

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“Diseño de una gestión de costos para mejorar la calidad del servicio en Four Winners S.A.C. San Juan de Lurigancho 2022”

Trabajo de suficiencia profesional para optar al título profesional

de:

Contador Público

Autor:

Julio Marin Garcia Dalguerre

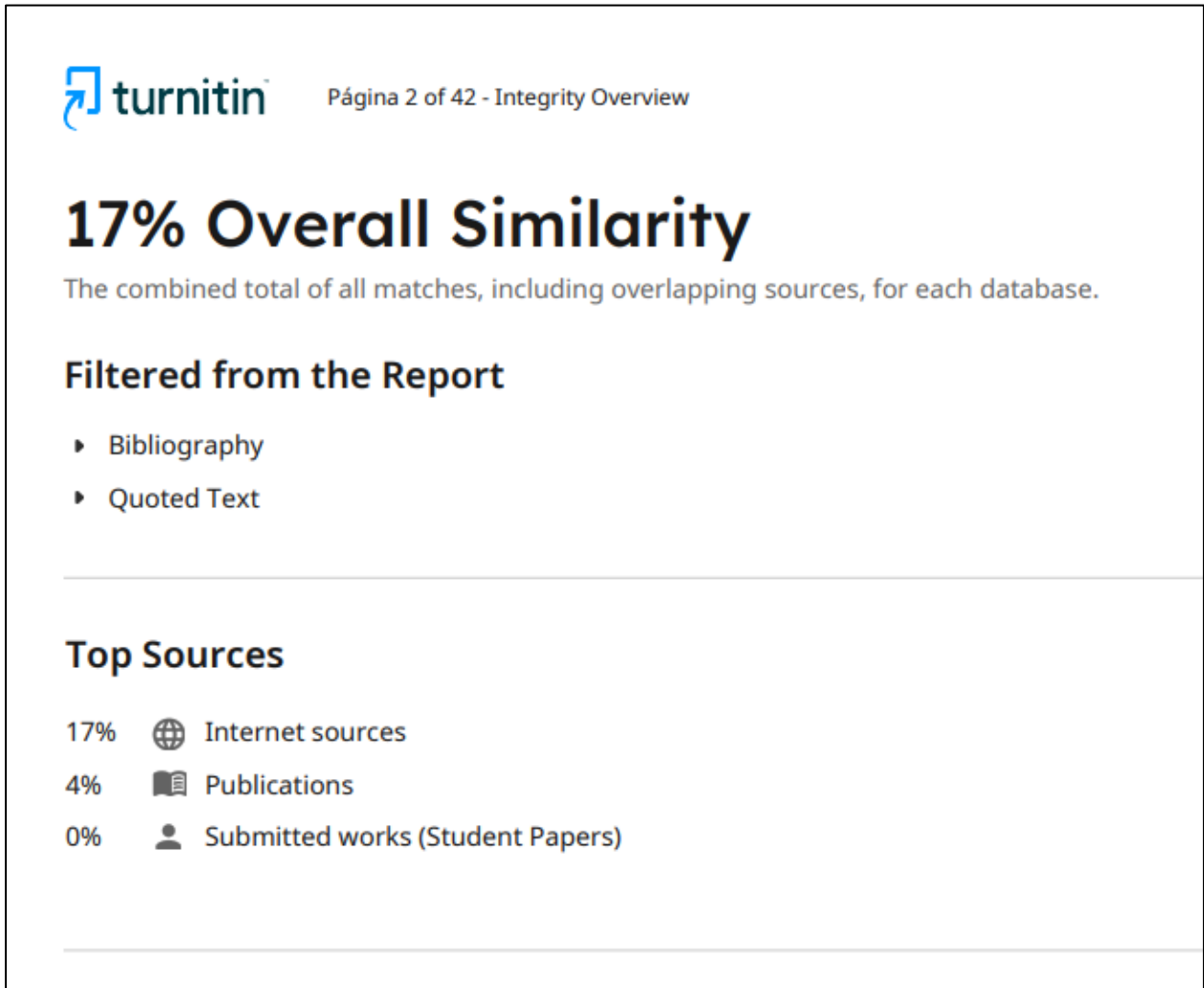
Asesor:

Mg. Dra. Julia Otilia Sagastegui Cruz

<https://orcid.org/0000-0002-8274-7479>

Lima - Perú

Informe de Similitud



turnitin[™] Página 2 of 42 - Integrity Overview




17% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text

Top Sources

17%		Internet sources
4%		Publications
0%		Submitted works (Student Papers)

DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado con todo mi corazón a mi padre y madre, ya que sin ellos no habría conseguido realizarlo. Y con la bendición de mi abuela en el firmamento, cada día a lo largo de mi existencia, me resguarda y me guía en la senda del bien. Por ello, ofrezco mi labor en agradecimiento por tu paciencia y amor de mis padres y de mi fallecida abuela que yace en el firmamento, los quiero mucho.

AGRADECIMIENTO

Valoro a Dios por haberme acompañado y orientado durante mi trayectoria profesional, así como mi familia que fueron la razón de mi tenacidad y mi resolución para alcanzar uno de mis sueños

Tabla de contenido

DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO.....	4
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS.....	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	16
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA.....	24
CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....	29
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	33
REFERENCIAS.....	36

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Clasificaciones de los productos</i>	<i>27</i>
<i>Tabla 2: Evolución de los datos.....</i>	<i>27</i>
<i>Tabla 3: Registros del movimiento</i>	<i>28</i>
<i>Tabla 4: Análisis de los productos de categoría 1.....</i>	<i>29</i>
<i>Tabla 5: Diferencia de precio</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 6: Análisis de los productos de categoría 2.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 7: Diferencia de precio</i>	<i>31</i>
<i>Tabla 8: Diferencia entre la categoría de precio 1 y categoría de precio 2</i>	<i>32</i>

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1: Estructura Organizacional</i>	12
<i>Figura 2: Sistema FODA</i>	15

RESUMEN EJECUTIVO

La sala de juego Four Winners, es una empresa que ofrecen servicio de entretenimientos, cortesías (bebidas y alimentos) y la gran posibilidad de poder ganar grandes premios en efectivo, lo que puede resultar interesante para ciertas personas. Sin embargo, es importante recordar que los juegos siempre debe ser una actividad creativa.

Para poder realizar algunas de sus funciones, se requería la implementación de un costeo en los servicios de la cortesía (bebida y alimentos) que brindaba la empresa a sus clientes. El problema de la empresa Four Winners radica en que no tiene el control de su abastecimiento y los precios de los tales productos que tenía en la empresa, por lo cual la administración era inadecuada.

Con la ejecución de este proyecto, implementaremos el sistema de costeo que implica calcular los gastos asociados con la provisión de estos servicios gratuitos a los clientes en la función servicio de cortesía (bebidas y alimentos) como, con el objetivo de implementar un procedimiento adecuada y también podamos tomar decisiones informada sobre como optimizar el servicio de cortesía y poder mejorar la rentabilidad en la empresa.

Para poder calcular el costo de un producto de servicio de cortesías (bebidas y alimentos) tenemos tener las sumas de los ingredientes y la mano de obra y dividir el costo de precio de venta del producto para poder tomar una buena decisión para la empresa.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la tragamonedas es un fenómeno de juego con consecuencias de múltiples aspectos, también es denominada como máquina tragaperras que son aparatos de juegos de azar que han progresado desde sencillos dispositivos mecánicos hasta avanzadas plataformas digitales. Su atracción radica en la mezcla de sencillez, emoción y la gran oportunidad de conseguir grandes premios con mínima apuesta.

Pero también en la tragamonedas emplean servicio de cortesía, tales como bebidas, alimentos y en ciertas situaciones también le ofrecen hospedaje o eventos para motivar a los jugadores a dedicar más tiempo y poder invertir más dinero en las máquinas de juegos, además es necesario tener en cuenta las repercusiones éticas de emplear estos servicios para fomentar una conducta que podría generar efectos perjudiciales para ciertas personas.

Por lo cual es importante analizar cómo se rigen los servicios de la cortesía relacionado con las tragamonedas para poder evitar comportamientos que puedan promover el juego obsesivo o comportamiento que pueda generar efectos perjudiciales para ciertas personas.

1.1. Descripción de la empresa

La sala de juego “Four Winners S.A.C” ubicada en distrito Av. Próceres de la independencia Nro.3407 en San Juan Lurigancho, es una empresa que ofrecer diversión con una amplitud de variedad de juegos de casino con unos servicios adicionales, con el objetivo de brindar una gran experiencia a sus clientes. Se ubica en lima en el distrito de san juan Lurigancho, establecido de 10 de marzo del año 2016.

Las funciones principales de Four Winners:

- Entrenamientos:

Las tragamonedas se han creado con el objetivo de proporcionar una experiencia de juego cautivador y atractiva, con una diversidad de temas, gráficos y sonidos con gran variedad de juegos disponibles.

- Generación de ingresos:

Desde el punto de vista del casino, las tragamonedas constituyen un recurso significativo de ingreso, dado que están concebidas para producir beneficio a largo plazo

- Oportunidad de ganar premios:

Las tragamonedas brindan la oportunidad de obtener premios en efectivo, lo cuales pueden variar entre grandes cantidades y hasta pequeñas sumas.

- El servicio de cortesías (bebidas y alimentos):

La sala de tragamonedas ofrece una variedad de conjunto de beneficio y atención a sus clientes, con el objetivo principal de mejorar su experiencia.

1.1.1. VISION:

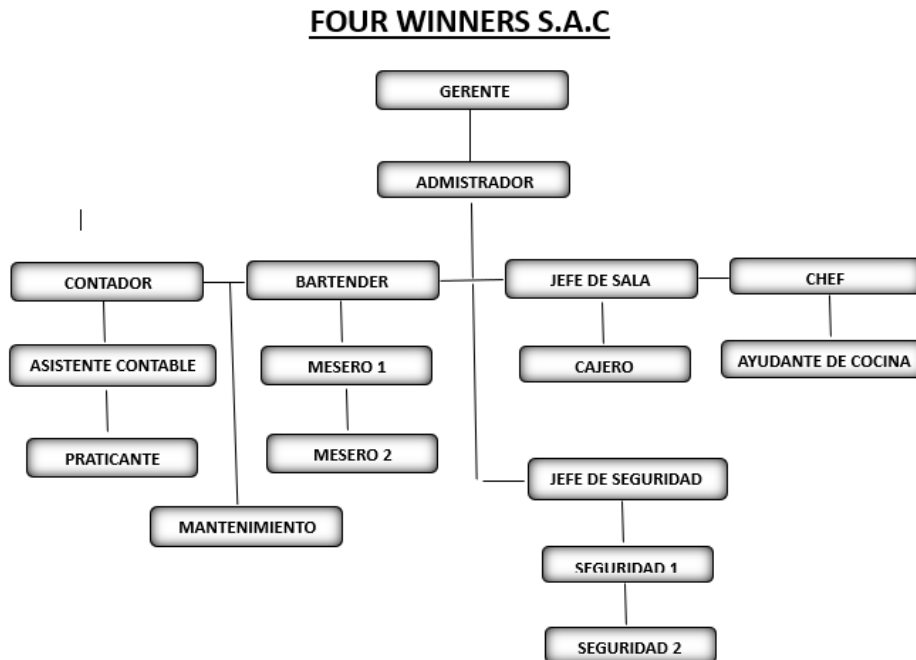
- ✓ Aspirar a convertirse en el principal lugar de juego de azar en la región, proporcionando una experiencia singular y emocionante, también ofrece un ambiente seguro, cómodo y atractivo para los clientes en el puedan gozar de su tiempo libre

1.1.2. MISION:

- ✓ Ofrecer una extensa selección de tragamonedas y juegos de azar, con premios atractivos y tecnología de vanguardia.
- ✓ Asegurar un servicio personalizado y cordial, cumpliendo con las demandas y expectativas de los clientes.
- ✓ Intensificar las acciones de control y prevención de la ludopatía y promoviendo hábitos de jugos seguros y reflexivos.

1.1.3. Estructura Organizacional

Figura 1: Estructura Organizacional



La estructura organizacional de la compañía se basa en una jerarquía vertical, organizada por el director general que dispone de siete líderes que apunta a un mismo objetivo.

- **GERENTE GENERAL:**

Es la unidad orgánica con más capacidad de control en la empresa Four Winners s.a.c y se encarga de las funciones siguientes:

- ✓ Organización, coordinación y control generales de las tareas realizadas

por la compañía.

- ✓ Gestión de los recursos de la organización y coordinación entre los elementos que la integra
- ✓ Dirigir estratégicamente la organización y desempeño roles tanto de líder interno en la compañía, como de portavoz a nivel externo
- ✓ Realizar decisiones cruciales, en particular cuando se trata de temas esenciales o esenciales para la organización

- ADMISTRADOR

Se encarga de la administración de los recursos de una organización, compañía o entidad, con el objetivo de asegurar su utilización lógica y apropiada, teniendo la siguiente función:

- ✓ Debe prever las demandas futuras de la entidad y considéralas a la estructura de los recursos, por lo tanto, se encarga de asegurar su disponibilidad para el futuro, sin poner en riesgo las necesidades y operaciones actuales.
- ✓ También no solo lleva a cabo la distribución prevista de los recursos, sino también recolectar datos pertinentes para tomar de decisiones que posteriormente podrá transmitir a la dirección.

- **CONTABILIDAD**

Se encarga de evaluar y examinar las finanzas de una empresa, su meta es respaldar los procedimientos de la gestión y la economía, tales cuales sus funciones son:

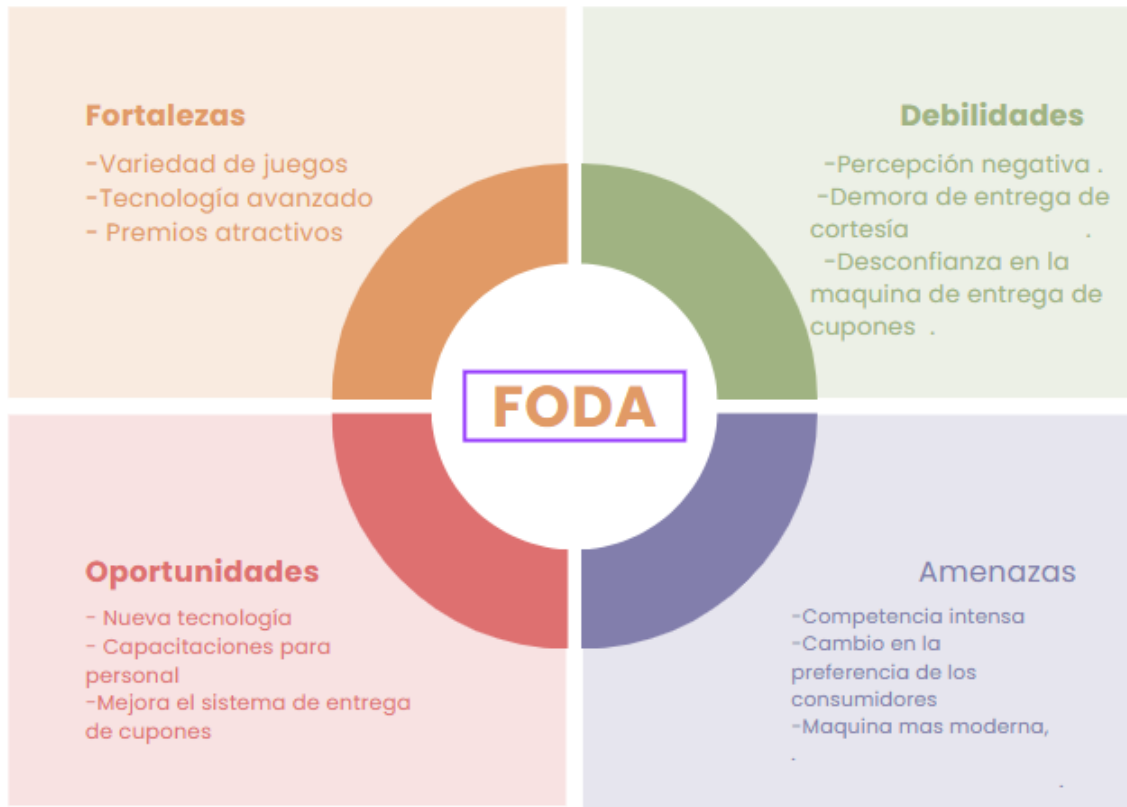
- ✓ Registrar las transacciones financiero de una compañía
- ✓ Comunicar acerca del rendimiento financiero
- ✓ Tomar decisiones sobre inversiones, gasto e ingreso
- ✓ Liquidar impuesto

1.1.4. FODA

Es un instrumento estratégico empleado para analizar la condición presente de una compañía tal como podemos aplicar en el escenario de unas máquinas de tragamonedas, el análisis FODA puede contribuir a una mejora comprensión de su lugar en el mercado y a detectar áreas que requieren mejora.

Matriz de FODA de la sala de tragamonedas “Four Winners s.a.c”

Figura 2: Sistema FODA



Nota. Información elaborada con los datos proporcionado por la empresa y la experiencia

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Internacional

Se consiguieron trabajos de investigación internacionales con asuntos parecidos a la presente tesis, de los cuales se han obtenido contribuciones significativas para el progreso.

Según Tuguinay (2022), el desarrollo de una investigación llamada, “La influencia de la atención y experiencia del cliente con los juegos automatizados y la interacción social en el compromiso y la lealtad del cliente en los casinos”, el propósito principal del estudio fue analizar la correlación entre la experiencia de los clientes de casino en Australia con los juegos automatizados y sus repuestas de compromiso y fidelidad hacia los casinos. El método de trabajos se llevó a cabo con clientes de casino en Australia que proporcionan juegos de mesa automatizado que se llevó a cabo un muestreo delibrado para seleccionar a los participantes que posean el requisito principal.

Dentro de lo hallazgo más relevantes se resaltan que la experiencia del cliente con ciertas funciones de los jugos automatizados experimento un beneficio en la experiencia del cliente con el casino, generando un efecto positivo y relevante en la relación del cliente con el casino, produciendo un impacto positivo y significativo.

Bradley y Wang (2022) desarrollado un estudio denominado, “Desarrollo y validación de la gestión de calidad de servicio de casino: un enfoque holístico”, en USA, el propósito principal era establecer una escala integral de calidad de servicio de casino que incorpora aspecto de servicio técnico y funcionalidad específico por cada departamento que genera ingreso en el casino.

El trabajo emplea una metodología cuantitativa donde llevaron a cabo un análisis donde la exploración factorial se resaltó que, de los resultados logrado, hay cuatro que sobresalen en el análisis donde los elementos de calidad en el servicio del casino que emergieron, entre los que sobresalieron la asistencia en juegos, asistencia en el restaurante, asistencia en el hotel y la limpieza como conclusión los descubrimientos señalaron que el modelo de segundo orden directamente vinculado con la fidelidad y el contenido del cliente.

Según Castillo et.al (2021), en su publicación científica “Gestión de costos para mejorar la rentabilidad de los servicios brindados por la empresa viacruzca s.a de la ciudad de manta”, del diseño no experimental y enfoque combinado, nos indica que la característica de la utilización de los componentes del costo facilita la determinación de los costos por unidad y el precio de la venta basada en la actividad y la rentabilidad, logrando de esta manera los valores previstos al final de la etapa. Además, al reconocer y establecer cada uno de los componentes, se logra identificar y definir cada uno de ellos, también organizar y estructura de manera eficiente todas las tareas de la compañía.

Además, Jiménez y Narváez (2021), dentro de su proyecto “Control y gestión de costos para la toma de decisiones”, de estructura no experimental y orientación cuantitativa, resaltan que, para cualquier compañía, sin importar su magnitud es crucial mantener un control esencial el uso eficiente de sus recursos para garantizar su sostenibilidad y estabilidad a largo plazo.

La contabilidad y sus registros ofrecen datos esenciales acerca de la finanza con las operaciones comerciales y económicas que afectan este recurso más allá de su condición función fiscal, la contabilidad facilita la valoración objetiva del desempeño del negocio y poder tomar decisiones fundamentadas en información basada en datos acumulado y documento de carácter histórico.

Nacional

Espinoza, J (2021) ejecuto un análisis llamado, “Estrategia de CRM y capacitación de clientes en newport capital sac 2021 para mejorar la atención al cliente y ofrecer un servicio de calidad”, el propósito principal fue establecer la relación que hay entre la relación existen entre la estrategia de sistema variable enfocado en el cliente y la captación para optimizar la eficiencia de la estrategia de sistema de prestación de servicio al cliente, como método utilizo una investigación con una perspectiva enfocado experimental y de diseño cuantitativo. Se concluye que de acuerdo con el análisis realizado y con el resultado obtenido, se logró un resultado ideal mediante la prueba de hipótesis y por lo consiguiente se logró un resultado optimo que se determina que hay una relación relevante entre la estrategia de sistema centrado y la captación para optimizar la atención al cliente.

Según Montenegro, E (2022) realizo un estudio denominado,” Propuesta de diseño de un sistema de gestión de calidad basado en la norma iso 9001:2015 en una empresa de juegos de casino y máquinas tragamonedas”, el propósito principal era elaborar una propuesta su implementación correspondiente con el fin de incrementar el nivel de satisfacción en relación al servicio proporcionado en las instalaciones de juegos de casino y maquina tragamonedas. Como método utilizo una investigación descriptiva fundamentada en el diagnóstico de la compañía y se empleó la metodología cuantitativa. Los resultados indicaron que en la viabilidad financiero se realizó una inversión de S/129,271 y se calcula un estimado para el primer año que producirá ganancia desde S/ 73,872 adquiriendo un VAN por un importe de valor de S/131,721 y una tasa de retorno de inversión (TIR) del 31% demuestra la factibilidad del proyecto.

Aparicio et al. (2023), en su reporte de investigación llamado “Una nueva visión de la gestión del costo de calidad y su influencia en la rentabilidad de las bodegas del sector vitivinícola, año 2022”, diseño no experimental y enfoque no experimental numéricamente nos indica que los gastos relacionados con la calidad influyen directamente en la rentabilidad de un negocio y también elementos externos como el clima y la demanda tienen un impacto en la demanda influyen en la rentabilidad de estas compañías al concluir cada periodo.

Además, Zegarra, G (2024), en su trabajo denominada “Influencia de la gestión de costos en la toma de decisiones en la mypes”, de estructura no experimental y orientación cuantitativa, señala que la administración de costos es vital para la competitividad y la sostenibilidad a largo plazo de las Mypes, afectando tanto las decisiones a corto plazo para afrontar retos y capitalizar oportunidades de mercado.

Una gestión eficaz de costos facilita el equilibrio entre calidad y eficiencia, garantizado así el aseguramiento de actividad lucrativas y sustentables.

En este capítulo, explicaremos los conceptos de los términos más frecuentemente empleado durante la realización del proyecto.

2.2. Base teórica

2.2.1 Gestión de costos

Según Mendoza, T., Campos, M (2021), la mayor parte de las microempresas nacen sin un plan de empresarial, lo que implica que no mantienen un control y gestión de costos, que es un aspecto crucial para que cualquiera empresa será eficaz, eficiente, productiva, innovadora y enfocada en la calidad.

Asimismo, Barriga, P., Asunción, P (2020), hacen la referencia al grupo de métodos y técnicas empleadas para evaluar el costo de producir un bien o servicio y a la vez establecer la utilidad o pérdidas de dicha producción.

Además, según Mendoza, J., López (2020), con el método que utiliza la contabilidad de costo para analizar los costos de producción internos de la empresa y así proporcionando datos útiles para las tomas de decisiones. Por otros lados, la administración profundiza su análisis considerado la eficiencia tanto como interno como externo de las empresas, con el objetivo de proyectar resultados más favorables al mercado en que se desarrollan.

2.2.2. Costo de producción

Asimismo, Enrique, R (2024), en otras palabras, los costos de producción abarcan todos los costos que una empresa realiza para producir un productor o brindar un servicio, de tal manera el costo de la producción se vincula con el gasto requerido y excluyendo otros como los financieros. Generalmente comprende la materia prima y suministros, la mano obra directa e indirecta y otros costos de administración como amortizaciones, rentas o costo de consultoría.

2.2.3. Materia Prima

Varios autores establecen distintas palabras para aludir al primer factor de costo, usualmente el material, cuyas fluctuaciones están vinculadas directamente con el producto. Asimismo, Arias (2020), es acerca de materiales primas y insumo, el primero es un material que cambia de forma durante la producción.

2.2.4. Mano de obra

Según Myriam, Q., José, L (2024), la fuerza laboral es fundamental para la operación de cualquier economía. Sin empleados, las compañías no podrían generar productos ni proporcionar servicios. Adicionalmente, el precio de trabajo afecta los costos de los productos y la competitividad de las empresas.

✓ Mano de obra directa

Se refiere a todos los empleados que llevan a cabo directamente la transformación de materiales y materias primas, con el fin de transformarlas en productos y servicios. Debemos tener en cuenta que, a pesar de ser una empresa mecanizada, sin la fuerza laboral directa no sería factible llevar a cabo el proceso de transformación de la producción.

✓ Mano de obra indirecta

Se refiere a todos los empleados que asisten o desempeña funciones directivas en las actividades de producción o que no intervienen directamente en el proceso de generación de bienes y servicios. Sus responsabilidades pueden ser la administración, dirección y

administración comercial.

De acuerdo con el concepto planteado previamente la productividad puede ser de la siguiente forma

$$PRODUCTIVIDAD (mano de obra) = \text{cantidad de obra hora obrero}$$

2.2.5. Calidad de servicios

Según Guatzozón col (2020), el servicio de alta calidad y su vínculo con la satisfacción y fidelidad del cliente son elementos cruciales en el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas.

Asimismo, Da silva (2020), le denomina expectativa de los clientes a lo que nuestros clientes esperan de nosotros. Como empresas, esperan de nosotros. La expectativa tiene una conexión profunda con las vivencias que haya tenido previamente en la relación con nuestra propuesta de servicio que brindamos.

2.2.6. Atención al cliente

Según Bradley y Wang (2022), el servicio al cliente simboliza al equipo de trabajo de la atención a los clientes cuando necesitan información de los servicios o cuando experimenta dificultades con los productos o servicios proporcionados por una compañía.

De esta forma se asegurará que los clientes logren el éxito en la resolución de cualquier problema vincula con la empresa.

2.2.7. Elemento que inciden de manera directa en la atención de al cliente

Asimismo, Dávila (2020), es crucial que dentro del servicio al cliente hay ciertos elementos que influyen en las relaciones entre los que se puedan destacar la interacción directa con la relación entre vendedor y el cliente, los reclamos y cumplimientos que se proporcionan a los clientes y la infraestructura en la que opera el casino o las tragamonedas. Por esta razón en el ámbito de la industria de juegos las experiencias persisten, además este tipo de incentivo es una de las principales motivaciones para los clientes.

En los locales de la industria de los juegos es de gran importancia obtener el control sobre los procedimientos de servicio al cliente, con el objetivo de determinar las necesidades y el plazo de respuesta que permita su ejecución, además las percepciones de los clientes respecto al servicio brindado nos daría que vuelva al establecimiento. (Anaya,2021)

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

3.1. Proceso de ingreso a la empresa

Mi trayectoria laboral inicio en el año 2022, cuando empecé trabajar como practicante en la empresa FOUR WINNERS. durante cerca tres años, he pasado por diversas fases de crecimiento profesional dentro del campo, comenzado como practicante y con el paso del tiempo pude pasar por varia faceta profesional en mi crecimiento hasta poder llegar asistente contable, dado que me brindo la oportunidad de involucrame en varias operaciones y procedimiento de contabilidad y así ganando experiencia y adquiriendo conocimiento esencial para mi profesión.

Desde que empecé a trabajar en la oficina de la empresa, mis actividades que me dieron fueron revisión y registro de factura, elaboración de planilla, conciliación bancaria, elaboración de informe sobre las máquinas tragamonedas, elaboración de boleta de pago, emitir recibo por honorario, elaboración de reposte financiero y otras actividades laborales relacionadas con la gestión de administrativa.

Con cada una de estas obligaciones no solo me proporciono asistencia a la empresa, sino que también me brindo la oportunidad de perfeccionar y maximizar los resultados del proceso interno, fortaleciendo de esta manera mis competencias en el área contable.

3.2. Funciones del asistente contable

Como asistente contable, mis principales obligaciones incluyeron una extensa gama de tareas diversa como funciones fundamentales para asegurar la operatividad y eficacia de la misma área. Dentro de estas acciones sobresalen:

- Registros contables: Efectuó las anotaciones de todas las operaciones financieras de la empresa como los registros de compra y los servicios de tercero.
- Declaración de planilla (PLAME): Realizo y declaro las planillas de los trabajadores de la empresa y garantizando el cumplimiento de las normativas laborales según la ley
- Conciliación bancaria: Observe los registros contables con los estados financiero de los bancos y así poder identificar los errores contables para poder solucionar los registros de ingreso y salida
- Elaboración de análisis contable: Cree reportes exhaustivos acerca de la situación actual de la empresa, proporcionando datos exactos y pertinentes para el proceso de toma decisiones.
- Análisis de cuentas: Examine y estudie las cuentas contables para garantizar la exactitud de los datos, sugiriendo modificaciones cuando se requería.

Estas tareas y obligaciones no solo potenciaron mis capacidades técnicas, así como mi habilidad para colaborar en equipo, organizarme de manera eficiente y gestionar información financiera de manera exacta el aprendizaje que me brindaron una base firme para mi crecimiento profesional en el campo.

3.3. Objetivo principal

Diseñar un sistema de gestión de costo que se enfoque en la reducción de gastos operativos y mejorar la calidad de servicio al cliente.

3.4. Objetivos específicos se plantearon los siguientes:

- Analizar los registros de compra y ajustar el plan de adquisiciones en base a las tendencias identificadas, con la colaboración del equipo de compra y operaciones.
- Implementar un sistema de seguimiento de pedidos y producción que permita ajustar la elaboración en tiempo real.
- Implementar un sistema de etiquetado único para cada producto, que incluya información detallada como código de barras, nombre del producto, ubicación en el depósito y fecha de ingreso.
- Identificar y contactar a los proveedores adecuado en nuestras áreas de operación, asegurando que tenga la capacidad y disposición para colaborar.

3.4.1. Clasificaciones de los productos

Se llevo a cabo un etiquetado a los productos de materia primas y posteriormente su organización de acuerdo a su valor e importancia, por ejemplo, productos como el pecho de pollo fresco y bebidas (ron, vino y gaseosa) como categoría 1 y la categoría 2 sería solo el petit pan, frutas(manzana), limón y condimento (mayonesa)

Tabla 1

Tipo de categoría	Productos	Frecuencia de uso
Categoría 1	Pecho de pollo	4-5 veces por semana
	Ron	4 veces por semana
	Vino	4 veces por semana
	Gaseosa	6 veces por semana
Categoría 2	Petit pan	4 veces por semana (100 unidad)
	Manzana	5 kilo por semana
	Limón	5-6 kilo por semana
	Mayonesa	4 por semana (de 1 kilo)

3.4.2. Evolución de los datos

Todos los meses se lleva a cabo un estudio minucioso de los datos de los inventarios basándose en la información del registro digital. Este estudio facilita la detección de posibles problemas, patrones de consumo, el análisis de la rotación de productos y el cotejo de las adquisiciones efectivas con las estimaciones y basándonos en este hallazgo se puede modificar las cantidades de pedidos para cada tipo de producto y se actualizan las estimaciones de demanda de los productos.

Tabla 2

Módulo	Función	Beneficio
Registro de Traslados	Control de entrada y salidas de datos	Total, de moviente
Control del producto	Control de niveles	Prevención de falta de abastecimiento
Notificaciones automáticas	Informar punto reorden	Adquisiciones oportunas
Reportes	Informes de gestión	Toma de decisiones
Módulo	Función	Beneficio

3.4.3. Registros del movimiento

Se realizó un formato en Excel para documentar las entradas y salidas de cada producto, con el objetivo de mantener un control eficaz, este formato se presenta a continuación

Tabla 3

Fecha	Producto	Entrada	Stock Inicial	Salida	Stock Final
31/03/2024	Pecho de pollo	4	0	4	0
31/03/2024	Ron	6	2	4	4

Este formato fue diseñado para poder realizar un monitoreo constante de cada producto desde su llegada hasta su partida, ha facilitado la obtención de una visión completa de flujo de productos, lo que simplifica su planificación de compra y optimizado los niveles de stock.

3.4.4. Implementación de valores éticos y laborales profesionales

Además, durante mi tiempo en la compañía, en todas mis acciones que realicé, se mantuvieron presentes las normas morales que se deben respetar conforme a la deontología profesional que requieren mi profesión y lo que se refleja en una gestión de mi carrera.

Reservo la información y operaciones, la claridad en la comunicación acerca de las medidas tomadas, integridad en la gestión de los materiales, consideración hacia los demás colaboradores y neutralidad en la evaluación. Así la experiencia me brindó la oportunidad de aprender y poder poner en práctica mis conocimientos teóricos en el contexto real y entender los retos prácticos en la empresa.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

A continuación, se muestra los resultados dirigidos al objetivo general, basándose en el objetivo principal a partir de análisis de las informaciones recolectada a través del cuestionario que se aplicó a los participantes del estudio en la empresa.

4.1. Análisis de los productos de categoría 1

El estudio del pedido de productos, en particular del pecho de pollo, ron y vino como producto clave.

Tabla 4

Productos	Precio por unidad	Demanda mensual	Demanda anual
Pecho de pollo	S/ 14.50	S/ 435.00	S/ 5,220.00
Ron	S/ 20.90	S/ 627.00	S/ 7,524.00
Vino	S/ 16.00	S/ 480.00	S/ 5,760.00
Total		S/ 1,542.00	S/ 18,504.00

Nota. Es un síntesis, la demanda y los ingresos mensual y anuales de los productos de categoría

En conclusión, a pesar de tener el precio más elevado, el ron es el producto insignia en cuanto a ingresos totales. A pesar de ser más económico, el pollo produce los ingresos más bajo. El vino se ubica en una posición intermedio.

Tabla 5

Productos	Precio por unidad	Demanda mensual	Demanda anual
Pecho de pollo	S/ 11.50	S/ 345.00	S/ 4,140.00
Ron	S/ 18.00	S/ 540.00	S/ 6,480.00
Vino	S/ 14.00	S/ 420.00	S/ 5,040.00
Total		S/ 1,305.00	S/ 15,660.00

4.1.2. Análisis de los productos de categoría 2

El estudio del pedido de productos, en particular del petit pan, manzana, limón y mayonesa como producto clave.

Tabla 6

Producto	Precio por unidad	Demanda mensual	Demanda anual
Petit pan	S/ 7.20	S/ 216.00	S/ 2,592.00
Fruta(manzana)	S/ 3.34	S/ 100.20	S/ 1,202.40
Limón	S/ 2.50	S/ 75.00	S/ 900.00
Mayonesa de 1L	S/ 18.00	S/ 540.00	S/ 6,480.00
Total		S/ 931.20	S/ 11,174.40

Nota. Es un síntesis, la demanda y los ingresos mensual y anuales de los productos de categoría

En conclusión, tal como sucede en la tabla previa con el ron, la mayonesa pese a un precio más alto, es el producto que produce más ingreso en esta segunda categoría. La manzana y el limón, al ser más asequibles, poseen una demanda considerablemente inferior, el petit pan se ubica en una posición intermedio.

Tabla 7

Producto	Precio por unidad	Demanda mensual	Demanda anual
Petit pan	S/ 6.00	S/ 180.00	S/ 2,160.00
Fruta(manzana)	S/ 2.50	S/ 75.00	S/ 900.00
Limón	S/ 1.50	S/ 45.00	S/ 540.00
Mayonesa de 1L	S/ 15.00	S/ 450.00	S/ 5,400.00
Total		S/ 750.00	S/ 9,000.00

4.1.3. Estrategia para reducir los productos de la categoría 1 y 2

- Es esencial determinar el margen real de beneficio de cada producto (ingreso menos costos) para determinar cuáles son los más lucrativos y concentrar los esfuerzos en estos, por ejemplo, el ron
- Es crucial perfeccionar la administración del inventario para disminuir los gastos de almacenaje y prevenir pérdidas debido a la caducidad o deterioro, particularmente en productos de consumo rápido como el pollo.
- Es un paso crucial identificar los gastos vinculados a cada producto para establecer la rentabilidad verdadera.
- Poder cambiar de proveedor para poder tener un mejor costo de los productos

4.1.4. Diferencia entre la categoría de precio 1 y categoría de precio 2

Implementando el sistema de gestión de costo para optimizar el inventario de los productos de las categorías 1 y 2, logrando un ahorro anual de 5,018.40

Tabla 8

Tipo de categoría	Productos	Antes	Después
Categoría de precio 1	Pecho de pollo	5,220.00	4,140.00
	Ron	7,524.00	6,480.00
	Vino	5,760.00	5,040.00
	Subtotal	18,504.00	15,660.00
La diferencia anual de la categoría 1		es de 2,844.00	
Categoría de precio 2	Petit pan	2,592.00	2,160.00
	Manzana	1,202.40	900.00
	Limón	900.00	540.00
	Mayonesa	6,480.00	5,400.00
	Subtotal	11,174.00	9,000.00
La diferencia anual de la categoría 2		es de 2,174.40	
TOTAL, IMPACTO DE SUMA DE LA DIFERENCIA ES DE 5,018.40			

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

La implementación de sistema de costeo en la empresa Four Winners sac ha probado ser un instrumento crucial para alcanzar un ahorro considerable de 5,018.40 anuales, demostrando su efectividad y pertinencia en la mejora de los procesos internos. La disminución de gastos en diversas categorías subrayada la versatilidad del sistema, lo que proporciona un camino hacia una gestión más eficaz del inventario y esto hallazgo señala de manera evidente que al adoptar una actitud proactiva en la detención de oportunidades de ahorro, pero también la empresa no solo garantiza su rentabilidad, sino que también establece los cimientos para un desarrollo sostenible y mejora constante.

Es esencial instaura un sistema de monitoreo de pedidos y producción para perfeccionar los procesos de la empresa y aumentar la satisfacción del consumidor. Al permitir ajuste en tiempo real, no solo potencia la eficiencia en las operaciones, sino que también posibilita que la empresa se ajuste con rapidez a las exigencias de la demanda de le empresa

La implementación de un sistema único de etiquetado para cada producto no solo perfecciona la administración del inventario, sino que también incrementa la eficiencia operacional en la empresa. Al incorporar datos fundamentales como el código de barras, el nombre del producto, su localización y la fecha de adquisición, las empresas no solo aceleran los procedimientos de búsqueda y reposición, sino que también disminuye la posibilidad de equivocaciones y aumenta la satisfacción del cliente.

De la misma forma, no solo es esencial identificar y ponerse en contacto con los proveedores apropiados en nuestras zonas de funcionamientos, sino que también sientas las bases para una cooperación exitosa y poder garantizar que estos proveedores tengan la habilidad y disposición requeridas para colaborar con nosotros para incrementar la eficiencia y promover las relaciones comerciales de la empresa. Al destinar tiempo y recursos a la elección meticulosa de nuestros aliados comerciales, fomentamos el desarrollo y la innovación en nuestras entidades

Para finalizar, la mejorar del proceso de compras y logística es crucial para incrementar la eficacia operacional en nuestras operaciones. Al examinar los registros de adquisiciones y modificar nuestro plan de compra con el apoyo del equipo de compra y operaciones, tenemos la capacidad de adelantarnos a la tendencia del mercado y ajustarnos de forma anticipada, así también la implementación de un sistema de monitoreo de pedidos y producción en tiempo real, pero también sumado a un etiquetado minucioso para cada producto no solo asegura una administración más ordenado, sino que también promueve la visibilidad y el manejo eficaz de nuestro inventario. Igualmente, reconocer y construir una relación fuerte con los proveedores apropiados garantiza que dispongamos de aliados estratégicos dispuestos a cooperar en la mejora continua

RECOMENDACIONES

Elaborar programas de capacitación de formación para el personal de administración de gestión de costo, aplicando de nuevas herramientas tecnológico y técnicas apropiadas para el manejo de gestión de costo al producto y brindar calidad de servicio.

Las capacidades requeridas para una gestión del almacén más eficaz. La implementación de un sistema sofisticado para la administración de inventarios promueve la automatización tareas fundamentales, tales como advertencias para sustituir productos.

REFERENCIAS

Aparicio et al. (2023). Una nueva visión de la gestión de costos de calidad y su influencia en la rentabilidad de las bodegas del sector vitivinícola, año 2022. *Revista de Investigación Valor Agregado*, 10(1), 52–82

<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102830>

Bradley, G., Wang, W. (2022). Development and validation of a casino service quality scale: A holistic approach. *Gestión turística*, 88(12) de <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2021.104419>

Castillo et.al (2021). Gestión de costos para mejorar la rentabilidad de los servicios brindados por la empresa viacruzca s.a de la ciudad de manta. *Revista científica arbitrada de investigación en comunicación, marketing y empresa*. 4(8)

<https://recomunicar.org/index.php/recomunicar/article/view/38>

Enrique, R (2024). *Costo de producción*. Recuperado el 8 de mayo de 2024 de <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html>

Espinoza, J. (2021). *Estrategia de CRM y captación de clientes en Newport Capital S.A.C., 2021 para mejorar la atención al cliente y ofrecer un servicio de calidad*. (Tesis de 67 Pregrado), Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/85128>

Jiménez, M., Narváez, C. (2021). Control y gestión de costos para la toma de decisiones. *Cienciamatria*, 7(2), 36–68. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.503>

Montenegro, E. (2022). *Propuesta de diseño e implementación de un sistema de gestión de calidad basado en la norma ISO 9001:2015 en una empresa de juegos de casino y máquinas tragamonedas*. (Tesis de Pregrado), Pontificia Universidad Católica del Perú.

Obtenido de <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/22219>

Myriam, Q., José, L (2024). *Mano de obra*. Recuperado el 14 de octubre de 2024 de <https://economipedia.com/definiciones/mano-de-obra.html>

Tuguinay, J., Prentice, C. (2022). The influence of customer experience with automated games and social interaction on customer engagement and loyalty in casinos. *Journal of Retailing and Consumer Services. Revista de comercio minorista y servicio al consumidor*,64(8) <https://doi.org/10.17162/riva.v10i1.1972>

Zegarra, G. (2024). Influencia de la gestión de costos en la toma de decisiones en las mypes. *Revista Ñeque*, 7(17), 124–136. <https://doi.org/10.33996/revistaneque.v7i17.131>

Mendoza, T., Campos, M (2021). Administración de costos en las pymes de transformación en la región Laja Bajío de México. *Signos-Investigación en Sistemas de Gestión*, 13(1). [:https://doi.org/10.15332/24631140.6340](https://doi.org/10.15332/24631140.6340)

Barriga, P., Asunción, P (2020), La importancia de la contabilidad de costos en el control administrativo de los emprendedores. *Revista científica Aristas*,2(2). Obtenido de <https://n9.cl/j28kwz>

Dávila, C. (2020). *Marketing experiencial y calidad de servicio en la sala de juegos Mythic*, 2020. (Tesis de Pregrado), Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/53358>