puede realizar las siguientes acciones:

a) Solicitar el documento emitido por la entidad competente, que dé cuenta de la ubicación del restaurante en una zona de calificación especial otorgada por el Sector Cultura, en un área natural protegida por el Estado o en un inmueble declarado Patrimonio Cultural de la Nación, cuando corresponda.

b) Solicitar la carta de platos y bebidas, y en el caso de restaurante cuatro o cinco tenedores también la carta de licores y/o vinos, a fin de verificar que el restaurante se dedica a la explotación de recursos gastronómicos de alguna o varias regiones del Perú o desarrolla tendencias gastronómicas de vanguardia y/o que en la preparación de los alimentos procura el rescate de técnicas culinarias ancestrales del Perú; según sea el caso.

c) Solicitar información al personal encargado de la preparación de los alimentos y



bebidas, acerca de los insumos a utilizar, así como las técnicas a implementar, a fin de verificar que el restaurante se dedica a la explotación de recursos gastronómicos de alguna o varias regiones del Perú o desarrolla tendencias gastronómicas de vanguardia y/o que en la preparación de los alimentos procura el rescate de técnicas culinarias ancestrales del Perú; según sea el caso.

d) Verificar que el restaurante difunda cerámicas, esculturas, artesanías, pinturas, trajes típicos u otras muestras afines, representativas de la cultura del Perú, de manera permanente, como parte de la decoración del restaurante; o en su defecto cuente con una sala especialmente acondicionada para tal fin.

e) Verificar que el restaurante cuenta con un espacio destinado a brindar espectáculos de folclore nacional, así como solicitar la programación de los espectáculos a ofrecer y/o una copia del contrato de prestación de tales servicios.

15.2 El plazo máximo para la atención de la solicitud de certificado con la calificación de “Restaurante Turístico”, es de treinta (30) días hábiles.

15.3 El certificado con la calificación de “Restaurante Turístico”, tiene vigencia indeterminada, siempre que el restaurante mantenga además del cumplimiento de las condiciones de infraestructura, equipamiento, servicio y personal que sustentaron su expedición, el cumplimiento de alguna de las condiciones exigidas en el artículo 12 del presente reglamento.

#### **Artículo 16.- Certificado con la calificación de “Restaurante Turístico”**

16.1 Cuando la persona titular del restaurante solicite la calificación en forma simultánea a la categorización, la calificación de “Restaurante Turístico” consta en el certificado respectivo, según formato aprobado por el Viceministerio de Turismo.

16.2 Cuando la persona titular del restaurante solicite la calificación de “Restaurante Turístico”, con fecha posterior a la expedición del certificado, se emite un nuevo certificado a





efectos de incorporar la calificación.

**Artículo 17.- Derecho a exhibir, promocionar, difundir la calificación de “Restaurante Turístico” y placa indicativa**

17.1 La exhibición, promoción, difusión de la calificación de “Restaurante Turístico”, sólo puede efectuarse si se cuenta con el correspondiente certificado vigente, que incluya dicha calificación.

17.2 El restaurante categorizado y calificado, según corresponda, debe exhibir, en un lugar visible a la entrada del restaurante, el certificado referido en el literal j) del numeral 4.1 del artículo 4 presente reglamento.

17.3 El restaurante categorizado y calificado, según corresponda, debe exhibir una placa indicativa que dé cuenta de la categorización y calificación otorgada por el órgano competente, la cual debe mostrarse en un lugar visible en el exterior del establecimiento y cumplir con la forma y características establecidas en el Anexo VI del presente reglamento.

**Artículo 18.- Alcance de la categorización y la calificación**

La categorización y cuando corresponda la calificación de “Restaurante Turístico”, recae sobre la infraestructura, equipamiento y servicios del restaurante, independientemente de la persona titular a cuyo favor se haya otorgado el certificado correspondiente.

**Artículo 19.- Cambio de la persona titular**

19.1 En caso de cambio de la persona titular, el restaurante mantiene la categorización, y cuando corresponda la calificación de “Restaurante Turístico”, otorgadas por el órgano competente.

19.2 Si la nueva persona titular decide seguir ostentando la categorización y, en su caso, la calificación de “Restaurante Turístico”, debe solicitar al órgano competente la emisión del certificado respectivo a su nombre, siempre que cumpla las condiciones que sustentaron la expedición del mismo. Para tal efecto debe presentar una solicitud consignando la información



señalada en el artículo 124 del TUO de la Ley N° 27444, adjuntando una declaración jurada dando cuenta del cambio de persona titular, según el formato aprobado por el Viceministerio de Turismo.

#### **Artículo 20.- Expedición del certificado a nombre de la nueva persona titular**

20.1 La solicitud presentada conforme a lo establecido en el artículo precedente, es de aprobación automática.

20.2 El órgano competente, en el plazo de cinco (5) días hábiles, expide el certificado a nombre de la nueva persona titular.

20.3 El nuevo certificado refiere como pie de página, el número del certificado anterior, así como la fecha de expedición del mismo.

#### **Artículo 21.- Mantenimiento de condiciones de la infraestructura, equipamiento, servicio y personal**

21.1 El restaurante que cuente con el certificado, debe mantener las condiciones de infraestructura, equipamiento, servicio y personal que dieron lugar al mismo.

21.2 Adicionalmente, cuando el certificado incluya la calificación de “Restaurante Turístico”, debe mantener las condiciones que dieron lugar al otorgamiento de dicha calificación.

21.3 Todas las instalaciones del restaurante deben mantenerse en buen estado de conservación e higiene permanentemente.

#### **Artículo 22.- Ampliaciones o modificaciones de infraestructura**

Las ampliaciones o modificaciones de infraestructura del restaurante que cuente con el certificado, deben cumplir con las condiciones mínimas establecidas en el presente reglamento; sin perjuicio de las autorizaciones para la edificación y funcionamiento de sus establecimientos otorgados por el gobierno local competente.

#### **Artículo 23.- Obligaciones de la persona titular del restaurante**



23.1 La persona titular del restaurante, durante la prestación de sus servicios, debe cumplir las obligaciones contenidas en la Ley N° 29408 y su reglamento, normas de seguridad, salubridad y todas aquellas de carácter general aprobadas por autoridad competente que regulen la operación del restaurante, en lo que le sea aplicable.

23.2 Adicionalmente, la persona titular del restaurante debe cumplir las siguientes obligaciones:

a) No promover e impedir la explotación sexual de niñas, niños y adolescentes en su restaurante.

b) Denunciar ante la autoridad competente todo hecho vinculado con la explotación sexual infantil y cualquier otro ilícito penal del cual tomen conocimiento en el desarrollo de su actividad.

c) Suscribir el Código de Conducta contra la ESNNA elaborado por el MINCETUR mediante la Declaración Jurada de Suscripción Obligatoria.

d) Informar a sus clientes sobre la existencia de las normas que sancionan penalmente las conductas vinculadas a la ESNNA así como las que sancionan el hecho de tener relaciones sexuales con menores de edad, sin perjuicio de otras medidas que puedan adoptar con el mismo fin.

#### **Artículo 24.- Obligación de suscripción del Código de Conducta contra la ESNNA**

24.1 La persona titular del restaurante debe suscribir el Código de Conducta contra la ESNNA elaborado por el MINCETUR mediante la Declaración Jurada de Suscripción Obligatoria.

24.2 El órgano competente debe remitir mediante comunicación escrita dirigida a la persona titular del restaurante, dentro del plazo de cinco (05) días de otorgado el certificado, dos (02) juegos originales del Código de Conducta contra la ESNNA y de la Declaración Jurada de Suscripción Obligatoria, para su suscripción.



24.3 La persona titular del restaurante, en el plazo de dos (02) días hábiles de recibido los documentos señalados en numeral 24.2 del presente artículo, debe presentar un (01) juego original suscrito ante el órgano competente.

#### **Artículo 25.- Suspensión de actividades**

25.1 En el caso de suspensión de actividades, la persona titular del restaurante que cuente con el certificado, debe comunicar este hecho al órgano competente, por escrito, en un plazo no mayor de quince (15) días calendario contados a partir de la fecha de la ocurrencia de la referida suspensión o culminación.

El escrito presentado debe de indicar de manera expresa el o los motivos que originan la suspensión de actividades y el tiempo de su duración, el cual no debe exceder de 90 (noventa) días calendario.

25.2 En el caso de necesidad de ampliación de la suspensión de actividades, la persona titular del restaurante puede solicitarla, por única vez, hasta por 90 (noventa) días calendarios adicionales.

25.3 En el caso del cese de suspensión de actividades, la persona titular del restaurante debe comunicar este hecho al órgano competente, por escrito, en un plazo no mayor a quince (15) días calendario, contados a partir de la fecha de ocurrencia del referido cese.

25.4 Una vez culminada la suspensión de actividades, el restaurante debe mantener las condiciones mínimas exigidas para la categorización o calificación de “Restaurante Turístico”.

#### **Artículo 26.- Actualización de las condiciones y la información para la vigencia del certificado**

26.1 La persona titular del restaurante está obligada a comunicar cualquier modificación de las condiciones de infraestructura, equipamiento o servicios que dieron lugar a la expedición del certificado, así como la información contenida en el mismo, en un plazo no mayor a quince (15) días calendario, contado a partir de la fecha en la que se produce la



modificación.

26.2 El órgano competente, de ser el caso, en el plazo de cinco (5) días hábiles, expide un nuevo certificado.

26.3 En caso que la persona titular del restaurante pretenda modificar la categoría y la calificación de “Restaurante Turístico”, debe solicitar un nuevo certificado, para cuyo efecto debe cumplir con lo dispuesto en el capítulo III y en el capítulo IV del presente reglamento, según corresponda.

**Artículo 27.- Inclusión del restaurante categorizado y calificado como “Restaurante Turístico” en el Directorio Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos Calificados**

27.1 El Directorio Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos Calificados, comprende la información del restaurante que ostente el certificado y en su caso de calificación de “Restaurante Turístico”. Dicho directorio consigna lo siguiente:

- a) Nombre completo, razón social o denominación, según corresponda.
- b) Número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- c) Nombre comercial.
- d) Dirección del restaurante.
- e) Número de certificado.
- f) Fecha de expedición del certificado.
- g) Categoría.
- h) Calificación de “Restaurante Turístico”, de ser el caso.
- i) Condición o condiciones que dieron lugar a la calificación de “Restaurante Turístico”, de ser el caso.
- j) Especialidad gastronómica.
- k) Asociación de Turismo a la que pertenece, de ser el caso.



l) Calificación de calidad, sostenibilidad u otro reconocimiento especial que ostenta con referencia a su período de vigencia, de ser el caso.

m) Teléfono.

n) Correo electrónico, de ser el caso.

o) Página web, de ser el caso.

p) Cuenta en las redes sociales, de ser el caso.

q) Servicios complementarios, de ser el caso.

27.2 El contenido del Directorio se actualiza mediante la información que la persona titular del restaurante está obligada a comunicar al órgano competente.

## **Artículo 28.- Difusión del Directorio Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos Calificados**

El Directorio Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos Calificados, es difundido por el órgano competente y por el MINCETUR, a nivel nacional e internacional, a través de medios adecuados tales como páginas web, aplicaciones móviles, redes sociales, boletines, publicaciones u otros similares.

### **2.5. Hipótesis**

Por tratarse de un estudio descriptivo cuantitativo carece de hipótesis, en razón que las hipótesis en los estudios descriptivos están circunscritas a los de subnivel de verificación y buscan diferencias, disminución o aumento entre la población de estudio y una población de mayor envergadura. El mero acto de medir un fenómeno para describirlo no requiere de hipótesis. (Bernal, 2016, p. 130)

### **2.6. Variables**

#### **2.6.1. Identificación de Variables**

- **X<sub>1</sub> Punto de equilibrio**



- **X<sub>2</sub> Utilidad**

## 2.6.2. Operacionalización de las Variables

### X<sub>1</sub> Punto de equilibrio

Es aquel dato cuantitativo que se determina de comparar los ingresos con los costos totales, llegándose a establecer el nivel cuantitativo absoluto que es expresado en unidades físicas, y que revelan un punto donde los ingresos son exactamente iguales a sus costos, por lo tanto es el nivel donde la empresa no gana pero tampoco pierde financieramente.

### X<sub>2</sub> Utilidad

Margen de ganancia por cada unidad vendida y que está en estrecha relación con el margen de contribución.

### Operacionalización de variables

Variable	Variables (Definición Operacional)	Dimensiones	Indicadores
Punto de equilibrio	Es aquel nivel de volumen de unidades producidas o servuccionadas donde la empresa no gana pero tampoco pierde. (Horngren, 2016)	Margen de contribución	Ingresos Unitario Costo Fijo total Costo Variable Unitario
Utilidad	Margen de ganancia que se obtiene por cada unidad vendida, y que la misma está en estrecha relación con el margen de contribución (Horngren, 2016)	Utilidad Operativa Utilidad bruta	Costo fijo Costo variable Ingresos



## CAPITULO III: METODOLOGÍA

### 3.1. Enfoque de la Investigación

El proyecto de investigación, por el diseño que se ha planteado, tiene para su desarrollo un enfoque de carácter no experimental, en la medida que es del tipo descriptivo, tiene una naturaleza aplicada y será eminentemente cuantitativo en su enfoque de procesamiento ya análisis de datos.

### 3.2. Tipo de la Investigación

La investigación científica que se desarrolló es de naturaleza no aplicada, en tal sentido, este trabajo de investigación está ubicado dentro del contexto del sector económico de servicios, por lo tanto le corresponde el tipo de investigación y es del tipo descriptivo sustantiva (Bernal, 2016)

### 3.3. Alcance del estudio

La investigación se ubica dentro del campo del sector privado, en las líneas de especialidad de las operaciones de las actividades económicas de los servicios, orientado hacia los costos, circunscrita a la parte relativa a la gestión y capacidad operativa financiera de adoptar decisiones de mejora, para reactivar sus operaciones económicas.

(Bernal, 2016) es la dimensión o amplitud del estudio en cuanto a espacio, tiempo u otra variable sociodemográfica del objeto de estudio.

### 3.4. Diseño de la Investigación

“La investigación tiene un diseño descriptivo, *No Experimental*, en razón que las variables determinadas en ningún momento serán objeto de manipulación y serán vistas por una sola vez en el estado en que se encuentren durante el curso del trabajo de campo que vayamos a realizar...” (Bernal, 2016)

### 3.5. Población y Muestra





### **3.5.1. Población**

El desarrollo del menú del restaurante “El Gaucho”, ofrece hasta 18 tipos de platos en su carta, los que tienen precios, insumos y preparaciones diferentes, por consiguiente el objeto del giro del negocio se orienta al rubro de la prestación de comidas a la carta. En consecuencia los 18 platos de la carta son “los elementos de la población” El propietario será parte de la población.

Para (Bernal, 2016) la población es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación

### **3.5.2. Muestra**

Para determinar la muestra con respecto de la población (N), hemos optado por una selección discrecional, por lo tanto la muestra seleccionada No es Probabilística. Habiéndose elegido a los 18 tipos de platos de la carta del menú, por lo tanto la muestra es igual a la población. Otro aspecto es que siendo  $18 < a 100$ , sugiere que se tome al 100% todos los elementos. (Bernal, 2016)

El propietario será parte de la muestra, ello porque será el sujeto a quien se le entreviste.

Para (Bernal, 2016) Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio

## **3.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

### **3.6.1. Técnicas**

- Análisis documental
- Entrevista
- Observación
- Cálculos financieros matemáticos



### 3.6.2. *Instrumentos*

- Hoja de Análisis Documental
- Guía de encuesta
- Hoja de levantamiento de datos
- Hoja Excel



### 3.7. Validez y confiabilidad de los instrumentos

Instrumento	Validez			Confiabilidad				
	Baja	Media	Alta	1	2	3	4	5
Matriz de Consistencia			X					
Matriz de instrumentos							X	
Encuesta								X



## CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

La empresa de servicio de restaurante denominada “El Gaucho”, tiene casi tres lustros en el medio de la ciudad del Cusco en el expendio de parrillas al estilo argentino, sus actividades operativas de este servicio se vieron interrumpidas en parte del año 2020 a consecuencia de las restricciones impuestas por el Gobierno Nacional por efecto de la pandemia del COVID 19. Como bien se conoce, la autorización de reapertura de determinados centros públicos, como son los restaurantes han tenido un proceso gradual de adecuación, siendo que primero se autorizó por la atención en la modalidad de “delivery”, posteriormente se aprobó que funcionen con un aforo del 50% (que estuvo vigente del 01.08 al 31.08.2020), para que finalmente se reduzca a un 30%, el cual a la fecha de este trabajo de investigación se halla vigente.

La adecuación de la empresa al contexto COVID observó diversas limitaciones impuestas, siendo la más significativa la que comprometió su capacidad operativa, sujetándoles a un máximo en el aforo de hasta el 30%, significando una reducción real de la capacidad de aforo del restaurante que es de 120 personas a solo 40 personas, dejando al descubierto espacios operativos y su capacidad operativa y medios materiales inutilizados u ociosos, por lo tanto esta capacidad inutilizada o también capacidad instalada “ociosa”, es la que se configura como el elemento generador de “pérdidas financieras”.

En ese sentido el desarrollo de esta investigación muestra un estudio y evaluación de cuatro aspectos sustanciales, los mismos que están referidos a: 1) Los costos fijos y costos variables, 2) El nivel de ingresos, 3) El nivel del punto estático de “0” ganancia o pérdida, y 4) Las ganancias.

### **4.1. Análisis de la estructura de los costos fijos y costos variables**

La empresa Restaurante El Gaucho, como lo dijimos, está dedicada al rubro del servicio de comidas, por lo tanto este aspecto operativo para ser puesto en marcha requiere del concurso



de diversos medios y recursos económicos que deben ser aplicados, todo esto debe ser identificado previamente, para luego proceder a su valoración económica y finalmente proceder a su clasificación como costos, sean costos fijos o costo variables.

#### **4.1.1. Estructura de los Costos Fijos del Restaurante El Gaucho**

Los costos fijos que se tiene identificado en la empresa Restaurante El Gaucho se presentan bajo el criterio de significancia material por su incidencia en la estructura de costos, aspecto que corresponde a los conceptos que siguen a continuación y que se desarrollaron y exponen en ese orden:

1. Depreciación anual de los Activos fijos
2. Mano de Obra permanente
3. Mano de Obra eventual
4. Otros costos de naturaleza fija

##### **4.1.1.1. Activos fijos y el costo de la Depreciación anualizada**

El restaurante El Gaucho, no cuenta con local propio, el mismo es alquilado, por lo tanto carece de bienes inmuebles, sin embargo, para el desarrollo y funcionamiento de sus actividades operativas requiere contar con diversos bienes específicos, los cuales se constituyen en bienes muebles y contablemente son tratados como activos fijos, y como tal son pasibles de depreciación anual, esta depreciación anual se computa como costo fijo.

En tal sentido, se mostrará en la tabla 1 el total de la inversión mobiliaria que la empresa Restaurante El Gaucho posee, y en la tabla 2 se expone el aspecto técnico financiero tributario que es la depreciación anual que se practica a los activos fijos y que tiene tratamiento de costo fijo que proviene de la depreciación anualizada. Como sigue a continuación:



**Tabla 1**

*Relación de activos fijos muebles del Restaurante El Gaucho*

Descripción del bien mueble	Cantidad	Unidad	Valor Unitario	Valor en libros
Equipamiento de cocina				
• Cocina industrial inox	01	Unid	1,800.00	1,800.00
• Baterías de cocina	01	Unid	675.00	675.00
• Balón de gas 45 kilos	01	Unid	295.00	295.00
• Mesa de trabajo de acero inox 1.5 x 0.80 x 1.0 de tres niveles	01	Unid	1,450.00	1,450.00
• Freidora industrial de papas inox	01	Unid	1,150.00	1,150.00
• Horno de parrilla inox	01	Unid	6,380.00	6,380.00
• Congeladora vertical de 32 pies <sup>3</sup>	01	Unid	3,200.00	3,200.00
<b>Sub Total</b>				<b>14,950.00</b>
Equipamiento de Comedor				
• Mesas de madera rustica x 6	10	Unid	385.00	3,850.00
• Mesas de madera rustica x 4	10	Unid	205.00	2,050.00
• Mesas de madera rustica x 8	2	Unid	445.00	890.00
• Barra de madera en forma de L, de 4.5 mts X 1.3 mts X 0.8 mts de 3 niveles	1	Unid	785.00	785.00
• Estantería de madera de 2mts X 1.5 mts.	1	Unid	145.00	145.00
• Mesa de madera X 1.5 mts X 0.8 mts X 0.9 mts	1	Unid	120.00	120.00
• Sillas de madera para bebe	2	Unid	60.00	120.00



---

• Silla de madera	120	Unid	72.00	8,640.00
• Tabladillo de 4 mts <sup>2</sup>	1	Unid	330.00	330.00
<b>Sub Total</b>				<b>16,930.00</b>
Menajería de comedor				
• Cubiertos parrilleros X 2 piezas	12	Docena	8.00	96.00
• Cubiertos ordinarios X 4 piezas	12	Docena	11.50	138.00
• Platos hondos	16	Docena	58.00	928.00
• Platos planos	16	Docena	62.00	992.00
• Platos de postre (ensaladas)	16	Docena	36.00	576.00
• Tazas con platillo	5	Docena	42.00	210.00
• Soportes de parrilla metálica de mesa	2	Docena	875.00	1,750.00
• Vasos de refresco	12	Docena	38.00	456.00
• Vasos de cerveza	12	Docena	44.00	528.00
• Copas de vino	6	Docena	52.00	312.00
• Jarras X 2 litros	2	Docena	168.00	336.00
• Jarras X 1 litro	2	Docena	142.00	284.00
• Servilleteiros inox	3	Docena	18.50	55.50
• Juego de saleros y pimentero inox	3	Docena	12.60	37.80
<b>Sub Total</b>				<b>6,699.30</b>
Equipos Eléctricos				
• Televisor de 55"	2	Pza	3,469.00	6,938.00
• Consola de audio y mezcladora	1	Pza	1,435.00	1,435.00
• Parlantes	6	Pza	358.00	2,148.00
• Micrófono con pedestal	5	Pza	298.00	1,490.00

---



• Horno de microondas	1	Pza	280.00	280.00
• Licuadora	2	Pza	268.00	536.00
<b>Sub Total</b>				<b>12,827.00</b>
<b>Total de Activos Fijos</b>				<b>51,406.30</b>

*Nota: Libro de inventario y balances*

De otro lado, en lo que respecta a la depreciación acumulada de los bienes del activo fijo lo que se pudo observar es que se hallan calculados, y que la data real existente es al 31 de diciembre del periodo 2019 fue de S/. **1,691.69**, y del periodo 2020 fue de S/. **1,745.28**.

En tal sentido se hace necesario, para los fines de esta investigación, tener una referencia confiable sobre el aspecto de la depreciación acumulada y anualizada de los bienes del activo fijo, puesto que este dato cuantitativo monetario es uno de los componentes significativos del “costo fijo”; por lo que en la tabla siguiente se expone la depreciación debidamente cuantificada por rubro del activo fijo, y es correspondiente a los periodos 2019 y 2020.

**Tabla 2**

*Depreciación de activos fijos del Restaurante El Gaucho 2019 y 2020*

Descripción de la depreciación	Valor en libros	Factor de Depreciación	Depreciación anualizada	
			2019	2020
Equipamiento de cocina	14,950.00	4%	598.00	598.00
Equipamiento de Comedor	16,930.00	3%	507.10	508.10
Menajería de comedor	6,699.30	3%	200.98	250.05
Equipos Eléctricos	12,827.00	3%	384.81	387.81
<b>Total</b>	<b>51,406.30</b>		<b>1,691.69</b>	<b>1,745.28</b>

*Nota: Libro de inventario y balances*





De la tabla precedente se tiene que la depreciación (línea recta) anualizada correspondiente a los periodos 2019 fue de S/1,695.89 y 2020 S/ 1,742.28, habiéndose verificado que el tiempo de acumulación es desde hace 7 años excepto el rubro de “equipos eléctricos”, lo cual ocurre recién desde hace 5 años. Por lo tanto, para los fines de esta investigación se va a incorporar al costo fijo el valor de la depreciación anualizada en los mismos montos y se tomará de base la depreciación del año 2019. Sin embargo, se tiene que objetar que la tasa de depreciación que el Contador de la empresa aplicó no es real, desde nuestra apreciación, pues los porcentajes anuales son muy bajos por lo que deberían estar en el orden del 12% al 15%, como mínimo, ello permitiría formar un fondo real de salvamento para reposición de los bienes, sobre este aspecto el propietario desconoce los motivos por los que se aplicó tal porcentaje. Por esta condición se preparó en la tabla siguiente lo que debería de ser el monto acumulado con un nivel del 12%, sobre la antigüedad de 7 años y 5 años, y se determina el monto acumulado que faltaría provisionar.



**Tabla 3**

*Ajuste de la depreciación real acumulada de activos fijos del Restaurante El Gaucho al 2020*

Descripción del Activo Fijo	Valor en libros	Factor %	Depreciación anualizada que debería ser								Depreciación Actual Acumulada	Faltante del fondo provisional	
			2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total			
Equipamiento de cocina	14,950.00	12.00	1,794.0	1,794.00	1,794.0	1,794.0	1,794.0	1,794.0	1,794.0	1,794.0	12,558.00	4,186.00	8,372.00
			0		0	0	0	0	0	0			
Equipamiento de Comedor	16,930.00	12.00	2,031.6	2,031.60	2,031.6	2,031.6	2,031.6	2,031.6	2,031.6	2,031.6	14,221.20	3,556.70	10,664.50
			0		0	0	0	0	0	0			
Menajería de comedor	6,699.30	12.00	803.92	803.92	803.92	803.92	803.92	803.92	803.92	803.92	5,627.41	1,750.35	3,877.06
Equipos Eléctricos	12,827.00	12.00			1,539.2	1,539.2	1,539.2	1,539.2	1,539.2	1,539.2	7,696.20	1,939.05	5,757.15
					4	4	4	4	4	4			
<b>Total</b>	<b>51,406.30</b>	<b>12.00</b>	<b>4,629.5</b>	<b>4,629.52</b>	<b>6,168.7</b>	<b>6,168.7</b>	<b>6,168.7</b>	<b>6,168.7</b>	<b>6,168.7</b>	<b>6,168.7</b>	<b>40,102.81</b>	<b>11,432.10</b>	<b>28,670.71</b>
			2		6	6	6	6	6	6			



#### 4.1.1.2. Costo Fijo, proveniente de los Servicios de terceros y alquileres para la operación del Restaurante El Gaucho

Esta empresa requiere de la concurrencia de diversos servicios que deben estar presentes para la prestación del servicio de parrillas que ofrece, significando que los mismos por la naturaleza de su comportamiento, su incidencia económica se manifiesta aun cuando el restaurante no esté en funcionamiento; determinándose que se han identificado que estos servicios son de naturaleza fija, pues es el caso de los servicios de agua y electricidad, tienen una tarifa mínima que se debe pagar, se consuma o no, en tal sentido estos servicios tendrían un comportamiento “semi fijo”, pero para los fines de esta investigación se asumirán íntegramente como “costos fijos”, el detalle de estos servicios identificados es el siguiente:

**Tabla 4**

*Costos de servicios indirectos de naturaleza fija en la operación*

Descripción del Servicio	Tarifa	Tarifa	Anual
	mensual Promedio	plana	acumulado
Agua potable	<b>22.65</b>		<b>271.80</b>
Energía Eléctrica	<b>85.82</b>		<b>1,029.84</b>
Servicio de Cable TV		<b>43.90</b>	<b>351.20</b>
Telefonía móvil (2 celulares)		<b>108.60</b>	<b>1,303.20</b>
Alquiler del local		<b>4,000.00</b>	<b>48,000.00</b>
Total	<b>108.47</b>	<b>4,152.50</b>	<b>50,956.04</b>

Nota: los servicios se pagaron normalmente durante todo el año

*Nota: Recibos de servicios*

De la tabla precedente se tiene que las obligaciones por concepto de los montos de los diferentes servicios se han dado de manera irregular, en lo que respecta a los servicios de agua



potable y energía eléctrica, los que se han cancelado al 100%, incluso los montos acumulados por suspensión de cargos durante 4 meses, en lo que respecta al servicio de cable TV, se requirió la suspensión del servicio por 4 meses, habiéndose solicitado la restitución del servicio a partir de agosto 2020. En conclusión, se tiene en promedio mensual por concepto de costos de servicios la suma de S/.108.47 y por los costos en tarifa plana mensual es de S/. 4,152.50. En lo que respecta a los alquileres durante el cierre del local se suspendió el pago mas no se condonó la obligación tampoco hubo rebaja de alquileres.

#### 4.1.1.3. Costo fijo por la Mano de obra permanente

En lo que concierne a la mano de obra permanente solo están considerados el propietario y su esposa, quienes perciben una remuneración mensual y están sujetos a descuentos de ley, haciendo la apreciación que por los montos que se han asignado son simbólicos y es para gozar del servicio de Es salud, por lo tanto este concepto nos muestra que solo por estas dos personas la empresa incurre en un costo fijo.

**Tabla 5**

*Costo fijo de las remuneraciones en planilla*

Trabajador  (funciones)	Carga de personal mensual		Carga de personal anual	
	Remuneració  n	Carga  social	Remuneració  n	Carga  social
	Administrador propietario  (atención de bar, mesa y audio)	2,000.00	260.00	24,000.00
Esposa del propietario  (atención de caja, cocina, mesa)	1,000.00	130.00	12,000.00	1,560.00
Total	<b>3,000.00</b>	<b>390.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>4,680.00</b>

*Nota: Planilla*



En lo que concierne a la mano de obra permanente o con vinculación laboral, solo están considerados el propietario y su esposa quienes perciben una remuneración mensual y se abonan las cargas de personal de ley, por lo tanto este concepto nos muestra que solo por estas dos personas la empresa tiene un costo fijo en el rubro de “mano de obra” mensual S/. 3,000.00 más S/.390.00, y el total anualizado es de S/. 40,680.00.

#### 4.1.1.4. Costo Fijo de la Mano de obra contratada

En lo que concierne a la mano de obra contratada, por el período del alcance de la investigación, fue a tres personas, quienes perciben una compensación económica periódica semanal, la vinculación que tienen con la empresa El Gaucho, es en la modalidad de servicios y han contado con tres personas, quienes emiten sus recibos por honorarios personales, estableciéndose una relación en función con las necesidades del negocio, es decir de acuerdo a la demanda de los clientes, por lo que se pudo determinar que la contrata se realiza de martes a domingo; en consecuencia este personal se califica su incidencia, desde el punto de vista de los costos, como un **costo fijo**, en la medida que existan o no clientes el pago se debe efectuar a los maestros de cocina, por lo tanto se asume como un servicio de tarifa plana.

En la tabla siguiente se ha preparado un resumen del comportamiento del uso de este recurso de mano de obra como sigue:

**Tabla 6**

*Costo del comportamiento de la incidencia de mano de obra contratada periodo 2020*

Concepto del servicio por	Mano de obra	Mano de obra	Mano de obra
Recibo por Honorarios	semanal	mensual	anual
Maestro parrillero (preparación de carnes, chimichurri, aderezos, y fuego)	400.00	1,600.00	12.800.00
Ayudante de cocina	250.00	1,000.00	8,000.00



---

(ensaladas, verduras, menú,

lavado de enseres, preparación

del menú)

Mozo	150.00	600.00	4,800.00
------	--------	--------	----------

(atención a los clientes, lavado

de enseres)

<b>Total</b>	<b>800.00</b>	<b>3,200.00</b>	<b>25,600.00</b>
--------------	---------------	-----------------	------------------

Se computa únicamente por una lapso de 08 meses

---

*Nota: Cuaderno de “Caja”*

En lo que concierne a la mano de obra contratada, solo se considera por un periodo de 8 meses, lo que ocurrió en los meses de enero, febrero y parte de marzo y luego se les recontracta desde agosto a diciembre, que en el año se erogó la suma de S/. 25,600, este personal no está en planilla y por lo tanto no existe carga social.

#### **4.1.2. Resumen de los costos fijos identificados en el Restaurante El Gaucho.**

Todos los costos de naturaleza fija que se detallaran a continuación, están relacionados de manera directa o indirecta con el proceso de servucción de restaurante, los cuales están direccionados para la preparación de las carnes a la parrilla, que son el objeto del giro del negocio, así como también para el servicio del bar, se hace la precisión que desde el punto de vista de los costos gerenciales, este tipo de bienes se catalogan como **costos fijos.**

En consecuencia se detalla en la tabla siguiente una relación del resumen de todos los costos que se incurren que tienen un comportamiento fijo, y que bajo otro enfoque de costos son tratados y considerados como costos directos o costos indirectos, así mismo.



**Tabla 7**

*Resumen de los costos fijos periodo 2020*

<b>Descripción del material</b>	<b>Referencia de la Tabla</b>	<b>Costo Fijo</b>
Estado de la depreciación de activos fijos del Restaurante El Gaucho al 31.12.2019	Tabla 2	1,745.28
Relación de servicios requeridos para la operación del restaurante	Tabla 3	50,956.04
Comportamiento de las remuneraciones en planilla (*)	Tabla 4	40,680.00
Comportamiento de la incidencia de mano de obra contratada (*)	Tabla 5	25,600.00
<b>Total</b>		<b>118,981.32</b>

***Fuente: Recibos cancelados***

En tal sentido se tiene que los costos fijos anuales ascienden a S/.**141,018.32**, mientras que los costos variables ascienden a S/.**147,097.20**, lo cual significa que los costos variables son preeminentes, y es por la razón que son por efecto de la actividad de la operación del servicio de restaurante,

#### ***4.1.3. Estructura de los Costos Variables del Restaurante El Gaucho***

Los costos variables que en la empresa El Gaucho tiene identificado para realizar la operación del servicio de restaurante son como sigue:

1. Insumos y suministros
2. Otros suministros complementarios

##### **4.1.3.1. Costo Variable de los Insumos y suministros para el servicio de carnes.**

Todos los materiales, insumos y suministros que se detallan a continuación, están



relacionados de manera directa o indirecta con el proceso de servucción de restaurante, los cuales son requeridos para la preparación de las carnes a la parrilla, que son el objeto del giro del negocio, hacemos la precisión que desde el punto de vista de los costos gerenciales, este tipo de bienes se catalogan como **costos variables**. En consecuencia detallamos en las tablas 7A y 7B, siguiente una relación de los insumos que se pueden medir directamente y los otros insumos que van a ser distribuidos con un factor que guarda relación con el monto total.

**Tabla 8**

*Costo de Insumos directos para el servicio de carnes periodo 2020*

Descripción del material	Unidad medida	Cantidad por unidad de servicio	Costo Unitario	Costo unitario por unidad de servicio
• Baby bife	Kilo	120 gr	32.00	3.84
• Picaña	Kilo	120 gr	34.00	4.08
• Cabeza de lomo (churrasco)	Kilo	120 gr	22.50	2.70
• Chuleta de res	Kilo	120 gr	21.00	2.52
• Chuleta de cerdo	Kilo	120 gr	12.50	1.50
• Alitas de pollo	Kilo	40 gr	6.80	0.82
• Piernitas de pollo	Kilo	40 gr	7.00	0.84
• Pecho de pollo	Kilo	120 gr	11.80	1.42
• Chorizo de cerdo parrillero	Kilo	1 pza	27.60	3.31
• Morcella	Kilo	1 pza	22.20	2.66
Consumo Diario			197.40	





Consumo semanal (*)	1,184.40
Consumo mensual	4,737.60
Consumo anual x 8 meses	<b>37,900.80</b>

(\*) La semana operativa de trabajo es de 6 días, lunes se descansa

**Tabla 9**

*Costo de Insumos indirectos para el servicio de carnes periodo 2020*

Descripción del material	Unidad medida	Cantidad por unidad de servicio	Costo Unitario	Costo unitario por unidad de servicio
Verduras variadas (ensaladas)	Kilo	20 gr	2.25	0.27
Papas	Arroba	30 gr	18.60	2.23
Sal	Bolsa		1.20	0.03
Pimienta	Kilo		28.50	0.03
Aceite	Galón		16.60	0.03
Vinagre	Galón		12.50	0.03
Sillau	Galón		16.30	0.03
Kétchup	Galón		29.90	0.03
Mostaza	Galón		47.60	0.03
Mayonesa	Galón		52.60	0.03
Carbón	Saco		95.00	0.03
Total Requerimiento			321.05	
Semanal (*)				
Consumo Mensual			<b>1,284.20</b>	



Consumo Anual x 8 meses

**10,273.60**

(\*) La semana operativa de trabajo es de 6 días, lunes se descansa

En la tabla precedente se ha determinado los valores unitarios de servicio, que están de acuerdo a la apreciación y experiencia de los propietarios y del propio cheff parrillero, quienes determinaron sus valores unitarios, estos valores servirán para calcular el costo variable de cada plato de la carta que se presenta en el anexo de esta investigación, así mismo, se verá en el numeral que desarrollemos más adelante sobre el ingreso de cada plato al cual se le deducirá el costo variable y se determinara el margen de contribución, datos básicos utilizados para la determinación del punto de equilibrio.

#### 4.1.3.2. Costo Variable de los Insumos y suministros para el servicio de Bar

En lo que respecta a la atención del bar, la empresa atiende una limitada oferta de bebidas alcohólicas y no alcohólicas, y la información fue proporcionada de igual forma por el propietario, por lo que se tiene la data siguiente:

**Tabla 10**

*Costos de los insumos para el servicio de bar periodo 2020*

Descripción del bien	Unidad	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo
mueble	medida	por unidad	Unitario	consumida	Consumo
		de servicio		diaria	Diario
					(6 días)
<b>Bebidas Alcohólicas</b>					
• Cerveza	Botella	Botella	5.189	12	62.28
• Pisco	Botella	Vaso	2.638	5	13.19
• Ron	Botella	Vaso	2.648	4	10.59
• Vino	Botella	Copa	2.759	6	16.55



---

Bebidas No Alcohólicas

• Gaseosa de 2 litros	6 pax	Botella	5.139	19	97.64
• Gaseosa personal	15 pax	Botella	2.282	32	73.03
• Chicha morada	Caja x 20	Sobre	1.0171	28	28.48
Total Diario					301.75
Semanal (*)					1,810.49
Mensual					7,241.95
Anual por 8 meses					<b>57,935.60</b>

(\*) La semana operativa de trabajo es de 6 días, lunes se descansa

---

Lo que se aprecia es que el cálculo que han establecido para fijar sus precios es a base de la botella y el vaso, caso de las bebidas alcohólicas, mientras que para las aguas refrescantes es por botella o jarra o vaso. El total anual de esta información está calculado por 8 meses

#### **4.1.3.3. Otros suministros complementarios para el servicio de restaurante y bar.**

Además de lo visto en el numeral 4.1.4, existen otros suministros que se requieren para el funcionamiento y la prestación del servicio de restaurante, los mismos que están relacionados de manera indirecta con el proceso de servucción del objeto del giro del negocio, este tipo de suministros también se catalogan como **costos variables**. En consecuencia detallamos en la tabla siguiente la relación de aquellos suministros complementarios requeridos y su clasificación los que son catalogados contablemente como indirectos.



**Tabla 11**

*Costo Variable Otros Suministros para el servicio del restaurante (mensual)*

Descripción del bien		Consumo Mensual			Costo	
		Unidad medida	Cantidad por unidad de servicio	Costo Unitario	Costo Mensual	Annual Total (*)
mueble						
Aplicación Indirecta						
• Gas	Libras x 42	1	48.20	48.20	385.60	
• Papel higiénico	Paquete	1	35.60	35.60	284.80	
• Papel servilleta	Bolsa x 12	2	12.50	25.00	200.00	
• Detergente lava vajilla	Litro	1	18.70	18.70	149.60	
• Desodorizante	Litro	1	10.90	10.90	87.20	
• Saca Sarro	Litro	2	12.60	25.20	201.60	
• Saca grasa	Litro	2	18.30	36.60	292.80	
• Trapos descartables	Paquete x12	2	13.50	27.00	216.00	
• Esponja metálica	Paquete x 6	2	6.40	12.80	102.40	
Total				<b>240.00</b>	<b>1,920.00</b>	

(\*) se considera únicamente por 8 meses

En la tabla precedente, se ha determinado los valores unitarios de estos suministros complementarios, que tienen una duración en promedio de un mes, por lo tanto es un costo variable de S/. 240.00 mensuales, y que en el año 2020 se tuvo únicamente 8 meses de actividad operativa que importo la suma S/1,920.00, mientras que los otros conceptos 4 menos su incidencias fue de “0”.



#### 4.1.4. Resumen de los costos variables identificados en el Restaurante El Gaucho.

Todos los materiales, insumos y suministros que se detallaran a continuación, están relacionados de manera directa o indirecta con el proceso de servucción de restaurante, los cuales están direccionados para la preparación de las carnes a la parrilla, que son el objeto del giro del negocio, hacemos la precisión que desde el punto de vista de los costos gerenciales, este tipo de bienes se catalogan como **costos variables**. En consecuencia detallamos en la tabla siguiente una relación de todos los materiales y su clasificación de ser considerados como directos o indirectos, así mismo, estamos insertando el concepto referido a los alquileres del local.

**Tabla 12**

*Resumen de los costos variables periodo 2020*

Descripción del material	Referencia de la Tabla	Costo Variable
<b>Relación de Insumos dispuestos para el servicio de restaurante (*)</b>	Tabla 7 A Tabla 7B	37,900.80 10,273.60
<b>Relación de Insumos dispuestos para el servicio de bar (*)</b>	Tabla 8	57,935.60
<b>Relación de suministros que están dispuestos para el servicio de restaurante y bar (*)</b>	<b>Tabla 9</b>	1,920.00
	<b>Total</b>	<b>108,030.00</b>

En tal sentido se tiene que los costos variables anuales ascienden a S/.**121,497.20**, lo cual significa que los costos variables son preeminentes, y es por la razón que son por efecto



de la actividad de la operación del servicio de restaurante. Otro aspecto que se debe mencionar es que el rubro de “de suministros que están dispuestos para el servicio de restaurante y bar”, tiene el criterio que el 70% se asigna al servicio de carnes y el 30% al servicio de bar.

#### 4.2. Análisis de los servicios de restaurante de carnes y del bar

Los ingresos están basados en los servicios que se ofrecían durante el tiempo de la pandemia, los cuales, tanto el menú de carnes y el menú del bar estuvieron limitados / restringidos, el primero, porque se disminuyó la oferta gastronómica con la finalidad de centrarse únicamente en aquellos platos que se consideran los más solicitados por los clientes y más rentables, el segundo, por las restricciones de las disposiciones sanitarias de consumo de bebidas y el toque de queda.

##### 4.2.1. Estructura de la carta del menú de carnes

Para este propósito se ha considerado únicamente la relación de los platos que los propietarios indicaron se venían atendiendo durante el periodo de la pandemia, lo cual está referido únicamente a las carnes, también indicaron que habían probado a un inicio por espacio de 2 semanas preparar menú, pero no dio resultado.

En ese sentido, se presenta a continuación en la Tabla 10 la “estructura de la carta de los platos con sus respectivos importes”, los cuales se tomaron de la carta del menú (ver anexo)

**Tabla 13**

*Composición de la Carta que se atendió en el periodo 2020*

Descripción del plato	Componentes		
	Principal	Guarnición	Observación
Asado Gaucho	<b>Bife de res</b>	<b>Elegir</b>	<b>Plato</b>
	<b>cordero,</b>		<b>bandera</b>
	<b>cerdo,</b>		



---

	<b>chorizo</b>	
Asado de cordero extra	<b>Cordero,</b>	<b>papas andinas,</b>
	<b>chorizo</b>	<b>ensalada</b>
Asado de cordero	<b>Cordero,</b>	<b>papas andinas o</b>
		<b>ensalada)</b>
Lomito a la plancha	<b>Lomo</b>	<b>papas andinas,</b>
		<b>ensalada</b>
<b>Chuleta de cerdo</b>	<b>Chuleta de</b>	<b>papas andinas,</b>
	<b>cerdo,</b>	<b>ensalada</b>
	<b>Chorizo</b>	
<b>Costillitas de cerdo</b>	<b>Costillas</b>	<b>papas andinas,</b>
		<b>ensalada</b>
<b>Panceta de cerdo</b>	<b>Panceta</b>	<b>papas andinas,</b>
		<b>ensalada</b>
Pollo a la parrilla	<b>Pierna de pollo</b>	<b>papas andinas,</b>
		<b>ensalada)</b>
<b>Pechuga a la plancha</b>	<b>Pechuga</b>	<b>papas andinas,</b>
		<b>ensalada</b>

---

#### ***4.2.1. Estructura de la carta del menú de carnes y del bar***

Para este propósito se ha considerado únicamente la relación de las bebidas que los propietarios indicaron se venían atendiendo durante el periodo de la pandemia, lo cual está referido únicamente a las bebidas refrescantes, espirituosas y cerveza; sin embargo, tuvo restricciones en su atención, pues por disposición sanitaria y el toque de queda impuesto no se podía atender ilimitadamente este servicio a los clientes.



En ese sentido, se presenta en la Tabla 11 la estructura de la carta del bar con sus respectivos importes”, los cuales se tomaron de la carta del menú (ver anexos 2 y 3)

**Tabla 12**

*Composición de la Carta de bebidas que se atendió en el periodo 2020*

Descripción de la bebida	Componentes	
	Presentación	Observación
Gaseosa Personal	<b>Botella</b>	
Gaseosa 2 litros	<b>Botella</b>	
Chicha morada	<b>Vaso</b>	
	<b>Jarra</b>	
Cerveza	<b>620</b>	<b>Atención limitada por pandemia</b>
Vino	<b>Copa</b>	<b>Atención limitada por pandemia</b>
Pisco	<b>Vaso</b>	<b>Atención limitada por pandemia</b>

Por lo tanto si comparamos la cantidad de platos que se oferta en la carta del menú pre COVID 19, observamos que se ha reducido en un 40%, por que la cantidad de personal con que han contado para la cocina es reducida, y la limitación en la atención de bebidas alcohólicas que estuvieron restringidas.

#### **4.2.1.1. Análisis de la estructura del menú de los servicios de carnes y bar**

Los ingresos que se han considerado están basados en los registros manuales que se asentaron en los “cuadernos” donde la esposa del propietario (cajera) asentó el movimiento diario de las ventas, respaldados en las “comandas” emitidas donde se consignan que comidas de la carta, bebidas, etc., fueron solicitadas por los clientes y la referencia de los importes respectivos de los platos.





#### 4.2.1.2. Determinación de la Frecuencia de Participación en los ingresos del servicio de las carnes

Un dato que se debe determinar para aplicar la herramienta del punto de equilibrio es la “frecuencia de participación que tienen las carnes en la generación de los ingresos”, para que puedan ser comprendidos en el cálculo del punto de equilibrio, en este caso, siendo que la empresa de servicios Restaurante El Gaucho ofrece varios platos (09), entonces esto la convierte en una empresa de oferta variada o “multiservicios”, por lo que se debe proceder con la identificación y la determinación de la frecuencia de la participación que tiene cada plato.

Este dato de la determinación de la frecuencia de participación en los ingresos es base y fundamento para calcular la ponderación del: costo variable unitario ponderado, el margen de contribución ponderado y el ingreso unitario ponderado. El menú diversificado de carnes que se atendió durante la pandemia fue de nueve (09) platos, todos con diferentes niveles de participación en la generación de los ingresos.

En tal sentido, lo que se presenta a continuación es la frecuencia de la participación que tuvieron las carnes, cuya presentación considera los 09 ítems o platos, como se muestra en la tabla siguiente:

**Tabla 14**

*Frecuencia de platos atendidos del menú de carnes en el periodo 2020*

Descripción del plato	Frecuencia Promedio de la venta de los platos			
	Semanal	Mensual	Anual (8 meses)	(*) Nivel de Participación
Asado Gaucho	52	208	1,664	14
Asado de cordero extra	58	232	1,856	16



---

Asado de cordero	31	124	992	8
Lomito a la plancha	33	132	1,056	9
Chuleta de cerdo	32	128	1,024	9
Costillitas de cerdo	42	168	1,344	11
Panceta de cerdo	41	164	1,312	11
Pollo a la parrilla	46	184	1,472	12
Pechuga a la plancha	36	144	1,152	10
Total del nivel de participación			<b>11,872</b>	<b>100</b>

(\*) (anual del plato) \* 100 / Total anual = nivel de participación

---

#### **4.2.1.3. Determinación de la Frecuencia de Participación en los ingresos de los servicios de carnes y bebidas**

Como se precisó en el numeral anterior, el dato que se debe determinar para poder aplicar la herramienta del punto de equilibrio es la “frecuencia de participación que tienen las bebidas en la generación de los ingresos” para que puedan ser comprendidos en el cálculo del punto de equilibrio, en este caso, siendo que la empresa de servicios Restaurante El Gaucho ofrece varias bebidas, por lo tanto existe una oferta multiservicios de bebidas, por lo que se procede con la determinación de la frecuencia que presenta cada bebida. Este dato de la frecuencia de participación es importante para calcular la ponderación del: costo variable unitario ponderado, el margen de contribución ponderado y el ingreso unitario ponderado. El menú de bebidas que se atendió durante la pandemia fue de nueve (07) ítems, todos con diferentes niveles de participación en la generación de los ingresos que obtuvo la empresa El Gaucho.

En tal sentido se presenta a continuación la frecuencia de participación de las bebidas en la tabla siguiente:



**Tabla 15**

*Frecuencia de bebidas atendidas de la Carta del menú en el periodo 2020*

Descripción del plato	Frecuencia Promedio de la venta de los platos			
	Semanal	Mensual	Anual (8 meses)	(*) Nivel de Participación
Gaseosa Personal	36	144	1,152	14
Gaseosa 2 litros	40	160	1,280	15
Chicha morada Vaso	76	304	2,432	29
Chicha morada Jarra	50	200	1,600	19
Cerveza	30	120	960	12
Vino	15	60	480	6
Pisco	12	48	384	5
<i>Total del nivel de participación</i>			<b>8,288</b>	<b>100</b>

(\*) (anual de la bebida) \* 100 / Total anual = nivel de participación

#### **4.3. Análisis de los Ingresos**

Los ingresos que se han considerado están basados en los registros manuales que se asentaron en los “cuadernos” donde la esposa del propietario (cajera) asentó el movimiento diario de las ventas, respaldados en las “comandas” emitidas donde se consignan que comidas de la carta, bebidas, etc., fueron solicitadas por los clientes y la referencia de los importes respectivos de los platos

##### **4.3.1. Estructura del Costo, Precio y Margen de Contribución**

Cada servicio que se vendido tiene tres componentes implícitos que son: 1) el costo; 2) el precio; y 3) el margen de contribución. Dichos componentes determinan la composición de cada oferta del restaurante, lo cual se ha llegado a identificar a través de un análisis de cada



plato y bebida para establecer el nivel del costo variable, lo cual se puede apreciar en detalle en el Anexo de “Determinación del Costo Variable Unitario”

#### 4.3.1.1. Costo, Precio y Margen de Contribución del servicio de carnes

Para este propósito se ha considerado únicamente la relación de los platos que los propietarios indicaron se venían atendiendo, lo cual está referido únicamente a las carnes, también indicaron que habían probado a un inicio por espacio de 2 semanas preparar menú, pero no dio resultado, en ese sentido tenemos a continuación la estructura de la carta de los platos con sus respectivos importes, los cuales se tomaron de la carta del menú.

**Tabla 16**

*Costo y Precios de la Carta de carnes que se atendió en el periodo 2020*

Descripción del plato	Estructura del valor de los platos			
	Precio	Costo Variable	Margen de Contribución	
			Monto	%
Asado Gaucho	40.00	17.90	22.10	55.25
Asado de cordero extra	17.00	7.10	9.90	58.24
Asado de cordero	22.00	8.20	13.80	62.73
Lomito a la plancha	23.00	9.10	13.90	60.43
Chuleta de cerdo	16.00	6.30	9.70	60.63
Costillitas de cerdo	17.00	5.90	11.10	65.29
Panceta de cerdo	17.00	5.80	11.20	65.88
Pollo a la parrilla	15.00	3.30	11.70	78.00
<b>Pechuga a la plancha</b>	<b>17.00</b>	<b>5.10</b>	<b>11.90</b>	<b>70.00</b>

*Nota: Elaboración propia*

En promedio el porcentaje de margen de contribución, con respecto del importe del precio del plato, es aproximadamente del 68%, este margen le permite cubrir sus costos fijos,



como veremos más adelante. Se insiste en recordar que los costos de la Tabla 9 le corresponden el 70%

#### 4.3.1.2. Costo, Precio y Margen de Contribución del servicio de bar

Para este propósito se ha considerado únicamente la relación de las bebidas que los propietarios indicaron se venían atendiendo, lo cual está referido únicamente a las bebidas refrescantes, espirituosas y cerveza, en ese sentido tenemos a continuación la exposición de la estructura de la carta de las bebidas con sus respectivos importes, los cuales también se tomaron de la carta del menú.

**Tabla 17**

*Carta del menú de bebidas que se atendió en el periodo 2020*

Descripción de la bebida	Precio	Estructura del valor de los bebidas		
		Costo	Margen de Contribución	
		Variable	Monto	%
Gaseosa Personal	2.50	1.50	1.00	40.00
Gaseosa 2 litros	10.00	5.40	4.60	46.00
Chicha morada	2.00	1.00	1.00	50.00
	8.00	3.00	5.00	62.50
Cerveza	7.50	6.10	1.40	18.67
Vino	6.00	1.20	4.80	80.00
Pisco	8.00	2.00	6.00	75.00

En promedio el porcentaje de margen de contribución, con respecto del importe del precio de las bebidas, es aproximadamente del 46%, este margen también le permite cubrir sus costos fijos, como veremos más adelante. Se insiste en recordar que los costos de la Tabla 9 le corresponden el 30%



#### 4.3.1.3. Análisis semanal de los ingresos

Los ingresos diarios se encuentran debidamente asentados en cuadernos tabulados desarrollados por los propietarios, los mismos que están reflejan toda la información consignada en las comandas emitidas, describiéndose el tipo de servicio de carnes / bebidas, la cantidad y su importe, se refirió el examen y estudio bajo la premisa de la pre numeración de la comanda, luego el importe, para ser asentada en el cuaderno, para al final del día se proceda con el arqueo de caja.

A continuación se presenta el estado de esta información, la cual muestra la data acumulada total por cada semana, y que corresponde a las fechas en que la empresa estuvo en operación durante el periodo 2020.

**Tabla 18**

***Resumen de los ingresos totales por semana durante el periodo 2020***

Periodo Semanal		Monto Total	Ingresos del Mes
Del	Al		
Enero			
<b>02.01</b>	05.01	9,352.60	
<b>07.01</b>	12.01	11,945.00	
<b>14.01</b>	19.01	13,973.50	
<b>21.01</b>	26.01	14,785.50	<b>50,056.60</b>
Febrero			
<b>28.01</b>	02.02	12,945.30	
<b>04.02</b>	09.02	14,915.30	
<b>11.02</b>	16.02	16,156.40	
<b>18.02</b>	23.02	15,423.50	<b>59,440.50</b>
Marzo			



---

<b>25.02</b>	01.03	13,983.60	
<b>03.03</b>	08.03	13,250.50	
<b>10.03</b>	13.03	14,045.50	<b>41,279.60</b>
Agosto			
<b>30.07</b>	02.08	4,876.10	
<b>04.08</b>	09.08	5,984.50	
<b>11.08</b>	16.08	4,892.60	
<b>18.08</b>	23.08	5,158.60	
<b>25.08</b>	30.08	4,578.50	<b>25,490.30</b>
Septiembre			
<b>01.09</b>	06.09	8,497.70	
<b>08.09</b>	13.09	9,981.00	
<b>15.09</b>	20.09	12,075.30	
<b>22.09</b>	20.09	12,478.40	<b>43,032.40</b>
<b>29.09</b>	04.10	12,891.20	
Octubre			
<b>06.10</b>	11.10	11,658.50	
<b>13.10</b>	18.10	12,142.50	
<b>20.10</b>	25.10	13,158.50	<b>49,850.70</b>
Noviembre			
<b>27.10</b>	01.11	10,450.10	
<b>03.11</b>	08.11	11,778.60	
<b>10.11</b>	15.11	11,915.50	
<b>17.11</b>	22.11	12,850.60	
<b>24.11</b>	29.11	13,350.20	<b>60,345.00</b>

---



---

Diciembre			
<b>01.12</b>	06.12	12,896.50	
<b>08.12</b>	13.12	14,862.30	
<b>15.12</b>	20.12	15,215.80	
<b>22.12</b>	24.12	15,879.10	
<b>28.12</b>	31.12	12,786.40	<b>71,640.10</b>
Totales			<b>401,135.20</b>

---

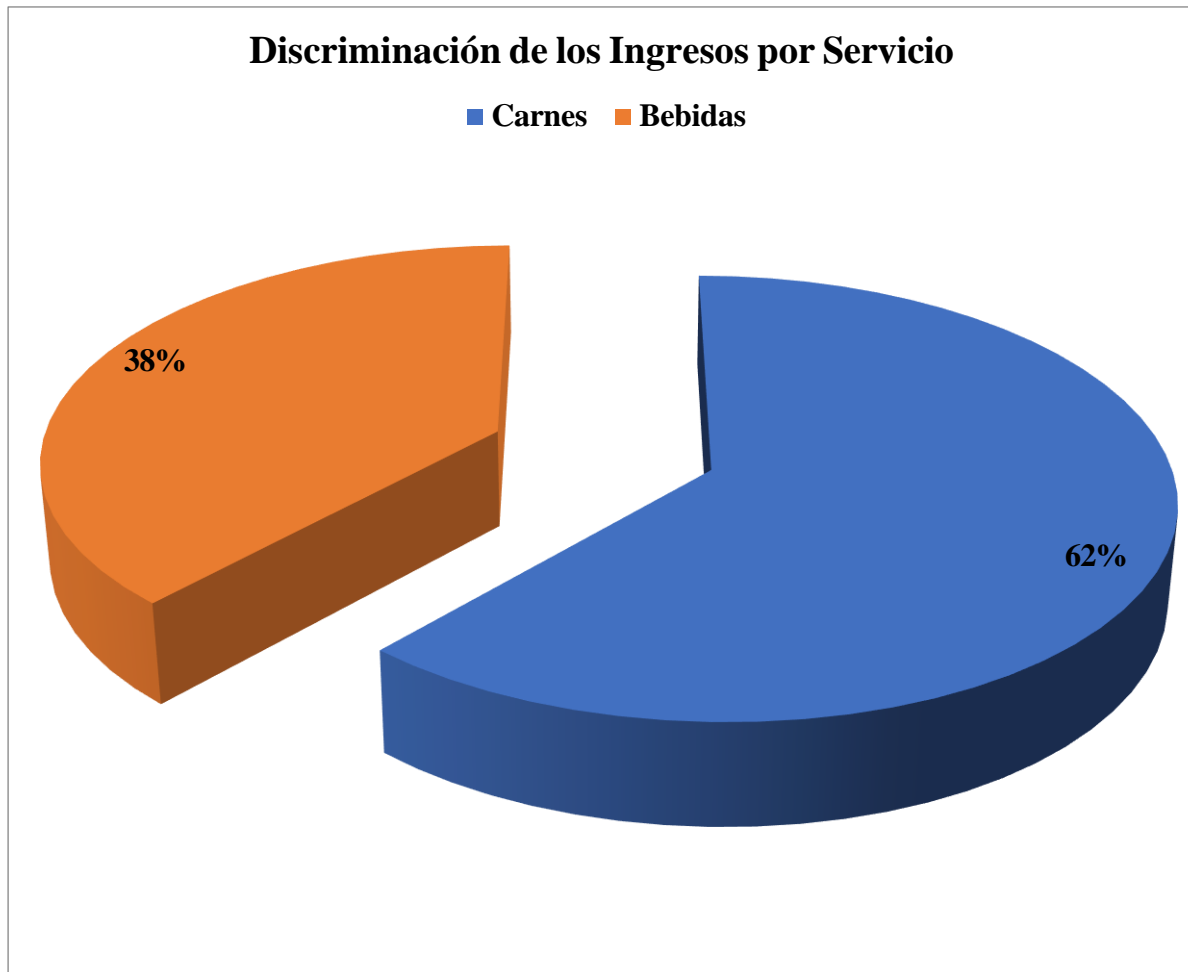
**Nota: Comanda**

Se determinó que en el periodo 2020 por las operaciones llevadas a cabo durante 8 meses, el restaurante el Gaucho tuvo ingresos brutos por S/.401,135.20, lo cual corresponde a una actividad operativa con un aforo del 30%, también se observó que los ingresos no fueron regulares y ello obedece a los aspectos de la presencia de la segunda ola del COVID que se manifestó en los meses de septiembre a octubre. De otro lado el show en vivo que se presentaba regularmente con el grupo artístico “Arco Iris” en el pre COVID, ya no se realizaba durante el periodo 2022.



**Figura 1**

*Grafica d Determinación de los Ingresos por Servicio*



**Figural**

#### **4.3.1.4. Ingresos brutos del periodo 2020 por el servicio de carnes**

El resumen de los ingresos brutos totales, únicamente del servicio de carnes, por los 08 meses operados en el periodo 2020, fue determinado a través de la fuente de información proveniente de las comandas, la que fue cruzada con la data de los registros del cuaderno diario de ingresos, lo que demostró que la suma de ingresos que generó este concepto de servicio fue de S/.**247,424.00**, aspecto que se produjo por la venta de los 09 platos del menú de carnes y cuyos precios totales se comportaron como sigue:



**Tabla 19**

*Ingresos brutos del periodo 2020 por el servicio de carnes*

Servicio de Carnes	Importe anual generado
Asado Gaucho	<b>66,560.00</b>
Asado de cordero extra	<b>31,552.00</b>
Asado de cordero	<b>21,824.00</b>
Lomito a la plancha	<b>24,288.00</b>
Chuleta de cerdo	<b>16,384.00</b>
Costillitas de cerdo	<b>22,848.00</b>
Panceta de cerdo	<b>22,304.00</b>
Pollo a la parrilla	<b>22,080.00</b>
Pechuga a la plancha	<b>19,584.00</b>
Total	<b>247,424.00</b>

**Nota: Comandas**

**4.3.1.5. Ingresos brutos del periodo 2020 por el servicio de Bebidas**

El resumen de los ingresos brutos totales, únicamente del servicio de bebidas, por los 08 meses operados en el periodo 2020, fue determinado a través de la fuente de información proveniente de las comandas, la que fue cruzada con la data de los registros del cuaderno diario de ingresos, lo que demostró que la suma de ingresos que generó este concepto de servicio fue de **S/.153,711.20**, aspecto que se produjo por la venta de los 09 ítems de la carta de bebidas, cuyos precios totales se comportaron como sigue:



**Tabla 20**

*Ingresos brutos del periodo 2020 por el servicio de bebidas*

Servicio de Bebidas	Importe anual generado
Gaseosa Personal	<b>16,012.36</b>
Gaseosa 2 litros	<b>19,768.34</b>
Chicha morada Vaso	<b>71,363.71</b>
Chicha morada Jarra	<b>30,888.03</b>
Cerveza	<b>11,119.69</b>
Vino	<b>2,779.92</b>
Pisco	<b>1,779.15</b>
Total	<b>153,711.20</b>

*Nota: Comandas*

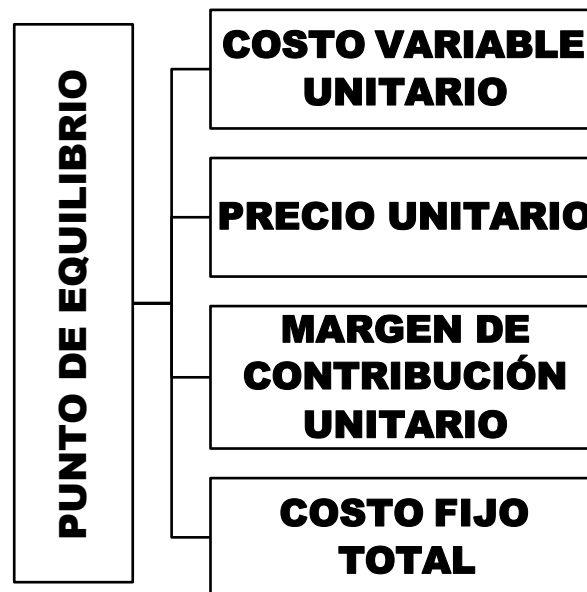
#### **4.4. Análisis de la relación Costo Volumen Beneficio**

La relación Costo Volumen Beneficio usa la herramienta del punto de equilibrio para resolverla. Es el instrumento más apropiada y utilitario para relacionar el costo / volumen / beneficio. Para el propósito explícito del presente trabajo cual es el de determinar el “nivel de unidades donde se alcanza el punto de equilibrio” para saber en qué punto la empresa Restaurante El Gaucho, condicionada a un aforo del 30% de su capacidad operativa, alcanzó el nivel de unidades donde no ganó pero tampoco perdió, y para tal fin se ha requerido contar con la información cuantitativa de cuatro variables cuantitativas: 1) Costo Variable Unitario; 2) Precio Unitario; y 3) Margen de Contribución Unitario; 4) Costo Fijo Total, para determinar el nivel de unidades donde se produce el punto de equilibrio:



**Figura 2**

*Estructura del Punto de Equilibrio*



Se debe tener presente que esta empresa no es mono prestadora de servicio, sino es prestadora de varios servicios, por lo tanto es multiservicio, esto obedece a que la misma ofrece varios platos de carnes y varias bebidas. Por consiguiente existiendo 09 platos de carnes con diferentes precios unitarios y costos variables unitarios, es menester que deben ponderar, lo propio ocurre con las bebidas (09), y en ambos casos debe procederse con calcular la ponderación, la misma que alcanzará al margen de contribución; sin embargo, la ponderación no alcanza al Costo Fijo, porque este es transversal a todos los servicios. Por consiguiente, se deberá realizar la ponderación de cada plato y bebida, para ello se ha elegido una frecuencia del factor de 200 unidades, aspecto promedio mensual **más bajo del total de unidades vendidas**, tanto para las carnes como para las bebidas, en consecuencia se procederá a realizar lo siguiente:

1. Determinar el valor ponderado del ingresos unitario
2. Determinar el valor ponderado del costo variable unitario
3. Determinar el valor ponderado del margen de contribución unitario



#### 4.4.1. Cálculo del Valor ponderado del Ingreso Unitario del servicio de carnes y bebidas

La ponderación de los ingresos aplica tomar el precio que se cobró por el servicio de carnes y por el servicio de bebidas, establecida su frecuencia y usando el factor 200, se determinó lo siguiente:

El cálculo de los ingresos y su ponderación del servicio de las carnes y bebidas, es fundamental, porque tratándose de 09 platos y 09 bebidas (multiproductos), se procedió a determinar los valores ponderados por su nivel de participación en la generación de los ingresos. Es de significar que la ponderación se ha establecido con base a la data de las comandas mensualizadas y promediadas por 8 meses, en directa correlación con las ventas realizadas.

A continuación con la información procesada para determinar la ponderación de los ingresos del servicio de carnes y bebidas es como sigue:

**Tabla 21**

*Valor ponderado de ingresos del servicio de carnes y bebidas periodo 2020*

Servicio de:	Ingreso Unitario	Nivel de Participación	Ponderación
<hr/>			
Carnes			
Asado Gaucho	<b>40.00</b>	<b>14</b>	<b>560.00</b>
Asado de cordero	<b>17.00</b>	<b>16</b>	<b>272.00</b>
Asado de cordero	<b>22.00</b>	<b>8</b>	<b>176.00</b>
Lomito a la plancha	<b>23.00</b>	<b>9</b>	<b>207.00</b>
Chuleta de cerdo	<b>16.00</b>	<b>9</b>	<b>144.00</b>
Costillitas de cerdo	<b>17.00</b>	<b>11</b>	<b>187.00</b>
Panceta de cerdo	<b>17.00</b>	<b>11</b>	<b>187.00</b>



Pollo a la parrilla	15.00	12	180.00
Pechuga a la plancha	17.00	10	170.00
Bebidas			
Gaseosa Personal	2.50	14	35.00
Gaseosa 2 litros	10.00	15	150.00
Chicha morada	2.00	29	58.00
	8.00	19	152.00
Cerveza	7.50	12	90.00
Vino	6.00	6	36.00
Pisco	8.00	5	40.00
Total ingresos por su participación			2,644.00
Ponderación de los ingresos (total / 200)			13.22

**Nota: Comandas**

En consecuencia, según la data procesada se determinó que el cálculo del ingreso unitario ponderado es de S/. 13.22, por todos los conceptos de ingresos de los servicios de carnes y bebidas.

**4.4.2. Calculo del Valor ponderado del Costo Variable Unitario del servicio de carnes y bebidas**

La ponderación del Costo Variable Unitario, aplica de tomar Costo Variable que forma parte de cada plato y bebida de los servicios de carnes y de bebidas, luego de establecida su frecuencia y usando el factor 200, se determinó lo siguiente:

El cálculo de Costo Variable y su ponderación con los servicios de carnes y bebidas, porque se trata de 09 platos y 09 bebidas (multiproductos), y con base a la frecuencia de los servicios vendidos (participación), se procedió a determinar los valores ponderados por su nivel de participación en la estructura de sus Costos Variables. Es de significar que la



ponderación se ha establecido con base a la data de las comandas mensualizados y promediadas por 8 meses, en directa correlación con las ventas realizada, y además en referencia con la data procesada que se expone en el anexo de esta investigación.

A continuación con la información procesada para determinar la ponderación del Costo Variable del servicio de carnes y bebidas es como sigue:

**Tabla 22**

*Valor ponderado costo variable del servicio de carnes y bebidas periodo 2020*

Artículo	Costo Variable Unitario	Nivel de Participación	Ponderación
<b>Carnes</b>			
Asado Gaucho	<b>17.90</b>	<b>14</b>	<b>250.60</b>
Asado de cordero	<b>7.10</b>	<b>16</b>	<b>113.60</b>
Asado de cordero	<b>8.20</b>	<b>8</b>	<b>65.60</b>
Lomito a la plancha	<b>9.10</b>	<b>9</b>	<b>81.90</b>
Chuleta de cerdo	<b>6.30</b>	<b>9</b>	<b>56.70</b>
Costillitas de cerdo	<b>5.90</b>	<b>11</b>	<b>64.90</b>
Panceta de cerdo	<b>5.80</b>	<b>11</b>	<b>63.80</b>
Pollo a la parrilla	<b>3.30</b>	<b>12</b>	<b>39.60</b>
Pechuga a la plancha	<b>5.10</b>	<b>10</b>	<b>51.00</b>
<b>Bebidas</b>			
Gaseosa Personal	<b>1.50</b>	<b>14</b>	<b>21.00</b>
Gaseosa 2 litros	<b>5.40</b>	<b>15</b>	<b>81.00</b>
Chicha morada	<b>1.00</b>	<b>29</b>	<b>29.00</b>
	<b>3.00</b>	<b>19</b>	<b>57.00</b>
Cerveza	<b>6.10</b>	<b>12</b>	<b>73.20</b>



---

Vino	1.20	6	7.20
Pisco	2.00	5	10.00
Total ingresos por su participación			1,066.10
Ponderación de los ingresos (total / 200)			5.33

---

**Nota: Comandas**

En consecuencia, según la data procesada se determinó que el cálculo del costo variable unitario ponderado es de S/. 13.22, por todos los conceptos de ingresos de los servicios de carnes y bebidas.

**4.4.3. Calculo del Valor ponderado del Margen de Contribución Unitario del servicio de carnes y bebidas**

La ponderación del margen de contribución aplica de tomar el dato del precio de cada plato y bebida para luego deducirle su respectivo costo variable, esto es por el servicio de carnes y por el servicio de bebidas, establecida su frecuencia y usando el factor 200, se determinó lo siguiente:

El cálculo del margen de contribución y su ponderación del servicio de las carnes y bebidas, se realiza porque se trata e de 09 platos y 09 bebidas (multiproductos), y con base a su frecuencia de ventas (participación), se procedió a determinar los valores ponderados por su nivel de participación en la generación de la marginalidad. Es de significar que la ponderación se ha establecido con base a la data de las comandas mensualizados y promediadas por 8 meses, de otro lado el cálculo de margen de contribución de cada carne y bebida, se realizó de aplicar la fórmula de Precio menos Costo Variable.

A continuación con la información procesada para determinar la ponderación del Margen de Contribución del servicio de carnes y bebidas es como sigue:





**Tabla 23**

*Valor ponderado margen de contribución periodo 2020 servicio de carne y bebidas*

Artículo	Margen de Contribución Unitario	Nivel de Participación	Ponderación
<b>Carnes</b>			
Asado Gaucho	<b>23.60</b>	<b>14</b>	<b>330.40</b>
Asado de cordero	<b>10.40</b>	<b>16</b>	<b>166.40</b>
Asado de cordero	<b>14.70</b>	<b>8</b>	<b>117.60</b>
Lomito a la plancha	<b>14.40</b>	<b>9</b>	<b>129.60</b>
Chuleta de cerdo	<b>10.90</b>	<b>9</b>	<b>98.10</b>
Costillitas de cerdo	<b>12.20</b>	<b>11</b>	<b>134.20</b>
Panceta de cerdo	<b>11.90</b>	<b>11</b>	<b>130.90</b>
Pollo a la parrilla	<b>12.20</b>	<b>12</b>	<b>146.40</b>
Pechuga a la plancha	<b>12.50</b>	<b>10</b>	<b>125.00</b>
<b>Bebidas</b>			
Gaseosa Personal	<b>1.00</b>	<b>14</b>	<b>14.00</b>
Gaseosa 2 litros	<b>4.60</b>	<b>15</b>	<b>69.00</b>
Chicha morada	<b>1.00</b>	<b>29</b>	<b>29.00</b>
	<b>5.00</b>	<b>19</b>	<b>95.00</b>
Cerveza	<b>1.40</b>	<b>12</b>	<b>16.80</b>
Vino	<b>4.80</b>	<b>6</b>	<b>28.80</b>
Pisco	<b>6.00</b>	<b>5</b>	<b>30.00</b>
Total margen de contribución por su participación			<b>1,661.20</b>
Ponderación del margen de contribución (total / 200)			<b>7.89</b>



En consecuencia, según la data procesada se determinó que el cálculo del margen de Contribución unitario ponderado es de S/. 7.89, por todos los conceptos de ingresos de los servicios de carnes y bebidas.

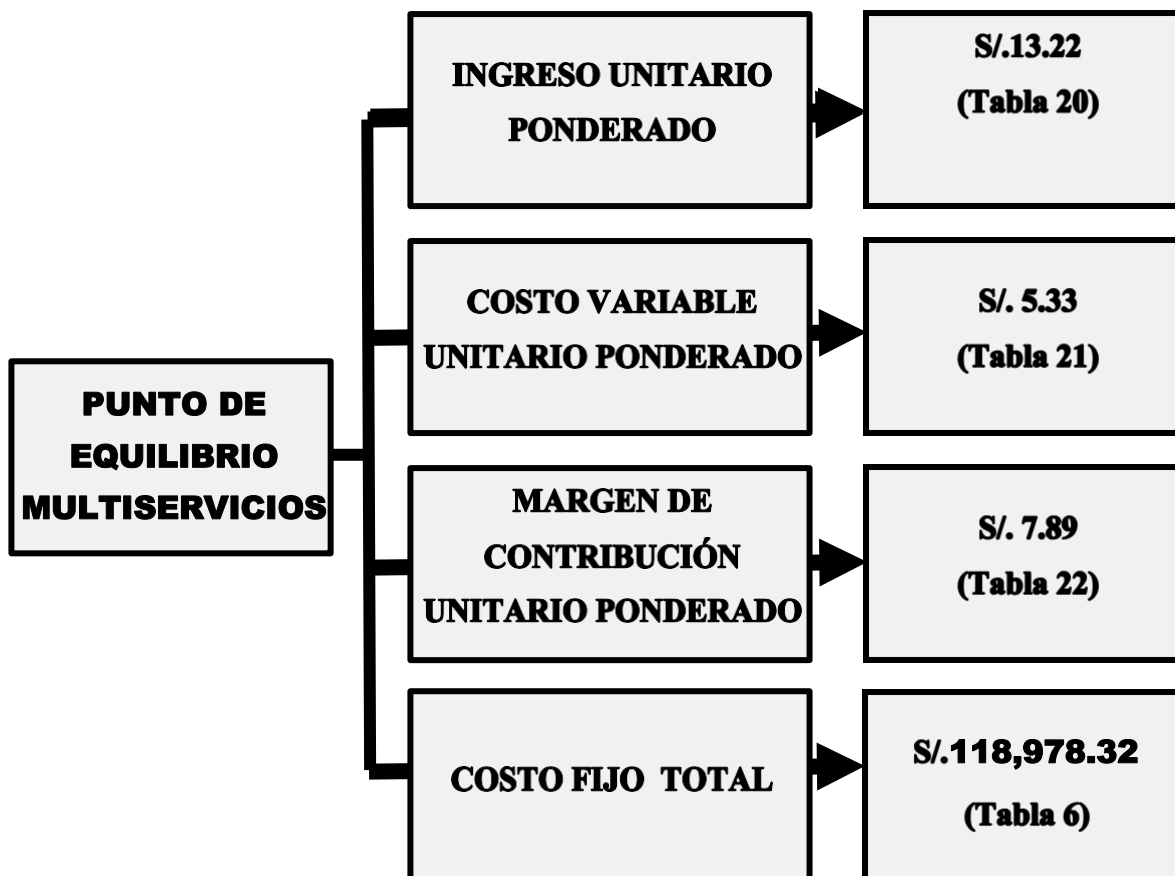
#### 4.5. Determinación del Cálculo del Punto de Equilibrio

Como se mencionó en el numeral 4.5 figura 3, se afirmó que para calcular el “punto de equilibrio” se debe contar con cuatro datos, los cuales permitirán determinar el nivel del punto de equilibrio, el mismo que estará expresado unidades físicas, que representa el nivel donde el Restaurante no pierde ni tampoco gana en un contexto de un aforo limitado.

Los indicados cuatro datos que se han establecido, recién se está en condiciones de determinar el cálculo del punto de equilibrio multiproductos del restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30%, los resultados de los cuatro datos hallados previamente se resumen en el diagrama siguiente:

**Figura 3**

*Estructura del Punto de equilibrio en valores ponderados*





#### 4.5.1. Aplicación de la fórmula del Punto de Equilibrio Multiproductos

La fórmula exigida para el cálculo del nivel de unidades (carnes y bebidas) que se debe alcanzar para llegar a determinar el punto de equilibrio corresponde básicamente a la fórmula general; sin embargo, por tratarse de multiproductos, o multiservicios como es este el caso, los datos que se procesan con dicha fórmula son datos ponderados, como se muestra a continuación:

<b>Punto de Equilibrio Multiproductos</b>	<b>Costo Fijo</b>	
	<b>Ingreso unitario ponderado</b>	<b>- Costo Variable ponderado</b>
		<b>S/. 118,981.32</b>
<b>Punto de Equilibrio Multiproductos</b>	<b>S/. 13.22</b>	<b>- S/. 5.33</b>
		<b>S/. 118,981.32</b>
<b>Punto de Equilibrio Multiproductos</b>		<b>S/. 7.89</b>
<b>Punto de Equilibrio Multiproductos</b>	<b>15,079.64 unidades de servicio</b>	

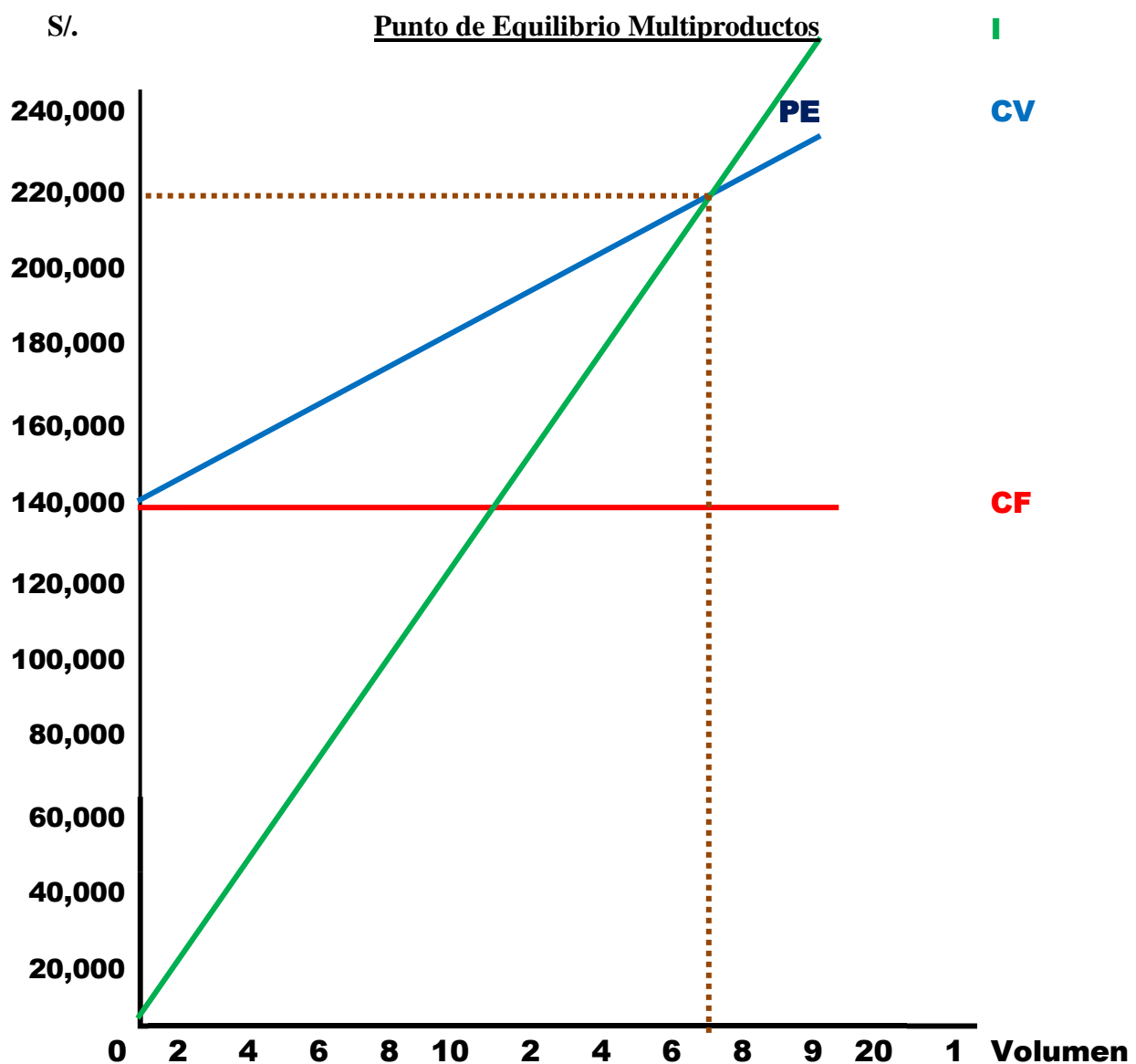
El resultado arribado representa que restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30%, alcanza su punto de equilibrio multiproductos vendiendo **15,079.64** unidades de servicio, enfatizando que dicho nivel es un punto “muerto”, pues como bien se sabe en el mismo la empresa no gana, tampoco pierde, sin embargo, ello le permite establecer sus proyecciones y diseñar estrategias para mejorar su gestión operativa y por ende financiera. Por lo tanto este nivel de punto de equilibrio nos permite mostrar la gráfica que sigue más adelante, para ello previamente estableceremos los valores necesarios como sigue:



Ingresos	<b>15,079.64</b>	13.22	199,352.84
Costo Variable	15,079.64	<b>5.33</b>	<b>80,374.48</b>
Costo Fijo			<b>118,981.32</b>

**Figura 4**

*Determinación del Punto de Equilibrio en la Grafica*



#### 4.5.2. Análisis del nivel de punto de equilibrio multiproductos mensualizados

Con base a la información del numeral 4.3.1, se procede a analizar y evaluar la



información a nivel “mensual”, para determinar el “punto de equilibrio mensual”, por los servicios de “carnes y bebidas”, entendiéndose que el Costo Fijo anual se divide en 8 meses (por el tiempo de operaciones efectivo) entendiéndose que dicho costo fijo es para ambos renglones de los dos servicios en conjunto, de otro lado ya se tiene que el Ingreso Unitario Ponderado es de S/.13.22, el Costo Variable Unitario Ponderado es de S/.5.33. Por lo tanto se procede a exponer en Tablas lo siguiente:

**Tabla 24**

*Análisis mensual de los ingresos por ventas de los dos servicios*

Mes	Venta Mensual					
	Importe			Cantidad (unidades)		
	Carnes	Bebidas	Total	Carnes	Bebidas	Total
Ene	29,533.39	20,523.21	50,056.60	2,234	1,552	3,786
Feb	35,069.90	24,370.61	59,440.50	2,653	1,843	4,496
Mar	24,354.96	16,924.64	41,279.60	1,842	1,280	3,123
Abr						
May						
Jun						
Jul						
Ago	15,039.28	10,451.02	25,490.30	1,138	791	1,928
Sep	25,389.12	17,643.28	43,032.40	1,921	1,335	3,255
Oct	29,411.91	20,438.79	49,850.70	2,225	1,546	3,771
Nov	35,603.55	24,741.45	60,345.00	2,693	1,872	4,565
Dic	42,267.66	29,372.44	71,640.10	3,197	2,222	5,419
<b>Total</b>	<b>236,669.77</b>	<b>164,465.43</b>	<b>401,135.20</b>	<b>17,902</b>	<b>12,441</b>	<b>30,343</b>

Durante los meses de Marzo a Julio no hubo atención



**Tabla 25**

*Análisis mensual del Costo Variable de los dos servicios*

Mes	Costo Variable Mensual					
	Importe			Cantidad		
	Carnes	Bebidas	Total	Carnes	Bebidas	Total
Ene	10,968.91	7,622.46	18,591.37	2,234	1,552	3,786
Feb	13,025.21	9,051.41	22,076.62	2,653	1,843	4,496
Mar	9,045.60	6,285.93	15,331.53	1,842	1,280	3,123
Abr						
May						
Jun						
Jul						
Ago	5,585.69	3,881.58	9,467.27	1,138	791	1,928
Sep	9,429.69	6,552.84	15,982.53	1,921	1,335	3,255
Oct	10,923.79	7,591.11	18,514.90	2,225	1,546	3,771
Nov	13,223.40	9,189.15	22,412.55	2,693	1,872	4,565
Dic	15,698.50	10,909.13	26,607.63	3,197	2,222	5,419
<b>Total</b>	<b>87,900.80</b>	<b>61,083.60</b>	<b>148,984.40</b>	<b>17,902</b>	<b>12,441</b>	<b>30,343</b>

Durante los meses de Marzo a Julio no hubo atención

**Tabla 26**

*Análisis mensual del Costo Fijo que afecta a los dos servicios*

Mes	Costo Fijo Mensual (*)		
	Importe		
	Carnes	Bebidas	Total
Ene	10,423.89	7,211.28	14,872.29



Feb	10,423.89	7,211.28	14,872.29
Mar	10,423.89	7,211.28	14,872.29
Abr			
May			
Jun			
Jul			
Ago	10,423.89	7,211.28	14,872.29
Sep	10,423.89	7,211.28	14,872.29
Oct	10,423.89	7,211.28	14,872.29
Nov	10,423.89	7,211.28	14,872.29
Dic	10,423.89	7,211.28	14,872.29
<b>Total</b>	<b>83,391.12</b>	<b>57,690.25</b>	<b>118,978.32</b>

El costo fijo anual se toma en 8 meses por las operaciones reales

Durante los meses de Marzo a Julio no hubo atención

### Tabla 27

*Análisis del Ingreso Unitario con base a unidades mensuales*

Mes	Ingreso		
	Monto	Unidades	Unitario
Ene	50,056.60	3,786	13.22
Feb	59,440.50	4,496	13.22
Mar	41,279.60	3,123	13.22
Abr			
May			
Jun			



---

Jul			
Ago	25,490.30	1,928	13.22
Sep	43,032.40	3,255	13.22
Oct	49,850.70	3,771	13.22
Nov	60,345.00	4,565	13.22
Dic	71,640.10	5,419	13.22
Totales	<b>401,135.20</b>	<b>30,343.05</b>	

---

**Tabla 28**

*Análisis del Costo Variable con base a unidades mensuales*

---

Mes	Ingreso		
	Monto	Unidades	Unitario
Ene	18,591.37	3,786.43	4.91
Feb	22,076.62	4,496.26	4.91
Mar	15,331.53	3,122.51	4.91
Abr			
May			
Jun			
Jul			
Ago	9,467.27	1,928.16	4.91
Sep	15,982.53	3,255.10	4.91
Oct	18,514.90	3,770.85	4.91
Nov	22,412.55	4,564.67	4.91
Dic	26,607.63	5,419.07	4.91
Totales	<b>148,984.40</b>	<b>30,343.05</b>	

---





De acuerdo al análisis mensual expuesto, se determina que el comportamiento mensual operativo / ingresos que ha tenido la empresa de servicios El Gaucho, esta muestra dos situaciones, de enero a marzo tuvo un nivel de operaciones de superávit, es decir mayor al punto de equilibrio mensual, mientras que de agosto a diciembre, (periodo COVID), se observa que su inicio en agosto fue deficitario, recuperándose paulatina y sostenidamente hasta diciembre.

#### 4.6. Análisis de la ganancia bruta

La ganancia bruta que alcanzó el Restaurante de carnes El Gaucho durante 8 meses de gestión en el periodo 2020, se muestra a continuación, sin embargo, debemos puntualizar que dicha ganancia es antes de intereses e impuestos, por lo tanto el presente trabajo no tiene el alcance de determinar la ganancia neta, ni mucho menos estructurar el Estado de Resultados, otro aspecto a mencionar es que dicha información se ha procesado sobre la base de la data que se ha obtenido y analizando técnicamente en las tablas precedentes.

El resultado es el siguiente:

**Tabla 29**

*Determinación de la ganancia bruta del periodo 2020*

Concepto	Importe
<b>Ingresos brutos</b>	<b>401,135.20</b>
<b>(-) Costo Variable</b>	<b>147,097.00</b>
Utilidad de Operación	<b>254,038.20</b>
<b>(-) Costo Fijo</b>	<b>118,981.32</b>
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	<b>135,056.88</b>

**Nota: El Gaucho**

Como se puede apreciar, la empresa restaurante El Gaucho, aun cuando tuvo un aforo limitado del 30%, su gestión en el periodo 2020 fue bastante alentadora, pues obtuvo una



ganancia bruta de S/.135,056.88, habiendo trabajado, con menos personal y reducido su carta de menú.

#### **4.7. Entrevista al propietario de la empresa Restaurante El Gaucho**

Buenos días Sr. Gerente, agradecemos la oportunidad por la entrevista que nos brinda, y por lo cual pasamos a formular las siguientes preguntas que ayudaran a nuestro trabajo de investigación, y es como sigue:

**Pregunta 1: ¿en qué medida las medidas dictadas por el gobierno respecto al cierre de locales públicos durante el periodo 2020 comprometió la estabilidad económica y financiera de su empresa?**

**Respuesta:**

Definitivamente nos ha afectado tremendamente, pues esto ha significado que las actividades del servicio de restaurante se vean interrumpidos, pues por los años que venimos trabajando en este rubro en el Cusco, somos conocidos por nuestros clientes habituales que son nuestros “caseros”, y como han llegado a conocer ustedes, nuestro restaurante no solamente son delicias gastronómicas y amplias en carnes al estilo argentino, sino que también es de entretenimiento para nuestros clientes, puesto que era sabido que todos los jueves, viernes y sábados, de cada semana, teníamos una peña en vivo, con la presentación en exclusivo del famoso y muy querido grupo “Arcoiris”. Todo esto se paralizó.

**Pregunta 2: ¿Tales medidas sanitarias las han acatado rigurosamente mientras ha durado el tiempo de las restricciones y prohibiciones?**

**Respuesta:**

Sí pues, porque no queríamos que nos multaran por exponer innecesariamente a nuestros clientes, pero además también como recordaremos durante casi 120 días el Cusco era un “cementerio”, el miedo, la incertidumbre todos estos aspectos paralizaron la actividad económica de la ciudad, pues hubiera sido tonto burlar esta medida, nadie habría entrado a



nuestro restaurante en esas condiciones. Además la dueña del local, porque este local es alquilado, nos advirtió que no quería problemas con la autoridad y no abriéramos el local.

**Pregunta 3: ¿Cuáles considera que han sido los mayores perjuicios que han percibido y sufrido por la medida del cierre forzoso del local de la organización por efectos de la pandemia?**

**Respuesta:**

Bueno, lo primero, es que dejamos de vender, esto ha significado que hemos dejado de percibir ingresos, lo cual ha sido por un espacio de algo más de 4 meses, en segundo lugar se nos ha echado a perder los productos perecibles que al viernes 13 teníamos almacenado, pues hacemos mercado los días jueves, porque desde el jueves hasta el domingo las ventas suben significativamente, todo esto prácticamente se perdió!, y quien nos repone de esta pérdida...?, en tercer lugar es que mientras el local estaba cerrado había que seguir pagando todos los servicios de agua, luz, telefonía, etc. ....Ahhh.... y los alquileres también, es decir hemos costado todo esto con los pequeños ahorros familiares.

**Pregunta 4: ¿podría precisar si durante la época de la pandemia tuvieron algún crédito bancario en curso, hubo gracias en los pagos de los servicios, etc?**

**Respuesta:**

Felizmente no teníamos ningún préstamo en curso con ningún banco, en lo que respecta a los servicios de luz, como se sabe este fue fraccionado y eso nos alivió un poco, pero al final se tenía que pagar, tarde o temprano, como que así se hizo, lo propio con la telefonía móvil y el servicio de agua potable, pero en lo que respecta a los alquileres con la dueña quisimos entablar un diálogo para que nos pueda rebajar y que solo lo tengamos en dominio, no quiso, solo nos dijo que mientras dure la pandemia y el local este cerrado no pagaran, pero apenas se abra volveríamos a pagar los alquileres y todo lo adeudado se pagaría sin intereses en un periodo de tres meses, es decir pagar la mensualidad del mes más otra del alquiler que quedó pendiente de



pago. Todo esto nos ha significado problemas económicos, en lo que respecta al pago del personal, que para esa fecha teníamos 4 mozos, 2 cocineros y un maestro parrillero, se les canceló todo hasta el viernes trece y se les abonó también su descanso como semana completa. De otro lado teníamos cuentas pendientes con algunos proveedores, a quienes también se les pago en el transcurso del mes, pues como recordarán primero se dijo que la cuarentena sería de 15 días, luego se amplió otros 15 días más y así sucesivamente hasta llega a más de 120 días de inactividad total,....después de eso por la presión de la asociación de restaurantes de Lima, es que se logró que se autoricen funcionamientos primero de “delivery” y luego de aforo limitado, nosotros no tuvimos la modalidad de “delivery”

**Pregunta 5: ¿qué medidas, de orden operativo, financiero y tributario tuvieron que tomar a consecuencia de la emergencia sanitaria forzosa?**

**Respuesta:**

Básicamente como, se había prolongado ya más de un mes la cuarentena y no había cuando se normalice todo esto, entonces la contadora nos sugirió que diéramos de “baja” nuestro RUC, y aunque se reportaba sin movimiento, el trámite se tenía que pagar, así mismo, tuvimos que mantener en cero el consumo de agua y luz, lo que si pedimos suspensión fue del internet, y solo nos dedicamos mi esposa y yo a abrir el local una vez por semana para hacer limpieza y verificar el estado de las cosas.

**Pregunta 6: ¿Se ha llegado a evaluar y determinar el perjuicio operativo, financiero y económico que ha significado la paralización de las actividades del restaurante durante la pandemia?**

**Respuesta:**

Bueno, a grosso modo hemos tenido pérdidas por la inactividad, hemos dejado de producir, también se cortaron puestos de trabajo, en fin toda una serie de problemas, pero prácticamente esta pandemia nos ha dejado completamente desprotegidos y nos ha costado mucho



nuevamente reapertura, aun con la limitación del aforo en el 30%, lo bueno es que ya somos conocidos y nuestros clientes siempre nos preguntan para cuándo volveremos a presentar las peñas de fin de semana.

Pero en razón a vuestra pregunta, no podría decir exactamente cuánto fue, porque en el 2020, al tener nuestro RUC en baja, prácticamente hemos operado sin registrar contablemente nuestras operaciones, claro que si se ha anotado los ingresos diarios, y los resultados fueron más de lo que esperábamos, eso nos ha permitido levantarnos nuevamente y ahora para este año 2021 nos encontramos en mejor situación y con mayor holgura, pero no se asoma a los buenos tiempos previos a la pandemia.

Lo que si hemos cuidado bastante es que nuestros márgenes de ganancia por cada plato vendido cuenten con un 80% a 100% de utilidad, solo así se pueden cubrir todos los demás costos.

**Pregunta 7: ¿en algún momento pensaron en dejar el local y cerrar definitivamente las actividades operativas del restaurante para dedicarse a otras actividades económicas?**

**Respuesta:**

En un momento dado mi esposa dijo que si esto sigue así, se tendría que devolver el local a la dueña y liquidar toda la inversión que se tiene en el restaurante, felizmente se habilitó el funcionamiento en de locales con un aforo inicial del 50%, para el mes de agosto, pero para el mes de septiembre se redujo al 30%. Solo así mantuvimos la tenencia del local, porque yo decía “esto tiene que pasar en algún momento”, aunque fue muy sacrificado y nos obligó a muchas privaciones familiares.

**Pregunta 8: ¿En la fecha en que se reapertura el restaurante con un aforo del 30% conocían en qué nivel no fracasarían o por lo menos recuperarían todos sus costos?**

**Respuesta:**

Bueno, no tanto así, lo que si les puedo decir es que aun con un 30% de aforo del restaurante tenía como y conque hacer frente a esta crisis y que con nuestro trabajo podríamos levantarlo



nuevamente, el esfuerzo valió la pena, y lo que si tomo de vuestro consejo es que debemos tener mejorar y tener registros de todo lo que pasa, para saber realmente cuanto es lo gastamos, pues hay cosas que se nos escapan.

Muchas gracias señor gerente por su tiempo y su valiosa información....

#### **4.8. Logro de los Objetivos planteados: General y Específicos**

##### **4.8.1. Objetivo General**

**Determinar el nivel del punto de equilibrio del servicio de restaurante que permita cubrir los costos de operación y genera ganancias, para el restaurante El Gaucho, en un aforo del 30% de su capacidad instalada - periodo 2020.**

A través de la diversa información primaria que se ha procesado sobre la gestión del servicio del restaurante El Gaucho, se ha podido establecer que el nivel del punto de equilibrio que esta empresa alcanzó con la diversidad de sus servicios es de 10,301 unidades de servicio de carnes y bebidas, y que el nivel de ganancia bruto que ha logrado esta empresa por un espacio de 8 meses, bajo la restricción impuesta por la pandemia del COVID en un aforo del 30%, ha sido de S/.**128,768.44.**, lo cual se puede visualizar en la Tabla 21 y la figura 1, respectivamente.

##### **4.8.2. Objetivo Específico 1**

**Determinar el nivel del punto de equilibrio del servicio de restaurante donde se cubran los costos de operación del restaurante El Gaucho, en un aforo del 30% de su capacidad instalada - periodo 2020**

Con la información primaria que se ha procesado, sobre la gestión del servicio del restaurante El Gaucho, se ha establecido y determinado que el nivel del punto de equilibrio multiproductos que esta empresa alcanzó con la diversidad de sus dos servicios fue de **15,080** unidades de servicio de carnes y bebidas, para llegar a este resultado previamente se determinaron tres aspectos sustantivos que son: 1) el ingreso unitario ponderado que fue de **S/.**



**13.22**, 2) el costo variable unitario que fue de **S/. 5.33**, y 3) el margen de contribución unitario que fue de **S/. 7.89**., todos estos aspectos fueron además procesados con el factor de “participación” por cada unidad de servicio de plato de carnes y bebidas, con lo cual se ha podido establecer el nivel de ponderación que permitió la definición del análisis de la relación del costo, volumen, beneficio, y se ha establecido que la empresa si logró dicho nivel en un periodo de 8 meses durante el año 2020, y que así mismo sobrepasó sus expectativas, generándole ganancias.

#### **4.8.3. Objetivo Específico 2**

**Establecer el nivel del punto de equilibrio del servicio de restaurante con el cual se genere las ganancias para el restaurante El Gaucho, en un aforo del 30% de su capacidad instalada - periodo 2020**

Con la información primaria que se ha procesado, sobre la gestión del servicio del restaurante El Gaucho, se estableció y determinó que esta empresa obtuvo ganancias brutas durante un periodo de 8 meses durante el año 2020 en un aforo autorizado de 30% , y que esta afirmación se basa en que se ha podido establecer tres datos importantes y básicos que son: 1) los ingresos del periodo 2020 que fue de **S/. 401,135.20**; 2) el costo variable total incurrido en el periodo y que fue de **S/. 147,097.00**, y 3) el costo fijo total incurrido en el periodo y que fue de **S/. 118,981.32**. Todos estos datos procesados adecuadamente ha permitido determinar que la empresa alcanzó un nivel de ganancias brutas (utilidad antes de interese e impuestos) de **S/. 135,056.88**, lo cual le ha resultado muy satisfactorio y beneficio, pues con esa base para el presente año ha ingresado con una mejor fortaleza económica y financiera.



## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

### 5.1. Descripción de los Hallazgos más significativos

Entre los hallazgos más significativos que hemos determinado consideramos los siguientes:

- a) La empresa restaurante El Gaucho, es una empresa individual que durante el periodo 2020 se vio afectada por las medidas de emergencia sanitaria impuesta por el gobierno a consecuencia del COVID, lo cual le obligó a que paralice sus actividades operativas algo más de 04 meses, situación que la ubicó para su reinicio de sus actividades que ocurrió en el mes de agosto este se encuentre en un estado de semi informalidad.
- b) La empresa restaurante El Gaucho, está dedicada a la oferta de carnes y bebidas orientadas dentro del sabor de la gastronomía Argentina, la misma que además ofrecía regularmente los días jueves, viernes y sábado “peña” en vivo, pero por la pandemia se suspendió este plus del servicio, lo que además ha motivado que para su reapertura la carta del menú pre COVID se redujo en la cantidad del número de oferta de platos y bebidas, ello para evitar contratar más personal en la cocina.
- c) La empresa restaurante El Gaucho, no cuenta con una estructura organizada de información de datos de costos, y como tal carece de este medio que le permita ejercer un preciso control sobre la producción de sus platos, por lo tanto los márgenes de utilidad por cada plato estiman que es un 80% a 100%, pero en realidad el promedio solo alcanza a un 55%..
- d) El desarrollo operativo post COVID, determina que el comportamiento mensual operativo / ingresos que ha tenido la empresa de servicios El Gaucho, esta muestra dos situaciones, de enero a marzo tuvo un nivel de operaciones de





superávit, es decir mayor al punto de equilibrio mensual, mientras que de agosto a Diciembre, (periodo COVID), se observa que su inicio en agosto fue deficitario, recuperándose paulatina y sostenidamente hasta diciembre.

- e) La información relativa a la provisión anual por concepto de depreciación de los activos fijos no es real, pues se ha determinado que la base de cálculo del 4% es insuficiente para llegar a formar un fondo de salvamiento y reposición de bienes, por lo tanto le corresponde provisionar como mínimo un 12%, en consecuencia considerando la data del libro de Inventarios y Balances, por los bienes que ya tienen 5 años en servicios y otros de 7 años, se tendría que provisionar un monto de S/. 28,670.71, que es el faltante que le falta para cumplir con el objetivo.

## 5.2. Limitaciones de la investigación

En nuestra investigación, hemos tenido acceso a toda la información real que se encontraba en poder de la administración del restaurante El Gaucho, la misma que estuvo muy limitada a la existencia de registros no contables formales de las diferentes ocurrencias o hechos económicos financieros que acontecieron durante los 8 meses de gestión en el periodo 2020, los mismos que coincidieron con la emergencia sanitaria por causa del COVID.

## 5.3. Comparación crítica con la literatura existente

Sobre este aspecto con relación a los trabajos de investigación que hemos considerado, por ser afines a nuestro tema de investigación, determinamos de manera comparativa lo siguiente:

**Con relación a la tesis internacional intitulada:** Costos Estándar Con Un Enfoque Gerencial Para El Control de las Incidencias de los Costos y la Maximización de los Negocios De Comida Rápida En La Ciudad De Medellín, Año 2019.

El presente proyecto comprende la evaluación y análisis de la importancia que tiene la información de costos y su relación con la capacidad operativa que tienen para fijar precios y determinar la ganancia deseada. Presenta una descripción de cómo los costos proceso tiene



un conjunto de actividades, las cuales deben de reflejar el enfoque de los costos estándar. Habiendo demostrado que los costos estándar gerenciales tienen efecto sobre el control y la maximización de los recursos en las actividades operativas de los centros de negocios de comida rápida.

Con respecto a nuestra investigación, concilia que los costos gerenciales prestan un efectivo control sobre los recursos aplicados en las actividades operativas de los restaurantes de comida rápida; y los costos estándar gerenciales sirven para aplicar políticas de maximización de los recursos aplicados y definir los márgenes de utilidad deseados por los inversionistas.

**Con relación a la tesis nacional intitulada: “PLANEACIÓN DE LAS VENTAS Y RENTABILIDAD SOBRE LA BASE DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA QUINTA RECREO OCHO DE MAYO, PERIODO 2017”,**

El desarrollo de esta investigación se orienta a probar la utilidad y beneficios implícitos del uso de los costos, lo permite a los usuarios ejercer una adecuada planeación de las ventas y prospección sobre la rentabilidad, basándose en el uso de la data de costos, con ello determinar los niveles máximos de ventas del servicio de restaurante y los rendimientos financieros que puede brindar. Su propósito ha sido el de aplicar la data de los costos para realizar una adecuada planeación de las ventas y estimar los rendimientos financieros de la Quinta Recreo Ocho De Mayo Periodo 2017,

Finalmente podemos decir que con lo desarrollado en este trabajo de investigación coincidimos en que los costos son una herramienta de gestión que permite ejercer una adecuada planeación de las ventas y con base a ello se puede estimar los rendimientos financieros que la empresa de servicios Quinta Recreo Ocho De Mayo Periodo 2017.

**Con relación a la tesis local intitulada: “La Aplicación Del Costo De Producción y su Efecto en la Determinación de la Capacidad Operativa de su Capital de Trabajo y la**



**Determinación Del Margen De Utilidad De La Cerámica Utilitaria y Decorativa en el Distrito de Santiago - Cusco Perú Año 2016**”, presentado por la Bachiller Neka Ramos Fernández para optar al Título Profesional de Contador Público.

El presente trabajo de investigación se orienta a examinar los beneficios de la aplicación del costo de producción y su efecto sobre el capital de trabajo y la determinación del margen de utilidad en la fabricación de la cerámica utilitaria y decorativa en el distrito de Santiago, específicamente de la empresa Ruiz Caro - Cusco Perú año 2016”, presenta el propósito de establecer que los costos de producción y la relación que tiene con maximizar el uso del capital de trabajo en las actividades productivas, y consiguientemente en la determinación del margen de utilidad de la cerámica del distrito de Santiago en el año 2016.

De esta manera revela la investigadora que la información de los costos contribuye a conocer el uso del capital de trabajo en la producción y también a mejorar la utilidad. El método que se utilizó es el enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo, con diseño no experimental de corte transversal, cuya población está constituida por (7) productores de cerámica del distrito de Santiago, las técnicas para recolectar los datos fueron la encuesta y la revisión bibliográfica.

El enfoque que se plantea en esta investigación concilia con el nuestro, en la medida que concluyen que solo con el uso de la técnica y la tecnología de los costos de producción, se evitara que los productores determinen sus costos empíricamente y conozcan con certeza su margen de utilidad.

#### **5.4. Implicancias de estudio**

La investigación propone una metodología de trabajo y de tratamiento de la herramienta de análisis de la relación “costo – volumen – beneficio” que es el Punto de Equilibrio, el cual aplicado a operaciones de servicio y específicamente de restaurante, permitirá que sea aplicable en este segmento de actividades económicas y brindar los beneficios del caso para el análisis y toma de decisiones.



## CONCLUSIONES

1. Se ha llegado a determinar y establecer, con base a la información primaria obtenida de la empresa Restaurante El Gaucho, que sus operaciones de venta del servicio de carnes al estilo culinario argentino y venta de bebidas, ocurridas durante la gestión comercial que llevó a cabo por 08 meses bajo los apremios de la emergencia de la pandemia sanitaria y en un contexto de un aforo restringido del 30%, durante el periodo 2020, alcanzó un nivel alto de unidades de servicio, definido por la técnica del punto de equilibrio de multiproductos, optando por disminuir la oferta de su carta de menú pre COVID y reducir su capacidad operativa, que está compuesto por platos a la carta de carnes y bebidas, con esta diversidad de servicios se determinó que el punto de equilibrio multiproductos se ubica en el nivel de volumen de **15,079.64** unidades de venta de carnes y bebidas, nivel donde la empresa no ganó tampoco perdió, y que por encima de este nivel de operaciones logró una ganancia bruta de **S/.135,056.88**, lo cual se puede visualizar en la Tabla 27 y la figura 1, respectivamente.
2. Se logrado determinar y calcular, con base a la información primaria procesada del restaurante El Gaucho, que el nivel del punto de equilibrio multiproductos que alcanzó con la diversidad de sus servicios fue de 15,079.64 unidades de servicio (diversidad de carnes y bebidas), y para llegar a este resultado previamente se determinaron tres aspectos sustantivos que son: 1) el ingreso unitario ponderado que fue de **S/. 13.22**, calculado en las Tablas 17, 18, 19, 20 ) el costo variable unitario que fue de **S/. 5.33**, calculado en las Tablas 13, 14, 15, 18, y 19; y 3) el margen de contribución unitario que fue de **S/. 7.89**. calculado en las Tablas 13, 14, 15, 18 y 19, y que el costo fijo total de la empresa se encuentra en el nivel de S/.



118,981.32, lo que se ubica en el contexto de todos aquellos costos que no guardan relación con el servicio de carnes y bebidas.

3. Se ha logrado determinar, con base a la información primaria del restaurante El Gaucho, que obtuvo ganancias brutas durante la gestión del periodo 2020 por espacio de 8 meses, y que esta afirmación se basa en que se ha podido establecer tres datos importantes y básicos que son: 1) los ingresos del periodo 2020 fueron de S/. **401,135.20**; 2) el costo variable total incurrido en el periodo fue de S/. **147,097.00**, y 3) el costo fijo total incurrido en el periodo y que fue de S/. **118,981.32**. Todos estos datos procesados adecuadamente ha permitido calcular que la empresa alcanzó un nivel de ganancias brutas (utilidad antes de interese e impuestos) **de S/. 135,056.88**, lo cual ha resultado satisfactorio y beneficioso, pues con esa base para el presente año ha ingresado con una mejor fortaleza económica y financiera; sin embargo, la empresa aun no maneja apropiadamente sus costos fijos, en la medida que son considerablemente elevados. Tabla 29



## RECOMENDACIONES

1. Que los propietarios de la empresa Restaurante El Gaucho, reconozcan que tienen un nombre y posicionamiento en el mercado de carnes, cuya oferta es la venta de carnes al estilo culinario argentino, venta de bebidas más el plus del show musical, para lo cual deban organizar y estructurar sus actividades operativas y financieras, de esta manera sistematizar e independizar la información financiera y la de costos, que revela el movimiento de sus procesos del giro del negocio, de esta manera contar con una estructura de base de datos que les permita conocer lo que cuesta producir los platos y bebidas, y establecer el margen de ganancia deseado.
2. Los propietarios de la empresa el restaurante El Gaucho, mejores sus rendimientos de ganancias a través de la maximización del uso de sus recursos, para ello deberán de analizar y evaluar cada componente del costo fijo, con ello podrán identificar todos aquellos aspectos que no están siendo manejados eficientemente, ello les permitirá incrementar su valor marginal de cada plato y bebida, siendo que además les podrá brindar la oportunidad de ofrecer “combos” a sus clientes
3. Los propietarios de la empresa el restaurante El Gaucho, mejores sus rendimientos de ganancias a través de la maximización del uso de sus recursos, para ello deberán de analizar y evaluar cada componente del costo fijo, con ello podrán identificar todos aquellos aspectos que no están siendo manejados eficientemente, ello les permitirá incrementar su valor marginal de cada plato y bebida, siendo que además les podrá brindar la oportunidad de ofrecer “combos” a sus clientes.



## Referencia Bibliográfica

Bernal, C. A. (2016). *Metodología de la Inverstigación para Administración y Economía*.

Bogota: Prentice Hall.

Bertolotto, V. V. Costos estándar con un enfoque gerencial para el control de las incidencias de los costos y la maximización de los negocios de comida rápida en la ciudad de Medellín, año 2019 . *Tesis* . Universidad Catolica de Colombia, Medellin.

Cornejo Cala, D., & Flores 2018, M. D. Determinación De Los Costos de Producción y su Influencia en el Nivel De La Rentabilidad de las Pequeñas Industrias de Metal Mecánica del Distrito de Wánchaq – 2014 2016. *Tesis*. Universida Andian del Cusco, Cusco Peru.

Corvetto, A. (30 de Septiembre de 2020). *Las Normas Laborales durante el Estado de Emergencia*. Obtenido de Universidad de Lima:

<https://www.ulima.edu.pe/en/node/18665>

Don R. Hansen - Marayne M. Mowen. (2016). *Administración de Costos Cpontabilidad y Control*. Mexico D F: Thomson.

DS011/2019MINCETUR. (2019). *l Reglamento para la categorización y calificación turística de restaurantes*. Lima: Diario Oficial El Peruano.

Hornngren / Foster. (2016). *Contabilidad de Costos un enfoque gerencial*. Mexico DF: Mac Graw Hill.

Jürgen, W. (2020). *La pandemia del COVID-19 y su efecto en las tendencias de los Mercados Laborales*. Chile:

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45759/S2000387\\_es.pdf?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45759/S2000387_es.pdf?sequence=1).

LGRayburn. (2010). *Contabilidad de Costos*. Madrid: CENTRUM.

Mamani Ccoa, R. O., & Frenola Beltran2018, L. B. Planeación de las Ventas y Rentabilidad



- sobre la base de los Costos de Producción de la Quinta Recreo Ocho de Mayo, Periodo 2017. *Tesis*. Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa - Perú.
- Ojeda Chacon, F. N., & Quispetupa Condori2018, M. Identificación de costos hundidos y sus efectos provocados por la Utilización Parcial de la Capacidad Instalada de las pollerías del distrito de San Jerónimo Pollería Las Delicias - periodo. *Tesis*. Universidad Andina del Cusco, Cusco Peru.
- Paricoto Callco, C., & Rojas Anaya2018, H. Universidad Determinación de los costos de producción y transporte influyen en el nivel de rentabilidad de las industrias de Metal mecánica en el Distrito de Juliaca. *Tesis*. Universidad Andina Néstor Cáceres de Juliaca, Juliaca - Puno.
- Ramos Fernandez2018, N. La aplicación del costo de producción y su efecto en la determinación de la capacidad operativa de su capital de trabajo y la determinación del margen de utilidad de la cerámica utilitaria y Decorativa en el Distrito de Santiago Cusco Peru Año 2016. *Tesis*. Universidad Tecnológica de los Andes i, Cusco Peru.
- Rayburn, L. G. (2017). *Contabilidad de Costos* . Madrid: Centrum.
- S. POLIMENI, R., J. FABOZZI, F., & H. ADELBERG, A. (2005). *CONTABILIDAD DE COSTOS*. BOGOTA: McGRAW-HILL.
- T. Barfiel Jesse, A. Raiborn Cecily, R. Kinney Michael. (2014). *Contabilidad de Costos* . MADRID : BCM CENTRUN.
- Vargas Enciso, C. Universidad San Andrés de la Paz, Bolivia, Los Costos Operativos Por Ordenes De Las Operaciones Logísticas De La Empresa De Delivery Prologtran Sa. Períodos 2018 -2019. *Tesis*. Universidad San Andrés de La Paz, La Paz, Bolivia.
- Vargas Valconcillos, V., & Vargas Betolotto2018, L. Costos Estándar con un Enfoque Gerencial para el Control de las Incidencias de los Costos y la Maximización de los





Negocios de Comida Rápida en la Ciudad de Medellín, año 2019 Violeta Vargas

Valconcillos y Lu. *Tesis*. Universidad Catolica de Colombia, Medellin - Colombia.



## APÉNDICES



## Matriz de Consistencia

Título	PUNTO DE EQUILIBRIO Y LA UTILIDAD EN EL RESTAURANTE DE CARNES EL GAUCHO EN UN AFORO DEL 30% - WANCHAQ - PERIODO 2020				
Problema General	¿Cuál es el punto de equilibrio y la utilidad del restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% - periodo 2020?				
Objetivo General	Determinar el punto de equilibrio y establecer la utilidad del restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% - periodo 2020.				
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Variables	Indicadores	Técnicas	
¿Cuál es el punto de equilibrio del restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% - periodo 2020?	Determinar el punto de equilibrio del restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% - periodo 2020.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>X<sub>1</sub> Punto de equilibrio</b></li></ul>	Ingresos Unitario Costo Fijo Costo Variable	Análisis documental Encuesta	
¿Cuál es el la utilidad del restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% - periodo 2020?	Establecer la utilidad del restaurante de carnes El Gaucho en un aforo del 30% - periodo 2020.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>X<sub>2</sub> Utilidad</b></li></ul>	Unitario Costos de mantenimiento Costos de reparación Costos de soporte Costo del servicio Margen de Contribución	Observación Cálculos financieros matemáticos	



Matriz de Instrumentos de Recolección de Datos

• VARIABLE 1: *Punto de Equilibrio*

Dimensión	Indicadores	Preguntas	Criterio De Evaluación	
Margen de contribución	Ingresos Unitario Costo Fijo total Costo Variable Unitario	<p>1. Pregunta 1: ¿en qué medida las medidas dictadas por el gobierno respecto al cierre de locales públicos durante el periodo 2020 comprometió la estabilidad económica y financiera de su empresa?</p> <p>2. Pregunta 2: ¿Tales medidas sanitarias las han acatado rigurosamente mientras ha durado el tiempo de las restricciones y prohibiciones?</p> <p>3. Pregunta 3: ¿podría precisar si durante la época de la pandemia tuvieron algún crédito bancario en curso, hubo gracias en los pagos de los servicios, etc?</p>	Análisis Comparación Evaluación Comprobación	Hoja de Análisis Documental Guía de encuesta Hoja de levantamiento de datos Hoja Excel



- 
4. Pregunta 4: ¿qué medidas, de orden operativo, financiero y tributario tuvieron que tomar a consecuencia de la emergencia sanitaria forzada?
  5. Pregunta 5: ¿Se ha llegado a evaluar y determinar el perjuicio operativo, financiero y económico que ha significado la paralización de las actividades del restaurante durante la pandemia?
  6. Pregunta 6: ¿En la fecha en que se reapertura el restaurante con un aforo del 30% conocían en qué nivel no fracasarían o por lo menos recuperarían todos sus costos?
  7. Pregunta 9: ¿Conoce cuantos platos debe vender al día para tener cubierto sus costos generales?
  8. Pregunta 10: ¿Conoce cuantas bebidas debe vender al día para tener cubierto sus costos generales?
-



---

9. Pregunta 11: ¿Sabe que es la herramienta del punto de equilibrio y lo que representa para la gestión de su negocio?

VARIABLE 2: Utilidad

Dimensión	Indicadores	Preguntas	Criterio De Evaluación	
<b>Utilidad operativa</b>	Costo fijo	10. Pregunta 7: ¿Cuáles considera que han sido los mayores perjuicios que han percibido y sufrido por la medida del cierre forzoso del local de la organización por efectos de la pandemia?	Análisis	Hoja de Análisis
	Costo variable		Comparación	Documental
<b>Utilidad bruta</b>	Ingresos	11. Pregunta 8: ¿en algún momento pensaron en dejar el local y cerrar definitivamente las actividades operativas del restaurante para dedicarse a otras actividades económicas?	Evaluación	Guía de encuesta
			Comprobación	Hoja de levantamiento de datos
				Hoja Excel



## Cuestionario

- **Pregunta 1: ¿en qué medida las medidas dictadas por el gobierno respecto al cierre de locales públicos durante el periodo 2020 comprometió la estabilidad económica y financiera de su empresa?**
- **Pregunta 2: ¿Tales medidas sanitarias las han acatado rigurosamente mientras ha durado el tiempo de las restricciones y prohibiciones?**
- **Pregunta 3: ¿Cuáles considera que han sido los mayores perjuicios que han percibido y sufrido por la medida del cierre forzoso del local de la organización por efectos de la pandemia?**
- **Pregunta 4: ¿podría precisar si durante la época de la pandemia tuvieron algún crédito bancario en curso, hubo gracias en los pagos de los servicios, etc?**
- **Pregunta 5: ¿qué medidas, de orden operativo, financiero y tributario tuvieron que tomar a consecuencia de la emergencia sanitaria forzosa?**
- **Pregunta 6: ¿Se ha llegado a evaluar y determinar el perjuicio operativo, financiero y económico que ha significado la paralización de las actividades del restaurante durante la pandemia?**
- **Pregunta 7: ¿en algún momento pensaron en dejar el local y cerrar definitivamente las actividades operativas del restaurante para dedicarse a otras actividades económicas?**
- **Pregunta 8: ¿En la fecha en que se reabierta el restaurante con un aforo del 30% conocían en qué nivel no fracasarían o por lo menos recuperarían todos sus costos?**
- **Pregunta 9: ¿Conoce cuantos platos debe vender al día para tener cubierto sus costos generales?**



- **Pregunta 10: ¿Conoce cuantas bebidas debe vender al día para tener cubierto sus costos generales?**
- **Pregunta 11: ¿Sabe que es la herramienta del punto de equilibrio y lo que representa para la gestión de su negocio?**





Anexo1: Carta del Restaurant de Carnes El Gaucho

<b>CARNES Y PARRILLAS EL GAUCHO</b>	
<b>ASADO GAUCHO</b>	<b>S/. 40.00</b>
Bife de res, cordero, cerdo, chorizo,	
<b>ASADO DE CORDERO</b>	<b>S/. 17.00</b>
Cordero, papas andinas, ensalada	
<b>ASADO DE CORDERO</b>	<b>S/. 22.00</b>
Cordero, chorizo, papas andinas y ensalada	
<b>LOMITO A LA PLANCHA</b>	<b>S/. 23.00</b>
Lomo, papas andinas y ensalada	
<b>CHULETA DE CERDO</b>	<b>S/. 16.00</b>
Chuleta de cerdo, papas andinas y ensalada	
<b>CHULETA DE CERDO</b>	<b>S/. 20.00</b>
Chuleta de cerdo, chorizo, papas andinas y ensalada	
<b>COSTILLITAS DE CERDO</b>	<b>S/. 17.00</b>
Costillas, papas andinas y ensalada	
<b>PANCETA DE CERDO</b>	<b>S/. 17.00</b>
Panceta, papas andinas y ensalada	
<b>POLLO A LA PARRILLA</b>	<b>S/. 15.00</b>
Pierna de pollo, papas andinas y ensalada	
<b>PECHUGA A LA PLANCHA</b>	<b>S/. 17.00</b>
Pechuga, papas andinas y ensalada	
<b>BROCHETA DE POLLO</b>	<b>S/. 12.00</b>
Trozos de pollo, papas andinas, pimenton y ensalada	
<b>MOLLEJITAS PICANTES</b>	<b>S/. 12.00</b>
Mollejitas, papas andinas y ensalada	

**SÁBADOS Y DOMINGOS PLATOS ESPECIALES.**



### BEBIDAS

<b>GASEOSA PERSONAL</b>		<b>S/. 2.50</b>
<b>CHICHA MORADA VASO</b>		<b>S/. 2.00</b>
<b>CHICHA MORADA JARRA</b>		<b>S/. 8.00</b>
<b>LIMONADA JARRA</b>		<b>S/. 8.00</b>
<b>CERVEZA CUSQUEÑA 620</b>		<b>S/. 7.00</b>
<b>CERVEZA CUSQUEÑA 330</b>		<b>S/. 4.00</b>
<b>CERVEZA CUSQUEÑA MALTA 330</b>		<b>S/. 5.00</b>
	<b>VASO / JARRA / BOTEL.</b>	
<b>SANGRIA</b>		<b>S/. 20.00</b>
<b>PISCO SOUR</b>	<b>S/. 4.00</b>	
<b>CHILCANO</b>	<b>S/. 7.00</b>	
<b>MOJITO</b>	<b>S/. 10.00</b>	
<b>CUBA LIBRE</b>	<b>S/. 7.00</b>	
<b>WISKY RED</b>	<b>S/. 15.00</b>	<b>S/. 100.00</b>
<b>WISKY BLACK</b>	<b>S/. 20.00</b>	<b>S/. 200.00</b>
<b>FLOR DE CAÑA</b>	<b>S/. 35.00</b>	<b>S/. 90.00</b>
<b>APLETON</b>	<b>S/. 30.00</b>	<b>S/. 75.00</b>
<b>PISCO QUEIROLO</b>	<b>S/. 30.00</b>	<b>S/. 75.00</b>
<b>PISCO ACUCAJE</b>	<b>S/. 30.00</b>	<b>S/. 75.00</b>

### VINOS

**CASILLERO DEL DIABLO**  
**FRONTERA**  
**TRAPICHE**  
**ROSE TACAMA**





**Anexo 2: Hoja de Cálculo y Distribución del Costo Variable**

Servicio de Carnes	Determinación del Costo Variable				Costo Variable
	Fuente (Tabla)	Monto Anual	Factor de Distribución	Imputación de costos	
Asado Gaucho				<b>16.6700</b>	
• Insumos directos	<b>7 A</b>	<b>10,273.60</b>	<b>0.000105</b>	<b>1.0787</b>	<b>10,273.60</b>
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000075</b>	<b>0.1440</b>	<b>1,920.00</b>
• Otros suministros	<b>9</b>			<b>17.8927</b>	
• Costo Variable					
Asado de cordero				<b>6.0600</b>	
• Insumos directos	<b>7 A</b>	<b>10,273.60</b>	<b>0.000101</b>	<b>1.0376</b>	<b>10,273.60</b>
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000001</b>	<b>0.0019</b>	<b>1,920.00</b>
• Otros suministros	<b>9</b>			<b>7.0996</b>	
• Costo Variable					
Asado de cordero Extra					
• Insumos directos	<b>7 A</b>			<b>7.4600</b>	
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>10,273.60</b>	<b>0.000068</b>	<b>0.6986</b>	<b>10,273.60</b>
• Otros suministros	<b>9</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000017</b>	<b>0.0326</b>	<b>1,920.00</b>
• Costo Variable				<b>8.1912</b>	
Lomito a la plancha					
• Insumos directos	<b>7 A</b>			<b>7.7600</b>	
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>10,273.60</b>	<b>0.000121</b>	<b>1.2431</b>	<b>10,273.60</b>
• Otros suministros	<b>9</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000054</b>	<b>0.1037</b>	<b>1,920.00</b>
• Costo Variable				<b>9.1068</b>	



---

Chuleta de cerdo

• Insumos directos	<b>7 A</b>			<b>4.4500</b>	
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>10,273.60</b>	<b>0.000163</b>	<b>1.6746</b>	<b>10,273.60</b>
• Otros suministros	<b>9</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000089</b>	<b>0.1709</b>	<b>1,920.00</b>
• Costo Variable				<b>6.2955</b>	

Costillitas de cerdo

• Insumos directos	<b>7 A</b>			<b>3.8500</b>	
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>10,273.60</b>	<b>0.000179</b>	<b>1.8390</b>	<b>10,273.60</b>
• Otros suministros	<b>9</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000089</b>	<b>0.1709</b>	<b>1,920.00</b>
• Costo Variable				<b>5.8599</b>	

Panceta de cerdo

• Insumos directos	<b>7 A</b>			<b>3.8100</b>	
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>10,273.60</b>	<b>0.000176</b>	<b>1.8082</b>	<b>10,273.60</b>
• Otros suministros	<b>9</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000079</b>	<b>0.1517</b>	<b>1,920.00</b>
• Costo Variable				<b>5.7698</b>	

Pollo a la parrilla

• Insumos directos	<b>7 A</b>			<b>2.5500</b>	
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>10,273.60</b>	<b>0.000071</b>	<b>0.7294</b>	<b>10,273.60</b>
• Otros suministros	<b>9</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000015</b>	<b>0.0288</b>	<b>1,920.00</b>
• Costo Variable				<b>3.3082</b>	

Pechuga a la plancha

• Insumos directos	<b>7 A</b>			<b>4.2500</b>	
• Insumos indirectos	<b>7 B</b>	<b>7,705.20</b>	<b>0.000093</b>	<b>0.7166</b>	<b>7,705.20</b>
• Otros suministros	<b>9</b>	<b>1,920.00</b>	<b>0.000071</b>	<b>0.1363</b>	<b>1,920.00</b>

---



---

• Costo Variable

**5.1029**

**5.10**

---



**Anexo 3: Hoja de Cálculo y Distribución del Costo Variable**

Servicio de Bebidas	Determinación del Costo Variable			Costo	
	Fuente	Monto	Factor de	Imputación	Variable
	(Tabla)	Anual	Distribución	de costos	
<b>Gaseosa Personal</b>					
• Insumos directos	8			1.2000	
• Otros suministros		1,920.00	0.000151	0.2899	
• Costo Variable				1.4899	1.50
<b>Gaseosa x 2 lts</b>					5.40
• Insumos directos	8			5.1250	
• Otros suministros		1,920.00	0.000151	0.2899	
• Costo Variable				5.4149	5.40
<b>Chicha Morada Vaso</b>					
• Insumos directos	8			0.6800	
• Otros suministros		1,920.00	0.000151	0.2899	
• Costo Variable				0.9699	1.00
<b>Chicha Morada Jarra</b>					
• Insumos directos	8			2.7400	
• Otros suministros		1,920.00	0.000151	0.2899	
• Costo Variable				3.0299	3.00
<b>Cerveza</b>					
• Insumos directos	8			4.7500	
• Otros suministros		1,920.00	0.000251	0.4819	
• Costo Variable				5.2319	6.10



---

Vino

• Insumos directos	8		<b>0.7200</b>	
• Otros suministros		<b>1,920.00</b>	<b>0.000251</b>	<b>0.4819</b>
• Costo Variable			<b>1.2019</b>	<b>1.20</b>

Pisco

• Insumos directos	8		<b>1.5200</b>	
• Otros suministros		<b>1,920.00</b>	<b>0.000251</b>	<b>0.4819</b>
• Costo Variable			<b>2.0019</b>	<b>2.00</b>

---



### Anexo 4: Validación de Instrumento

#### I. INFORMACIÓN GENERAL

NOMBRE Y APELLIDO	MIG. TRESIERRA PANTIGOZO ABEL			
CARGO DONDE LABORA	DOCENTE UNIVERSITARIO			
TITULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	PUNTO DE EQUILIBRIO Y LA UTILIDAD EN EL RESTAURANTE DE CARNES EL GAUCHO EN UN AFORO DEL 30% - WACHAQ - PERIODO 2020			
NOMBRE DE LOS DOCUMENTOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>MATRIZ DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS</li> <li>MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES</li> <li>CUESTIONARIO</li> </ul>			
N°	ÍTEMIS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	¿en qué medida las medidas dictadas por el gobierno respecto al cierre de locales públicos durante el periodo 2020 comprometió la estabilidad económica y financiera de su empresa?	X		
2	¿Tales medidas sanitarias las han acatado rigurosamente mientras ha durado el tiempo de las restricciones y prohibiciones?	X		
3	¿Cuáles considera que han sido los mayores perjuicios que han percibido y sufrido por la medida del cierre forzoso del local de la organización por efectos de la pandemia?	X		
4	¿podría precisar si durante la época de la pandemia tuvieron algún crédito bancario en curso, hubo gracias en los pagos de los servicios, etc?	X		
5	¿qué medidas, de orden operativo, financiero y tributario tuvieron que tomar a consecuencia de la emergencia sanitaria forzosa?	X		
6	¿Se ha llegado a evaluar y determinar el perjuicio operativo, financiero y económico que ha significado la paralización de las actividades del restaurante durante la pandemia?	X		
7	¿en algún momento pensaron en dejar el local y cerrar definitivamente las actividades operativas del restaurante para dedicarse a otras actividades económicas?	X		
8	¿En la fecha en que se reabertura el restaurante con un aforo del 30% conocían en qué nivel no fracasarían o por lo menos recuperarían todos sus costos?	X		
9	¿Conoce cuantos platos debe vender al día para tener cubierto sus costos generales?	X		
10	¿Conoce cuantas bebidas debe vender al día para tener cubierto sus costos generales?	X		
11	¿Sabe que es la herramienta del punto de equilibrio y lo que representa para la gestión de su negocio?	X		

#### II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Se validan los instrumentos que han sido puestos a la vista, los cuales se ajustan a las exigencias de la tesis

#### III. APRECIACIÓN FINAL

Se puede aplicar

Se debe reformular  
parcialmente

Se debe reformular  
completamente

MIG. TRESIERRA PANTIGOZO ABEL  
Docente