



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**

**“La implementación de un sistema de costos en el club
campeste Villa Natalia”**

Trabajo de investigación para optar el grado académico de:
BACHILLER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Presentado por:

Janeth Nayeli Ricasca Galarza (0009-0007-1991-0564)

Diego Arnaldo Ramos Valdez (0009-0009-2925-9618)

Asesora:

Mercedes Olga Jara Avellaneda (0000-0003-2595-7290)

Lima – Perú

2023

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ANEXO 6

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER POR PROFESOR DEL CURSO

Fecha: 06/07/2023

El profesor del curso evaluador del trabajo de investigación de Bachiller:

Mg. Mercedes Olga Jara Avellaneda

En el curso de:

Seminario de Tesis I

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

"LA IMPLEMENTACION DE COSTOS EN EL CLUB CAMPESTRE VILLA NATALIA"

Presentada por los estudiantes:

CÓDIGO	ALUMNO
100071381	Rिकासca Galarza, Janeth
100071253	Ramos Valdez, Diego

Para optar al grado de Bachiller en: **Contabilidad y Finanzas** en la carrera de **Contabilidad y Finanzas**, de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Luego de haber evaluado el informe final del trabajo de investigación de Bachiller, concluye en calificar a:

CÓDIGO	ALUMNO	CALIFICACION
100071381	Rिकासca Galarza, Janeth	Aprobado (16)
100071253	Ramos Valdez, Diego	Aprobado (16)

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.



Mg. Mercedes Olga Jara Avellaneda

ANEXO: FORMATO DE DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Lima, 06 de Julio del 2023

Señor,

Dr. Carlos Zavalaga Reyes

**Director General de Investigación, Desarrollo e Innovación
Universidad Científica del Sur
Presente. –**

De nuestra consideración,

Nosotros, Ricasca Galarza, Janeth y Ramos Valdez, Diego, estudiantes de la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Científica del Sur, en conjunto con la asesora de tesis Jara Avellaneda, Mercedes Olga, declaramos que este informe final de trabajo de investigación titulado: "La implementación de costos en el club campestre Villa Natalia", sustentado para obtener el grado de bachiller en Contabilidad y Finanzas, es original.

Es decir, no contiene plagio parcial ni total, cuando se utilizó información de fuentes externas se reconoció la autoría mediante la adecuada citación y los resultados obtenidos son producto entero de nuestra investigación y no han sido falseados ni fabricados. Todo esto en cumplimiento del Código de ética en la investigación, Reglamento del Comité de Integridad Científica, Reglamento de Propiedad Intelectual, Normas y procedimientos de los trabajos de investigación para la obtención de títulos profesionales y grados académicos ¹, que afirmamos conocer en su totalidad.

Por ello, en caso de identificarse alguna situación de plagio, falsificación o fabricación de resultados, nos allanamos al proceso de investigación que establezca la Universidad y las posibles sanciones que pudieran surgir.

Firmamos en conformidad con lo declarado,



**Ramos Valdez,
Diego
DNI: 75014148**



**Ricasca Galarza,
Janeth
DNI: 73776306**



**Jara Avellaneda,
Mercedes Olga
DNI:10168018**

¹ Los documentos están en: <https://investigacion.cientifica.edu.pe/reglamentos/>

INFORME DE REVISIÓN DE ORIGINALIDAD

Título del documento evaluado. La implementación de costos en el club campestre Villa Natalia

Autores. Janeth Ricasca Galarza; Diego Ramos Valdez.

Mecanismo de revisión de originalidad. Evaluación con Turnitin (ID 2136409579).

Resultado de la evaluación. 5%

Revisado por. Magaly Kelly Guerrero Huaracallo.

Comentarios sobre la revisión. Filtros usados: excluir fuentes de menos de 12 palabras.

La implementación de un sistema de costos

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.cientifica.edu.pe	2%
	Fuente de Internet	
2	issuu.com	1%
	Fuente de Internet	
3	es.scribd.com	1%
	Fuente de Internet	
4	dokumen.site	<1%
	Fuente de Internet	
5	www.coursehero.com	<1%
	Fuente de Internet	
6	www.aempresarial.com	<1%
	Fuente de Internet	
7	fianzasperu.blogspot.com	<1%
	Fuente de Internet	
8	www.slideshare.net	<1%
	Fuente de Internet	
9	qdoc.tips	<1%
	Fuente de Internet	

ÍNDICE GENERAL

Contenido

Resumen ejecutivo	7
Introducción.....	8
CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	10
1.1 Análisis de la empresa.....	10
1.2 Plan Estratégico.....	13
1.2.1. Visión	13
1.2.2. Misión	13
1.2.3. Objetivos estratégicos.....	13
1.2.4. Estrategia del negocio	14
1.2.5. Fuentes generadoras de la ventaja competitiva	15
CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
2.1. Realidad Problemática.....	16
2.2. Objetivos	18
2.3. Antecedentes.....	18
CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO	21
3.1. Sistema de Costos	21
3.1.1 Costos de Producción	22
3.1.2 Tipos de Sistema de Costos	22
3.2. Contabilidad de Costos.....	23
3.3. Economía y Marketing.....	24
3.4. Determinación del Precio	25
CAPITULO IV: METODOLOGIA... ..	27
4.1. Población	27
4.1.1 Muestra	28
4.2. Técnicas e Instrumentos	29
4.2.1 Técnicas de Recolección de Datos.....	29
4.2.2 Instrumentos.....	30
4.3. Controles Patrimoniales.....	33
CAPÍTULO V: SISTEMA DE COSTOS.....	34
5.1. Implementación del Sistema de Costos.....	34
5.2. Hoja de Costos.....	34

5.3. Costos Directos	37
5.3.1 Materiales Directos	38
5.3.2 Mano de Obra Directa.....	38
5.4 Costos Indirectos	39
5.4.1 Materiales Indirectos	40
5.4.2 Mano de Obra Indirecta.....	40
5.4.3 Gastos por Servicios	40
5.5. Comparacion de los Costos por producto al aplicar el sistema	42
5.6. Determinacion del Precio	43
5.7 Estado de Resultados	44
5.8 Asientos Contables	44
5.9 Aplicación del Sistema de Costos	47
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	48
CONCLUSIONES	48
RECOMENDACIONES	49
CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50

Índice de tablas	
Tabla 1 Matriz Foda	12
Tabla 2 Precios del Establecimiento	26
Tabla 3 Población del club	28
Tabla 4 Muestra del club campestre	29
Tabla 5 Hoja de Costos.....	35
Tabla 6 Precios de Ingresos Diarios	36
Tabla 7 Materiales Directos y Mano de Obra Directa	36
Tabla 8 Resumen Material de Costos por Servicios de Recreación	37
Tabla 9 Materiales Directos.....	38
Tabla 10 Mano de Obra Directa	39
Tabla 11 Materiales Indirectos	40
Tabla 12 Mano de Obra Indirecta.....	40
Tabla 13 Gastos de Servicios del Club	41
Tabla 14 Costo Total de los Servicios del Club Campestre Villa Natalia	41
Tabla 15 Comparación de Costos por Productos.....	42
Tabla 16 Calculo Comparativo	43
Tabla 17 Presentación del Estado de Resultados de Villa Natalia	44
Tabla 18 Asientos Contables.....	44

Índice de Figuras

Figura 1: ¿Cuál es su nivel de satisfacción con el sistema actual de control?	30
Figura 2: ¿Considera que la implementación de un sistema de costos más preciso y detallado puede contribuir a mejorar la rentabilidad y eficiencia del club campestre Villa Natalia?.....	31
Figura 3: ¿Qué aspectos específicos le gustaría mejorar u optimizar en relación a la gestión de costos en el club campestre Villa Natalia?	31
Figura 4: ¿Estaría dispuesto a invertir en la implementación de tecnologías o herramientas de gestión de costos más avanzadas en el club Villa Natalia?.....	32
Figura 5: ¿Cómo valora la importancia de la gestión efectiva de costos para asegurar la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo del club campestre?.	33

Índice de Anexos

ANEXO 1.....53

Resumen ejecutivo

Actualmente en el club “Villa Natalia” se precisa encontrar herramientas para optimizar la gestión del proceso productivo de los servicios que brindan, a fin de identificar su rentabilidad.

En el presente trabajo de investigación, se aplicarán los aprendizajes adquiridos a lo largo de nuestra trayectoria en la carrera de Contabilidad y Finanzas, con el propósito de instaurar un sistema que facilite la medición del costo estándar y genere información precisa y coherente. Mediante esto la gerencia será capaz de tomar decisiones más efectivas y optimizar las prestaciones ofrecidas por el Club Villa Natalia.

Además, como se mencionó previamente, la empresa carece de un método propio para calcular costos, lo que dificulta asignar correctamente los costos usados en sus múltiples servicios. En este estudio de investigación, se examinarán los costos estándares con el fin de fijar precios exactos y valorar su ganancia correspondiente.

Con el fin de lograrlo, será implementado un nuevo sistema de costos que otorgará a la empresa una mayor capacidad para estimar los precios específicos por servicio, con especial atención al área recreativa. Como resultado se podrá calcular con precisión la ganancia real obtenida en el Club Villa Natalia.

Introducción

En este análisis de investigación, nos enfocaremos en el club campestre "Villa Natalia", ubicado en la provincia de Santa Eulalia en Lima, Perú. Nuestro objetivo principal es implementar un sistema de costos eficiente que permita mejorar la rentabilidad y el servicio ofrecido por el club.

En el primer capítulo, exploraremos la historia y los antecedentes del club campestre "Villa Natalia", desde su origen como un terreno agrícola hasta su evolución como un exitoso establecimiento turístico. Analizaremos la situación actual del club y los desafíos que enfrenta en un contexto de crecimiento y competencia.

En el segundo capítulo, abordaremos la realidad problemática que enfrenta el club campestre. Examinaremos los desafíos y limitaciones que afectan su accesibilidad, así como los problemas relacionados con la fijación de precios y la falta de un sistema de costos adecuado. Además, identificaremos los objetivos estratégicos del club y las fuentes generadoras de ventaja competitiva.

En el tercer capítulo, Trabajaremos en la creación de un plan estratégico para instaurar el sistema de costos en el club campestre. Estudiaremos el financiamiento necesario y los riesgos asociados, con el objetivo de aumentar las utilidades y ganancias. Además, propondremos alternativas atractivas para el crecimiento del club campestre, teniendo en cuenta las exigencias y gustos de los visitantes.

En el cuarto capítulo, presentaremos antecedentes relevantes en el campo del turismo comunitario y la comercialización de productos turísticos singulares. Analizaremos experiencias exitosas de implementación de sistemas de costos en otros contextos similares, con el fin de extraer lecciones aprendidas y aplicarlas al caso del club campestre "Villa Natalia".

Finalmente, en el quinto capítulo, concluiremos el análisis de investigación y presentaremos las recomendaciones para la implementación del sistema de costos en el club campestre. Destacaremos la importancia de establecer precios justos, tomar decisiones informadas sobre la inversión de recursos y mejorar la experiencia del cliente. Con estas acciones, buscamos mejorar la rentabilidad y el servicio ofrecido por el club campestre "Villa Natalia"

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Análisis de la empresa

El club campestre "Villa Natalia", identificado con el RUC 20557518623, con domicilio legal en ANEXO BARBABLANCA NRO. S/N FND. MACHUCARUME, LIMA - HUAROCHIRI - CALLAHUANCA, tiene como objetivo brindar diversos servicios tales como: Restaurante, Hospedaje, Paseo en caballo y acceso a piscina, entre otros; brindando un servicio de primera calidad para las personas que buscan experiencias placenteras en familia en un acogedor ambiente rustico.

En agosto del año 1990, Don Martín Ricasca adquirió un terreno para sembrar diversos tubérculos y frutas, como: camote, choclo, palta, chirimoya, mango, pacay y manzanas. Para el regadío del campo se construyó un tanque de agua que no era común en el lugar, esto llamo la atención y atrajo a personas curiosas que querían ingresar a bañarse allí. En muchas ocasiones Don Martin prohibía su acceso, pero ante las abrumadoras solicitudes cobraría por ello. Fue entonces cuando surgió la idea de construir una piscina con fines lucrativos, lo cual resultado muy acertado dado que obtuvo varias visitas.

Así mismo nació también la creación del club campestre hacia finales del año 1991, pues evidentemente había oportunidad comercial gracias al éxito obtenido anteriormente.

En abril del 1992 se llega a constituir, y actualmente tiene como representantes a los hijos de Don Martin Ricasca Armas y de Doña Natalia Salazar de Ricasca.

El establecimiento cuenta con un área alrededor de 25,000 metros cuadrados y no se encuentra limitado en cuanto a la cantidad de personas que puedan visitarlo. Además, los turistas tienen un acceso a un amplio espacio para realizar distintas actividades con total comodidad. Su principal atracción turística del sitio es su teleférico rustico, así mismo también ofrece diversidad de opciones para disfrutar junto a toda la familia.

Durante el periodo (2020-2023), la pandemia generó diversas situaciones para nuestro club. En los inicios de esta crisis sufrimos pérdidas en visitas al establecimiento; no obstante, hemos mantenido a nuestros trabajadores, aun sin contar con ingresos regulares. Además, tuvimos un incremento relevante en actividades alternativas que nos permitieron mantenernos activos, aunque fuera sin las principales atracciones del club campestre.

Actualmente, el club está en proceso de recuperación tras una crisis ocasionada por un desbordamiento del río que afectó los alrededores de Santa Eulalia y Huarochirí. Debido a los bloqueos causados por huaycos, se ha visto disminuido nuestro número de clientes. Afortunadamente, estamos avanzando hacia la normalidad poco a poco recibimos más visitas y volvemos a ofrecer nuestros servicios con la misma calidad que siempre nos ha caracterizado.

Tabla 1: Matriz Foda

<h1>FODA</h1>	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	F1. Disponemos de una infraestructura rustica. F2. Ofrecemos servicios de calidad y una atención personalizada a nuestros clientes. F3. Gracias a nuestro teleférico, podemos mostrar todo el panorama del lugar en donde está ubicado el club campestre. F4. En comparación con la competencia, la estancia de nuestro club es más accesible.	D1. Nuestra gestión de costos presenta un déficit que impide alcanzar una mayor rentabilidad D2. Falta de publicidad. D3. Insuficiente formación en las áreas de recursos humanos y contabilidad.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DA
O1. Creación de sistemas innovadores para aumentar nuestros ingresos. O2. Se puede lograr convenios con agencias. O3. Posicionarnos y ser conocidos a nivel nacional. O4. Invertir en tecnología nos permitirá brindar un servicio que satisfaga las expectativas del consumidor y mejore su experiencia, ofreciendo así una calidad óptima al cliente.	F3-O2 Si nos posicionamos en una zona estratégica, podemos establecer acuerdos con agencias de turismo y así poder aumentar nuestras visitas. F2-O1 Podemos implementar más áreas recreativas y seguir ofreciendo un servicio de alta calidad gracias a la excelencia de nuestros servicios. F1-O3 La infraestructura del club es excepcional debido a que contamos con un teleférico exclusivo en la zona, lo cual nos ha permitido ser reconocido a nivel nacional dentro del sector turístico.	D1-O1. La adopción de un sistema de costos nos permitirá mejorar nuestra rentabilidad al implementarlo. D2-O2. Tener convenios con agencias de turismo nos permitirá tener más publicidad al club y de esta manera conseguir más visitas. D3-O3. Al dominar eficazmente las áreas clave, lograremos destacarnos como la compañía líder en este rubro tanto a nivel local como nacional en el Perú.
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DO
A1. Hay una disminución en las visitas debido a la situación actual que atravesamos. A2. Falta de juegos recreacionales para los niños. A3. Incremento en los costos del transporte hacia nuestro club.	F4-A3 El bajo número de visitas a nuestro club nos brinda la oportunidad de perfeccionar nuestros servicios con el fin de mantener un nivel excepcional en nuestra atención al cliente para futuros clientes. F3-A3 A pesar de estar en un punto estratégico, los costos del transporte local son altos. Para solucionarlo acordaremos tarifas especiales con transportistas locales cuando traen clientes a nuestro club.	D2-A1 La ausencia de promoción nos impide alcanzar una mayor cantidad de clientes, por lo tanto, vamos a invertir en publicidad y poner en marcha nuevas estrategias de marketing. D1-A2 Implementaremos un sistema de costos que facilite la apertura de nuevas áreas recreacionales para los hijos de nuestros clientes, aumentando así su satisfacción durante las visitas y generando recomendaciones de un mayor número de personas.

Fuente: elaboración propia.

1.2 Plan estratégico de la empresa

1.2.1. Visión

En los próximos dos años, el club campestre Villa Natalia tiene como visión posicionarse como una de las alternativas más solicitadas para aquellos que buscan un estilo de vida refinado y rústico rodeado por la naturaleza ofreciendo servicios excepcionales.

1.2.2. Misión

Nuestra misión principal es servir, entretener y crear una experiencia particular que fusione la naturaleza y el campo deleitando a nuestros clientes de un estilo rustico y actividades gratificantes para todos los miembros de la familia.

1.2.3. Objetivos estratégicos

Los servicios ofrecidos por el club campestre son nuestra principal prioridad en cuanto a objetivos estratégicos, con el fin de mejorar la calidad del servicio. Por lo que hemos implementado diversas estrategias para lograr nuestros objetivos, tales como:

- Establecer un sistema de costos en el club campestre "Villa Natalia" con la finalidad de determinar su rentabilidad.
- Hacer crecer sus ventas mensuales y anuales. Además de brindar un ambiente agradable para sus clientes, mejorar la calidad del servicio y disponer de atractivos turísticos.
- Situar una marca comercial y preservar un aumento constante del club campestre, tanto como para los trabajadores y los clientes.
- Aumentar nuevos atractivos turísticos como: cuatrimotos, canotaje, tiro al blanco, pesca entre otros.
- Innovar el club campestre para poder adecuarnos al tiempo actual implementando la tecnología a favor de nuestros visitantes.

1.2.4. Estrategia del negocio

La estrategia es una herramienta que nos ayuda a lograr los objetivos establecidos en nuestra empresa, es por ello que planteamos las siguientes estrategias:

- F1-O3 La infraestructura del club es una de las mejores además de que contamos exclusivamente con teleférico en la zona, es por ello que podríamos ser reconocidos a nivel nacional en el sector turismo.
- F3-O2 Al ubicarnos en una zona estratégica podemos llegar a convenios con agencias de turismo e incrementar nuestras visitas.
- D1-O1 Implementar un sistema de costos nos permitirá mejorar nuestra rentabilidad adoptando este nuevo sistema.
- D2-O2. Tener convenios con agencias de turismo nos permitirá tener más publicidad al club y de esta manera conseguir más visitas.
- D3-O3. Un buen manejo de nuestras principales áreas nos va permitir ser reconocidos como la mejor empresa en este sector y el Perú.
- F3-A3 Los precios del transporte de los alrededores es un poco costos a pesar de que nos encontramos en un buen punto de intersección, por ello haremos convenios con los transportistas del sector y le brindaremos beneficios, de esta manera llegar a un precio adecuado para el cliente que visite nuestro club.
- D2-A1 La falta publicidad no nos permite llegar a más clientes, es por ello que invertiremos en publicidad y en más estrategias de marketing.
- D1-A2 Desarrollaremos un sistema de costos que nos permitirá expandir nuestras áreas recreativas para niños, lo cual mejorará significativamente la experiencia de nuestros clientes y demostrará su nivel de satisfacción. Así mismo generaremos recomendaciones positivas por parte del público en general.
- F3-A3 Los precios del transporte de los alrededores es un poco costo a pesar de que nos encontramos en un buen punto de intersección, por ello haremos convenios con los transportistas del sector para llegar a un precio si traen clientes a nuestro club.

1.2.5. Fuentes generadoras de la ventaja competitiva

El club “Villa Natalia” se encuentra ubicado a 45 minutos de la plaza principal de Chosica, ubicada en el distrito de Callahuanca que limita con Santa Eulalia en la provincia, y se encuentra a pocos minutos del Club Rustica. Nuestra ubicación permite a nuestros huéspedes disfrutar de un ambiente lleno de flora y clima cálido debido a la abundante variedad de vegetación, así como de atractivos turísticos que brindan un confort extravagante a nuestros visitantes.

CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Realidad Problemática

Durante los años 70, la provincia de Santa Eulalia en Lima, Perú, experimento un crecimiento en la construcción de clubes campestres para ofrecer servicios a la población en general. Este fenómeno se debió en gran parte a la migración de personas desde distintos sectores de Lima hacia la provincia, lo que llevo a los pobladores locales a ver una oportunidad de negocio.

En contraste, Santa Eulalia enfrenta varios desafíos que reducen su accesibilidad, como los crecientes índices de pobreza y desnutrición, el aumento del desempleo junto con oportunidades laborales limitadas, la contaminación ambiental y la mala gestión de los servicios públicos. A esto se suman los escasos y deficientes servicios básicos, entre otros factores, que culminan en convertirlo en un distrito vulnerable. PILCO (2015).

Los clubes campestres se convirtieron en un éxito, y más personas del sector comenzaron a comprar terrenos para adecuarlos y recibir visitas. Con el paso de los años, estos clubes se convirtieron en una atracción turística, lo que genero un auge en la industria de los clubes campestres en la provincia.

Sin embargo, varios clubes que brindaron servicios a los visitantes fijaron el precio de sus servicios sin tomar en cuenta los costos necesarios para su mantenimiento diario. Por esta razón es crucial que los clubes implementes un sistema de costeo con el fin de mejorar y maximizar sus ganancias.

El turismo en la provincia de Huarochirí, especialmente en Santa Eulalia, ha sido impulsado tanto por sus residentes como por los visitantes. A pesar del progreso gradual que se ha hecho gracias a esto, el número de personas que acuden para disfrutar los hermosos paisajes no es suficiente. Para solucionar este problema, el estado peruano incentivo el turismo mediante un festival llamado " Festival de la Chirimoya" en Callahuanca y Santa Eulalia durante el año 2003.

Un sistema de costos adecuado permitirá a los clubes campestres conocer los costos directos e indirectos de sus servicios y establecer precios justos para los clientes. Esto también les permitirá identificar qué servicios son más rentables y cuales deben ser ajustados o eliminados para mejorar su rentabilidad.

Además, un sistema de costos permitirá a los clubes campestres tomar decisiones informadas sobre la inversión de sus recursos y la mejora de sus instalaciones, lo que puede atraer a más visitantes y mejorar la experiencia del cliente.

En resumen, el auge de los clubes campestres en la provincia de Santa Eulalia en los años 70 fue el resultado de la migración de personas de Lima y la oportunidad de negocio que esto represento para los pobladores locales.

Es relevante considerar que, en épocas pasadas, la población urbana de Santa Eulalia se concentraba mayormente en su área central y alrededores. Sin embargo, el aumento demográfico ha conllevado un proceso de urbanización en las zonas rurales localizadas a lo largo del camino principal hacia Lima. Como resultado, una especie de continuidad reside hoy entre los lugares abarcados por Santa Eulalia y Chosica.

Sin embargo, es importante que los clubes campestres implementen un sistema de costos para garantizar su rentabilidad. Esto les otorgara la capacidad para establecer precios justos y tomar decisiones informadas con respecto a cómo invertir sus recursos. PILCO (2015).

2.2. Objetivos

- Crear un plan estratégico para la implementación de costos de nuestro club campestre.
- Estudiar el financiamiento del club campestre, analizando la disponibilidad de los recursos económicos necesarios e incluso de sus riesgos, para así obtener un aumento en el porcentaje de utilidades y ganancias.
- Plantear una propuesta que permita ver las exigencias y gustos de los visitantes, logrando obtener una alternativa atractiva para el crecimiento de nuestro club campestre.

2.3. Antecedentes

Como antecedentes respecto al tema de estudio tenemos lo siguiente:

Para comenzar con la investigación García (2018) sostiene que: Los viajeros y/o turistas desean experimentar una sensación de pertenencia y conexión con el lugar que visitan, buscando actividades que le permitan sumergirse en la vida y la cultura local. Su objetivo es comprender y participar activamente la autenticidad del destino, alejándose de la sensación de ser simplemente turistas.

Los clubes campestres han sido partidarios en la idealización de la naturaleza y el campo para un entorno de relajación y esparcimiento para las personas que buscan pasar un buen rato en familia y olvidarse del estrés del trabajo.

Como resultado, hay un incremento en demanda por parte de los clientes que buscan una experiencia campestre, que les brinde momentos divertidos tanto para adultos como para niños. Así como la actividad de participar en deportes o acampar junto a una piscina rodeada de naturaleza y amplias áreas verdes.

Según Morales (2006) en su Revista de Turismo comunitario nos relata que, las comunidades quechua y Atacameño vivieron una experiencia inmersiva con un programa de Turismo Comunitario que fue creado por Organizaciones No Gubernamentales, Servicios Públicos Locales, entidades locales y organizaciones comunales en San Pedro de Atacama y Ollagüe. El objetivo de este programa es cambiar la imagen de estas comunidades de ser vistas únicamente como entidades económicas agrícolas, hacia el desarrollo de actividades relacionadas con su patrimonio cultural y su entorno natural. Para lograr este objetivo, se impulsó a los miembros de la comunidad a reconectarse con su entorno llevándolos a establecer microempresas que ofrecen diversos productos turísticos como alojamiento, visitas guiadas; catering y venta de productos de la región. En un plazo de dos años, La Red De Turismo espera que las entidades comunitarias sean capaces de manejar sus propios recursos. Así mismo se prevé que estas entidades logren captar una cantidad significativa de fondos adicionales para financiar las actividades turísticas en conjunto con dicha red. sistema de costos para un buen proceso y establecer el gasto de los productos que tiene relación con los ingresos que estos generan.

La posibilidad de contar con una oferta turística y servicios organizados permitió a las comunidades fortalecer su identidad cultural local. Además, el impacto del turismo en la comunidad indígena no se limitó solo al ámbito local, sino que también puede llevar a un cambio productivo positivo para otros sectores rurales dependientes de ingresos económicos básicos.

Continuando con nuestros objetivos específicos Pérez (2015) sostiene lo siguiente:

La demanda turística actual es más exigente y variable que nunca. A esto se agregan las tendencias tecnológicas en constante cambio. Por lo tanto, para ser exitosa, la oferta debe adaptarse constantemente y crear estrategias de promoción innovadoras para resultar atractiva, efectiva y competente frente al mercado. (p. 19)

Es por ello que necesitamos innovar e implementar estrategias tecnológicas para mejorar nuestro servicio, de esta manera podremos llegar y estar más cerca al cliente.

Con esta estrategia, se busca mejorar la rentabilidad económica, social, cultura y patrimonial del turismo, a través de una gestión profesional, la implementación y la coordinación administrativa.

Para tomar las decisiones correctas nos enfocamos en Lilibeth (2017) destaca la importancia de proporcionar información extra que ayude en la toma de decisiones, minimizando incertidumbres y evaluando los resultados del proyecto objetivamente para valorar sus posibles beneficios. La aplicación rigurosa de este criterio permite contar con una sólida medida para su evaluación.

Por tal motivo la investigación cuenta con información detallada. Además de que se ha tomado en cuenta todos los diversos factores para poder llevar a cabo el proyecto.

CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO

3.1. Sistema de Costos

El sistema de costos engloba una variedad de enfoques y prácticas, tanto técnicas y administrativas que las empresas utilizan para supervisar y regular sus gastos. Estas acciones se llevan a cabo en los diversos procesos organizativos, es decir, en cada sector o división.

Según Handsen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). *Accounting for Decision Making and Control*. Cengage Learning. Nos menciona que:

“Se define como sistema de costos a un grupo de técnicas que se usan para reunir y distribuir los gastos vinculados con la producción o prestación de servicios por parte de una empresa. Este proceso aplica también a las empresas manufactureras como aquellas prestadoras del sector terciario, cuyo fin radica en conceder información relevante para facilitar decisiones gerenciales. En general, este sistema se compone de dos partes; el proceso de acumulación y de gasto de costos.”

Según Kaplan (2002), La herramienta conocida como sistema de costos con base en las actividades (ABC), otorga a las empresas la capacidad precisa para determinar los verdaderos costos relacionados con sus procesos productivos y servicios ofrecidos. ABC asume que los costos indirectos ,tales como el costo operativo general y estructural, se asignan a cada producto o servicio según sus respectivas actividades necesarias para su fabricación ,Identificando y midiendo adecuadamente dichas tareas laborales involucradas por actividad específica, las compañías pueden obtener una mejor comprensión del costo real implicado en producir un servicio particular e influir positivamente en decisiones informadas sobre fijación de precios estrategias productivas más efectivas posibles solicitando recursos solo cuando sea necesario.

3.1.1 Costos de producción

Estos costos son considerados un factor relevante en la valoración financiera de una empresa. Estos abarcan todos los gastos necesarios para producir o prestar el bien/servicio, también se incluyen materiales y la mano de obra directa, además de otros costes indirectos tales como el mantenimiento de maquinarias, alquileres locativos e impuestos administrativos. Una gestión eficiente que permita controlar estos costos es crítica con miras a garantizar tanto rentabilidad como competitividad sostenida en el tiempo para dicha entidad empresarial.

Según Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2019) afirma que:

Los costos de producción en una organización manufacturera se dividen en costos directos e indirectos. Los directos son fácilmente rastreables a productos específicos, mientras que los indirectos se asignan mediante criterios de asignación. La gestión eficiente de estos costos es crucial para la rentabilidad sostenible de la empresa.

3.1.2 Tipos de sistemas de costos

Estos pueden ser definidos por su actividad, y se clasifican en los siguientes tipos:

- **Sistemas de costos por producción:** Se aplican cuando una empresa lleva a cabo sus operaciones según lo solicitado por el cliente y cuando las ordenes son diferentes. Debido a esto, los costos no pueden ser generalizados y deben agruparse específicamente en cada orden.
- **Sistema de costos por procesos:** se manifiesta en organizaciones que fabrican sus productos en grandes cantidades, lo que les permite calcular el costo promedio tanto del producto como del servicio (según el rubro). Además, este proceso puede ser uniforme.

- Sistema de costos por absorción: aborda la relación entre los costos variables y fijos como una parte esencial del servicio.
- Sistema de costo directo: se aplica solamente cuando los costos variables son incorporados al precio del producto o servicio, mientras que los gastos fijos son clasificados como gastos generales de producción.
- Sistema de costos modelo ABC: se centra en distribuir los gastos de acuerdo a las acciones llevadas a cabo por la compañía.

3.2. Contabilidad de Costos

La disciplina contable de costos se concentra en evaluar los costos asociados a la producción de servicios por parte de una compañía. Su propósito fundamental es suministrar datos pertinentes para la organización, supervisión, valoración y disminución de los costos. Se dedica a consignar, categorizar, amontonar, analizar, resumir y establecer los costos utilizando varios criterios. Además, cuenta con aptitud para generar información tanto interna como externamente útil.

Hillis G.W, Garner P. en su libro "Contabilidad de Costos", define la contabilidad de costos como el uso especializado de los principios contables con miras a suministrar información a los directivos y gerentes empresariales, enseñándoles como evaluar e interpretar el costo incurrido en manufactura o entrega de servicio.

W. B. Lawrence "Contabilidad de Costos", nos dice que, La Contabilidad de Costos es un procedimiento que emplea principios contables generales para registrar adecuadamente los costos operativos relacionados con el negocio. Dicho control es realizado con la finalidad, mediante datos obtenidos por procesos productivos y ventas, permitirle al equipo directivo efectuar análisis respecto a cuánto cuestan tanto las funciones empresariales específicas como el costo total unitario o global referido ya sea un producto/servicio. Todo ello busca crear una actividad económica eficiente y rentable.

3.3. Economía y Marketing

En el mundo empresarial, la economía y el marketing tienen una relación estrecha e independiente. Mientras que la economía se enfoca en como asignar los recursos escasos disponibles, el enfoque del marketing se centra en las necesidades de los clientes que demandan productos y servicios específicos. El conocimiento teórico proporcionado por la economía es crucial para entender los aspectos económicos implicados en las estrategias de marketing, a su vez estos últimos usan esos principios económicos para desarrollar planes efectivos. En definitiva, ambas disciplinas son fundamentales al momento de propiciar crecimientos empresariales.

Destacando la intrínseca vinculación entre economía y marketing, se sostiene que ambos no pueden concebirse por separado. Para Kotler, el éxito de la economía en su totalidad depende fundamentalmente del papel esencial del marketing, pues este resulta clave para una asignación eficiente de recursos y genera demanda hacia los productos o servicios empresariales que impulsan al crecimiento económico. Philip Kotler (2008).

Nuestro club “Villa Natalia” está ligada a su economía y marketing. Desde una perspectiva económica, El sistema mencionado favorece la toma de decisiones eficaces al maximizar el rendimiento de los recursos con miras a obtener un beneficio óptimo. Por otro lado, desde el punto visto del marketing esta información proporciona clave que permite establecer precios precisos; identificar áreas oportunas mejorar y valorar las inversiones promocionales realizadas permitiéndole al Club maximizar ganancias e impulsar estrategias publicitarias más efectivas.

3.3.1 Segmentación

La segmentación implica la subdivisión de un mercado amplio en grupos más pequeños y similares, denominados segmentos que comparten características comunes. Con este procedimiento, las empresas pueden entender y abordar de forma más eficaz a grupos particulares de consumidores mediante tácticas personalizadas que se ajusten a los requerimientos y gustos distintivos de cada sector. De esta manera las empresas pueden maximizar la eficacia de sus esfuerzos en marketing y lograr una mayor relevancia en sus mensajes y ofertas.

En nuestro club, la segmentación nos permitirá reconocer y entender las particularidades y conductas de cada grupo de clientes para establecer costos más precisos. Al personalizar el sistema de gastos conforme a los requisitos específicos del segmento correspondiente, optimizamos la eficacia y productividad del club al mismo tiempo que proporcionamos un servicio superior e incrementando la satisfacción entre nuestros usuarios.

3.4. Determinación del Precio

La determinación del precio es vital tanto en la economía como en el marketing y se rige por una variedad de factores estratégicos y económicos. Además, requiere tener en cuenta distintos elementos tales como los costos, la demanda, la competencia existente, el valor que perciben los clientes por el producto o servicio ofrecido y las políticas tarifarias adoptadas.

Se trata de un procedimiento estratégico que persigue la armonización entre las metas económicas empresariales y los requerimientos, y deseos de los consumidores en el mercado.

Warren Buffet (1997), Destaca la relevancia de distinguir entre el precio y el valor al determinar el monto de un producto o servicio. Además, resalta que el costo es únicamente la suma de dinero por la cual se adquiere algo. Todo esto debe estar relacionado con el valor que los consumidores perciben en un producto o servicio.

La determinación de precios en nuestro club es vital para garantizar un equilibrio entre la calidad de los servicios prestados y la satisfacción del cliente, al establecer un precio adecuado permitirá cubrir los costos operativos, mantener y mejorar las instalaciones y garantizar la rentabilidad. Además, la implementación de estrategias de precios adecuadas ayuda a posicionar al club como líder en su segmento, atrayendo nuevos clientes y fomentando la lealtad entre los existentes. Contando con una determinación precisa de los precios es muy importante para llegar al éxito y obtener sostenibilidad del Club Campestre Villa Natalia.

3.4.1. Cuadro de precios del ingreso al establecimiento:

Tabla 2: Precios del establecimiento.

TIPO DE CLIENTES	COSTO DE INGRESO	COSTO DE ACAMPAR
NIÑO	S/15.00	S/20.00
ADULTO	S/20.00	S/25.00

Fuente: elaboración propia

CAPITULO IV: METODOLOGÍA

4.1. Población

Según la investigación de Johnson (2014), nos dice que, en un estudio, la población se refiere a todos los individuos, casos o elementos que comparten características similares. Es crucial definir con claridad esta población para asegurar que los resultados obtenidos sean representativos y puedan ser generalizados dentro del ámbito de la investigación.

Navarro (2023), nos menciona que la población es de gran importancia en una investigación, ya que definir y delimitar con precisión la población de estudio resulta clave para asegurar validez externa. De esta manera se logra garantizar aplicabilidad y generalización en un contexto más amplio, lo cual contribuye al conocimiento existente en el área investigada.

Al saber nuestra población en nuestro club desempeña un papel fundamental, ya que no proporciona información valiosa sobre las características, comportamientos, necesidades y hasta preferencias de nuestros clientes y trabajadores, esto será clave para así adoptar y mejorar la experiencia en el club, maximizando así su atractivo y garantizando su éxito a largo plazo.

Para esta investigación hemos tomado de población a las personas que están involucradas con el club campestre, tanto trabajadores como personal externo que permiten que el negocio funcione adecuadamente, tales como:

Tabla 3: Población del club

DIRECTIVOS DEL CLUB	AREAS DEL CLUB	CLIENTES
PROMOTOR	RECREACIÓN	35
ADMINISTRADOR	HOSPEDAJE	10
CHEF	RESTAURANTE	28
ADMINISTRADOR EJECUTIVO	OFICINA	

Fuente: elaboración propia

4.1.1 Muestra

Según Jones (2015), en su libro sobre la Metodología de la Investigación, nos señala que la muestra utilizada en una investigación representa un grupo específico seleccionado de la población general del estudio. Una cuidadosa elección de la muestra permite facilitar hacer conclusiones y generalizaciones más amplias sobre toda la población basándose en los resultados obtenidos durante el estudio.

La muestra de investigación del Club Villa Natalia está compuesta de datos existente proporcionados a través del área administrativa del club, lo cual se reduce la cantidad de información obtenida.

La muestra estará formada por el área de recreación debido a que es la fuente principal de ingresos debido a que genera mayores beneficios para nuestro club y también porque representa la razón fundamental de la visita de nuestros clientes.

Tabla 4: Muestra del club campestre.

CARGO	N° DE TRABAJADORES
PROMOTOR	1
SALVAVIDAS DE PISCINA	1
TELEFÉRICO	2
CANOPY	3
PASEO A CABALLO	2
CANCHA SINTÉTICA	1
ÁREA DE PESCA	1
CUATRIMOTOS	1
TOTAL	12

Fuente: elaboración propia

4.2. Técnicas e Instrumentos

En la investigación, las técnicas e instrumentos son fundamentales para obtener información pertinente. La selección apropiada de estos elementos asegura que se obtengan datos confiables; por tanto, es importante que los investigadores elijan con precaución dichas herramientas a fin de lograr resultados precisos y validos en su estudio.

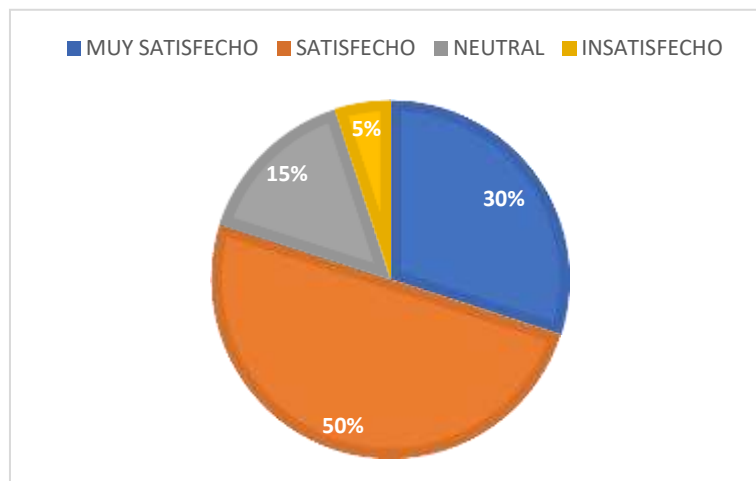
4.2.1 Técnicas de recolección de datos:

- Entrevista: se trata de un método mediante el cual se obtiene datos recopilados para identificar la perspectiva del entrevistado por medio del contacto directo.
- Análisis documental: Mediante el uso de esta técnica, se logra acceder a la información existente con el fin de generar hipótesis que constatan la evaluación de diversos fenómenos y procesos.
- Benchmarking: mediante esta técnica, es posible observar los modelos empresariales de otras compañías y adaptarlos a nuestro negocio con mejoras que aumenten la eficiencia y efectividad de una empresa.

4.2.2 Instrumentos:

- Cuestionarios: es un medio que recopila signos de las variables implicadas en la encuesta.
- Registro de costos: Es un instrumento que suministra datos acerca del costo asociado con el cálculo de inventario productivo. Esto guía la elección de destinar recursos a la producción de bienes o servicios comercializados.
- Indicadores clave de rendimiento (KPIs): Se usan estos indicadores para valorar la ejecución de la empresa, y también tienen el potencial de propulsar las operaciones comerciales.

Figura 1: ¿Cuál es su nivel de satisfacción con el sistema actual de control de costos implementado en el club campestre Villa Natalia?



El gráfico nos muestra que los administradores no están satisfechos con el sistema actual de costos que se emplea en el club campestre Villa Natalia

Fuente: Figura de elaboración propia.

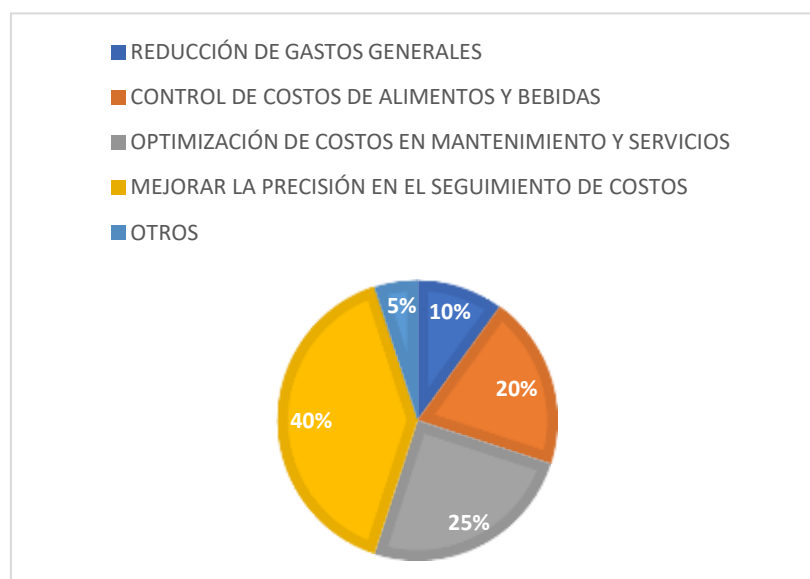
Figura 2: ¿Considera que la implementación de un sistema de costos más preciso y detallado puede contribuir a mejorar la rentabilidad y eficiencia del club campestre Villa Natalia?



El gráfico nos muestra que un mayor porcentaje de los involucrados en el club consideran que es viable implementar un nuevo sistema de costos en el club campestre Villa Natalia.

Fuente: Figura de elaboración propia.

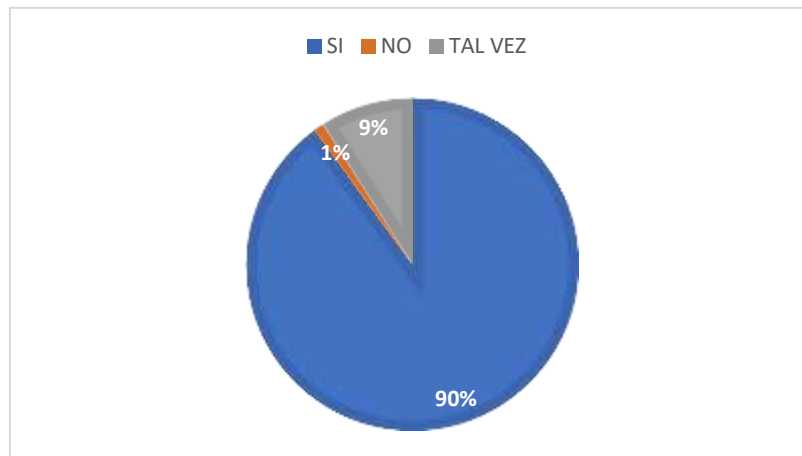
Figura 3: ¿Qué aspectos específicos le gustaría mejorar u optimizar en relación a la gestión de costos en el club campestre Villa Natalia?



Al analizar el gráfico encontramos que hay muchos aspectos para mejorar dentro del club campestre, el cual destaca mejorar la precisión en el seguimiento de costos, seguido una optimización de costos en mantenimiento y servicios. De tal manera que se pueda reducir los gastos del club campestre Villa Natalia.

Fuente: Figura de elaboración propia.

Figura 4: ¿Estaría dispuesto a invertir en la implementación de tecnologías o herramientas de gestión de costos más avanzadas en el club campestre Villa Natalia?



El gráfico nos muestra que todos los involucrados en el manejo del club campestre están a favor de implementar tecnologías para mejorar la gestión de costos del club campestre.

Fuente: Figura de elaboración propia.

Figura 5: ¿Cómo valora la importancia de la gestión efectiva de costos para asegurar la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo del club campestre Villa Natalia?



Al analizar el gráfico se enfatiza que tanto los administradores como las personas involucradas en manejo del club consideran y valor la importancia de la gestión de costos muy importante, de tal manera que esta gestión asegurara la sostenibilidad y el crecimiento del club.

Fuente: Figura de elaboración propia.

4.3. Controles Patrimoniales:

Se trata de un conjunto de procedimientos y medidas para administrar adecuadamente los activos empresariales, asegurando que su valor y disponibilidad se mantengan a lo largo del tiempo. Su objetivo es proteger los recursos corporativos y garantizar su correcta utilización durante las operaciones diarias.

CAPÍTULO V: SISTEMA DE COSTOS

5.1. Implementación del Sistema de Costos

En nuestro club campestre, al implementar un sistema de costos será fundamental para lograr una gestión financiera eficiente y rentable. Este enfoque nos permitirá monitorear con precisión los gastos relacionados con la operación del club, como salarios, materiales, servicios y mantenimiento. Al emplearse adecuadamente esta herramienta se podrá identificar áreas donde existe un gasto excesivo lo que permitirá optimizar recursos e inteligentemente tomar decisiones informadas para aumentar el rendimiento económico del lugar.

En el club “Villa Natalia” se ha adoptado un método de costo estándar con el objetivo de establecer una base para evaluar una eficiencia en las operaciones y asegurar una gestión efectiva de los recursos. Al emplear esta técnica, se pueden establecer directrices claras que permitan planificar y controlar activamente actividades futuras del club garantizando la utilización óptima de los recursos existentes.

Según Horngren, Datar y Rajan (2018), los costos estándar son utilizados como un inicio para la evaluación del desempeño y la gestión de gastos. Al establecer costos objetivos comparables, estos permiten descubrir discrepancias financieras y tomar medidas correctivas adecuadas con miras a mejorar la gestión satisfactoria.

5.2. Hoja de Costos

La función de la herramienta de hoja de costos es llevar a cabo un registro y análisis detallado de los gastos generados durante el productivo proceso del producto o servicio, incluye desembolsos como mano directa e indirecta. Esto proporciona una perspectiva amplia para su comprensión.

Para el Club Campestre Villa Natalia, la hoja de costos desempeña una función crucial al permitir un control efectivo del gasto y contribuir a tomar decisiones financieras acertadas. Mantener los registros detallados de los costos operativos como personal, mantenimiento, suministros y otros permiten evaluar la rentabilidad de cada servicio o actividad ofrecida. La precisión actualizada en este registro esencial asegura mantener la viabilidad económica del club mientras garantiza una gestión financiera eficiente.

La hoja de costos brinda proporciona una visión clara acerca de los costos relacionados con las actividades del club campestre, lo que permite identificar áreas en donde es posible reducir egresos y así aumentar la rentabilidad.

Para calcular los costos generados en la producción de bienes y servicios, las empresas utilizan una hoja de costos como registro. Con ella se pueden documentar detalladamente diferentes elementos del costo, como directos e indirectos. Esto permite tomar decisiones informadas sobre precios, control, y evaluación de rentabilidad empresarial. Horngren, C. T. (2014)

Tabla 5: Hoja de costos

 CLUB CAMPESTRE "VILLA NATALIA" - HOJA DE COSTOS			
FECHA			
SECCIÓN: RECREACIÓN			
SERVICIO: ESTANDAR			
SERVICIO	COSTOS DIRECTOS	COSTOS INDIRECTOS	COSTOS TOTALES

Fuente: elaboración propia

A continuación, se muestran los ingresos diarios del club campestre:

Tabla 6: Precios de ingresos diarios

DESCRIPCIÓN	CLIENTES POR DÍA	P. UNITARIO	VENTA TOTAL
CANOPY	20	30	600
PASEO A CABALLO	6	12	72
CUATRIMOTOS	15	10	150
PESCA	15	25	375
TELEFÉRICOS	30	25	750
CLUB CAMPESTRE (INCLUYE PISCINA Y CANCHAS DEPORTIVAS)	35	20	700

Fuente: elaboración propia

En la siguiente tabla vamos a plasmar los costos mensuales

Tabla 7: Materiales directos y mano de obra directa

MATERIALES DIRECTOS	MANO DE OBRA DIRECTA	MANO DE OBRA INDIRECTA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO
12,261	16,289.89	11,812.17	40,363.06

Fuente: elaboración propia

A continuación, la tabla de resumen mensual de los costos por servicios de recreación del club campestre Villa Natalia:

Tabla 8: Resumen mensual de costos por servicios de recreación:

CARGO	MATERIALES D.	MOD	MOI	COSTO TOTAL DEL SERVICIO
CANOPY	3,000	3,973.25	1,786.97	8,760.22
PASEO A CABALLO	2,100	3,075.29	1,786.97	6,962.26
CUATRIMOTOS	2,811	1,295.52	1,786.97	5,893.49
PESCA	900	1,138.67	1,786.97	3,825.64
TELEFÉRICOS	3,000	2,591.04	1,786.97	7,378.01
CLUB CAMPESTRE (INCLUYE PISCINA Y CANCHAS DEPORTIVAS)	3,150	4,216.12	2,876.77	10,242.89

Fuente: elaboración propia

5.3. Costos Directos

Los costos directos son los desembolsos o gastos que están íntimamente ligados a la generación de un producto o un servicio concreto y pueden ser fácilmente identificados, asignándose sin complicaciones a dicha actividad específica. Horngren, C. T. (2018)

Una adecuada gestión permite evaluar la rentabilidad de cada actividad, controlar los gastos y garantizar una operación eficiente y rentable del Club Campestre Villa Natalia.

5.3.1. Materiales Directos

Tabla 9: Materiales directos.

DESCRIPCIÓN	Materiales	Cantidad	P.U	Total mensual
CANOPY	-Mantenimiento de tirolesa	1	100	3,000
PASEO A CABALLO	-Heno	2	25	2,100
	-Alfalfa	2	10	
CUATRIMOTOS	-Gasolina	3	17.90	2,811
	-Mantenimiento mecánico	1	40	
PESCA	-Mantenimiento de Caña	1	30	900
TELEFÉRICOS	-Mantenimiento de telesquíes	1	100	3,000
CLUB CAMPESTRE (INCLUYE PISCINA Y CANCHAS DEPORTIVAS)	-Medidor y pastilla de PH	1	35	3,150
	-Cloro	1	40	
	-Mantenimiento de cancha	1	30	

Fuente: elaboración propia.

5.3.2. Mano de Obra Directa (MOD)

La mano de obra directa se considera que es el trabajo de las personas que brindan servicios directos a los clientes. Por lo tanto, es importante organizar un programa que nos permita conocer a los empleados involucrados en este proceso.

Tabla 10: Mano de obra directa.

CARGO	CANT	SUELDO	ESSALUD	CTS	VACACIONES	GRATIF.	TOTAL
PROMOTOR	1	1,156.80	104.11	96.33	96.33	192.67	1,646.24
SALVAVIDAS DE PISCINA	1	1,080.30	97.23	90.03	90.03	180.05	1,537.64
TRABAJADORES DE TELEFÉRICO	2	910.20	163.84	151.7	151.7	303.4	2,591.04
TRABAJADORES DE CANOPY	3	930.50	251.24	232.63	232.63	465.25	3,973.25
TRABAJADORES DEL PASEO DE CABALLO	2	1,080.30	194.45	180.06	180.06	360.12	3,075.29
ENCARGADO DE CANCHAS SINTÉTICAS	1	770.32	69.33	64.20	64.20	128.39	1,032.24
ENCARGADO DEL AREA DE PESCA	1	800	72	66.67	66.67	133.33	1,138.67
ENCARGADO DE CUATRIMOTOS	1	910.20	81.92	75.85	75.85	151.7	1,295.52
TOTAL							16,289.89

Fuente: elaboración propia.

5.4. Costos Indirectos

Los costos indirectos se refieren a los gastos que no pueden ser asignados directamente a un producto o un servicio específico. Estos costos no están vinculados de manera directa con ninguna acción en particular y su atribución clara y precisa requieren técnicas especiales de contabilización para servicios relacionadas efectivamente con bienes o determinados Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018)

Los costos indirectos desempeñan un papel relevante en el Club Campestre Villa Natalia, ya que representan aquellos gastos necesarios para el funcionamiento del club, ya que permite optimizar los recursos y asegurar una operación eficiente y sostenible del Club.

5.4.1 Materiales indirectos

Tabla 11: Materiales indirectos.

Materiales	Cantidad	P.U	Total mensual
Escobas	7	8	56
Detergente 5kg	15	50	750
Aromatizantes	150	10	1,500
Desinfectantes 10L	3	180	540
Lejía 20L	5	90	450
Insecticidas	200	8	1,600
TOTAL			4,896

Fuente elaboración propia

5.4.2 Mano de obra indirecta MOI:

Esto está conformado por los colaboradores administrativos y los empleados que no trabajan directamente, pero que están involucrados en todo el proceso de la prestación del servicio.

Tabla 12: Mano de obra indirecta.

CARGO	CANT.	SUELDO	ESSALUD	CTS	VACACIONES	GRATIF.	TOTAL
PROMOTOR	1	1,156.80	104.11	96.33	96.33	192.67	1,646.24
ADMINISTRADOR EJECUTIVO	1	1,780.40	160.24	148.37	148.37	296.73	2,537.64
PERSONAL DE LIMPIEZA	6	770.32	485.30	449.35	449.35	898.71	7,628.29

Fuente: elaboración propia

5.4.3 Gastos por servicios

Es el costo que se ha incurrido necesariamente para poder llevar a cabo el servicio del club campestre Villa Natalia.

Tabla 13: Gastos de servicios del club

SERVICIOS	COSTO MENSUAL
LUZ	2,500
AGUA	2,000
TELÉFONO	300
INTERNET	500
TOTAL	5,300

Fuente: elaboración propia

A continuación, se presenta la siguiente tabla con información del club campestre Villa Natalia el cual es el resumen de todos los costos incurridos en la investigación que estamos realizando.

Tabla 14: Costo total de los servicios del club campestre Villa Natalia

MANO DE OBRA DIRECTA		16,289.89
MATERIALES DIRECTOS		12,261
CIF		27,633.17
SERVICIOS	5,300	
MATERIALES INDIRECTOS	4,896	
MANO DE OBRA INDIRECTA	11,812.17	
DEPRECIACIÓN	5,625	
TOTAL		56,184.06

Fuente: elaboración propia

5.5. COMPARACION DE LOS COSTOS POR PRODUCTO AL APLICAR EL SISTEMA

Se aplicará la comparación de cada costo estándar propuesto brindados por el área de administración del CLUB CAMPESTRE VILLA NATALIA. De tal manera que se determine un mayor margen de utilidad, comparando el sistema actual que se viene aplicando.

Tabla 15: Comparación de costos por producto.

SERVICIO	COSTO APLICANDO EL SISTEMA ESTANDAR			COSTO ACTUAL DEL CLUB CAMPESTRE			REDUCCIÓN DEL COSTO
	COSTO	UTILIDAD	VALOR DE VENTA	COSTO	UTILIDAD	VALOR DE VENTA	
CANOPY	7,008.17	10,991.83	18,000	8,760.22	9,238.78	18,000	1,752.04
PASEO EN CABALLO	5,569.81	3,409.81	2,160	6,962.26	-4,862.26	2,160	1,392.45
CUATRIMOTOS	4,714.80	-214.80	4,500	5,893.49	-1,393.49	4,500	1,178.70
PESCA	3,060.51	8,189.49	11,250	3,825.64	7,424.36	11,250	765.13
TELEFÉRICO	5,902.41	16,597.59	22,500	7,378.01	15,161.99	22,500	1,475.60
CLUB CAMPESTRE (INCLUYE EL USO DE PISCINAS, CANCHA DEPORTIVA)	8,194.31	12,805.69	21,000	10,242.89	10,77.11	21,000	2,048.58

Fuente: elaboración propia.

Al realizar la comparación el área administrativa nos brinda la información de que se puede reducir los costos al 80% del costo actual. De tal manera que se puede obtener mayor utilidad para el beneficio del club campestre.

5.6. DETERMINACIÓN DEL PRECIO (CALCULO COMPARATIVO DEL MONTO)

Tabla 16: Cálculo comparativo

SERVICIO	PRECIO APLICANDO EL SISTEMA ESTANDAR					PRECIO ACTUAL DEL CLUB CAMPESTRE				
	VENTA MENSUAL	VENTA DIARIA	VENTA POR SERVICIO	IGV	PRECIO DE VENTA CON IGV	VENTA MENSUAL	VENTA DIARIA	VENTA POR SERVICIO	IGV	Precio de venta con igv
CANOPY	18,000	600	30	5.40	35.40	18,000	600	30	0	30
PASEO EN CABALLO	2,160	72	12	2.16	14.16	2,160	72	12	0	12
CUATRIMOTOS	4,500	150	10	1.80	11.80	4,500	150	10	0	10
PESCA	11,250	375	25	4.50	29.50	11,250	375	25	0	25
TELEFÉRICO	22,500	750	25	4.50	29.50	22,500	750	25	0	25
CLUB CAMPESTRE (INCLUYE EL USO DE PISCINAS, CANCHA DEPORTIVA)	21,000	700	20	3.60	23.60	21,000	700	20	0	20

Fuente: elaboración propia.

Este cálculo comparativo se ha basado en el valor de venta mensual dividido entre el número de días(30). Y el valor de venta se obtuvo de la tabla de ventas diarias.

5.7. ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 17: Presentación del Estado de Resultados de Villa Natalia

VENTAS NETAS	952,920
COSTO DE VENTAS	-484,356.72
UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA	468,263.28
INGRESOS (GASTOS OPERATIVOS)	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-121,147.74
GASTOS DE VENTAS	
UTILIDAD/PÉRDIDA OPERATIVA	347,115.54
OTROS INGRESOS (GASTOS)	
INGRESOS FINANCIEROS	
GASTOS FINANCIEROS	
DEPRECIACIÓN	-5,625
UTILIDAD/PÉRDIDA ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	
IMPUESTO A LA RENTA	-102,445.16
UTILIDAD/PÉRDIDA NETA	462,638.28

Fuente: elaboración propia

5.8. ASIENTOS CONTABLES

Tabla 18: Asientos contables

CUENTA	GLOSA	DEBE	HABER
	X/x por la compra de suministros		
60	compras	58,762	
602	Materiales auxiliares, suministros		
40	Tributos y contraprestaciones, aportes al sistema de pensiones y salud, otros.	10,577.16	
4011	Impuesto General a las Ventas		
42	Cuentas por pagar comerciales-terceros		69,339.16
4212	Emitidas		
	X/x por el destino de la compra		
24	Materiales auxiliares, suministros	58,762	
241	Materia prima, productos manufacturados		
61	Variación de existencias		58,762
612	Materia prima		
	X/x Envío de la materia prima del almacén a producción		
61	Variación de existencias	58,762	
612	Materia prima		
24	Materiales auxiliares, suministros		58,762
241	Materia prima, productos manufacturados		
	X/x Destino de costos de la materia prima		
92	Costos de producción	58,762	
921	Materia prima		
79	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos		58,762
791	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos		
	X/x por la provisión de planilla de sueldos		
62	Gastos de personal, directores y gerentes		
621	Remuneraciones	182,372.88	
6214	Gratificaciones	39,636.48	
6215	Vacaciones	19,818.24	
627	Seguridad previsión social y otras contribuciones	21,405.24	
6271	Essalud		
40	Tributos y contraprestaciones, aportes al sistema de pensiones y salud, otros.		
4031	Essalud		21,405.24
4032	ONP		23,708.47
41	Remuneraciones y participaciones por pagar		
411	Remuneraciones		158,664.41

4114	Gratificaciones		39,636.48
4115	Vacaciones		19,818.24
	x/X Por el destino de la Mano de obra directa(planilla)		
92	Costos de producción	157,939.70	
921	Materia prima		
94	Gastos administrativos	105,293.14	
941	Gastos de administración		
79	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos		263,232.84
791	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos		
	x/X por el pago de la planilla de sueldos		
41	Remuneraciones y participaciones por pagar	158,664.41	
411	Remuneraciones		
10	Efectivo y efectivo de equivalente		158,664.41
104	Cuenta corriente		
	x/X Por la provisión de las CTS abril y octubre		
62	Gastos de personal, directores y gerentes	39,636.48	
692	Beneficios sociales de trabajadores		
6291	Compensación por tiempo de trabajo		
41	Remuneraciones y participaciones por pagar		39,636.48
415	Beneficio de los trabajadores		
4151	Compensación por tiempo de trabajo		
	x/X Por el destino de la CTS abril y octubre		
92	Costos de producción	23,781.88	
921	Materia		
94	Gastos Administrativos	15,854.60	
941	Gastos de Administración		
79	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos		39,636.48
791	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos		
	x/X Por el pago de la CTS en mayo y noviembre		
41	Remuneraciones y participaciones	39,636.48	
415	Beneficio de los trabajadores		
4151	Compensación por tiempo de trabajo		
10	Efectivo y efectivo de equivalente		39,636.48
104	Cuenta corriente		
	TOTAL	1,049,664.69	1,049,664.69

Fuente: elaboración propia

5.9. APLICACION DEL SISTEMA DE COSTOS

La aplicación de costos en el club campestre Villa Natalia ayuda a la empresa en los siguientes aspectos:

Toma de decisiones de precios: Al conocer los costos asociados con cada juego o actividad recreacional, el club puede establecer precios adecuados que cubran los costos y generen ganancias.

Control de costos: El seguimiento y análisis de los costos permiten identificar áreas donde se están incurriendo gastos excesivos o ineficiencias, lo que permite tomar medidas para reducir costos y maximizar la rentabilidad.

Evaluación de la rentabilidad: Al comparar los ingresos generados por las actividades recreacionales con los costos asociados, el club puede evaluar la rentabilidad de cada actividad y tomar decisiones informadas sobre su continuidad o mejora.

Planificación y presupuesto: Ayuda en la planificación financiera al proporcionar información sobre los recursos necesarios para cada actividad recreacional, lo que facilita la elaboración de presupuestos y la asignación eficiente de recursos.

Mejora continua: Al monitorear los costos y analizar las desviaciones, el club puede identificar oportunidades de mejora y optimización en los procesos, lo que contribuye a una gestión más eficiente y rentable de las actividades recreacionales.

De tal manera que permite al club campestre villa Natalia en la fijación de precios, el control de costos, la evaluación de la rentabilidad, la planificación financiera y la mejora continua de las operaciones. Aumentando la utilidad y la productividad de los servicios.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Basándonos en los resultados obtenidos, se sugiere al club campestre “Villa Natalia” que siga utilizando el sistema de costos ya implementado para mejorar su gestión y su toma de decisiones.
- La aplicación del costo estándar ha proporcionado una base sólida para comparar los costos efectivos y tomar decisiones bien fundamentadas acerca de la rentabilidad y eficiencia en el área recreacional dentro del club campestre.
- La implementación del sistema de costos en el club campestre “Villa Natalia”, se ha revelado como una herramienta eficaz para su gestión financiera y toma estratégica de decisiones. Gracias a él, nos proporcionó información detallada y precisa acerca de los costos asociados tanto a las distintas actividades como a los servicios ofrecidos por el club.
- Nosotros al implementar el sistema de costos en el área recreacional del club campestre “Villa Natalia” nos permitió una mejor comprensión de los costos asociados con cada actividad recreacional específica. Esto brinda a los administradores y responsables una visión detallada de los recursos necesarios, los costos operativos y otros costos relacionados.
- Luego de llevar a cabo la implementación, se logró identificar zonas en las que era posible mejorar la gestión económica. Gracias a estas mejoras, ha sido viable tomar mejores decisiones y optimizar el rendimiento del área recreacional perteneciente al club campestre.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda mantener una vigilancia constante y actualizar regularmente el sistema de costos en la zona recreacional del club campestre para garantizar su precisión y eficacia a largo plazo.
- Es recomendable capacitar al personal responsable de la gestión del sistema de costos con el fin de asegurar una implementación y mantenimiento correcto del mismo.
- Realizar estudios similares en otras áreas del club campestre puede favorecer la optimización de costos a nivel organizacional.
- Se sugiere realizar una evaluación regular del sistema de costos empleado en el área recreacional, con la finalidad de detectar y así mismo solucionar desviaciones. De esta manera, se garantiza que los datos sean precisos y confiables para mantener la calidad requerida.

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Del Río Carlos Valentín, M. (2021, 1 junio). *Implementación de un club campestre en el distrito de Pachacamac*. Recuperado de <https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1272>
- Lilibeth, V. R. (2017, 4 agosto). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN HOTEL Y CLUB CAMPESTRE EN LA CIUDAD DE OCAÑA, NORTE DE SANTANDER*. recuperado de <http://repositorio.ufpso.edu.co/handle/123456789/2133>
- Martín, G. R. H. (2020, 22 enero). *Sistemas Avanzados De Costeo-CP26-201500*. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/634107>
- Enrique, D. C. P. (2017, 9 mayo). *Diseño de un sistema de costos estándar para la Empresa Panificadora Dely, ubicado en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua, año 2016*. recuperado de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/12818>
- *CONTABILIDAD DE COSTOS UN ENFOQUE GERENCIAL*. (s. f.). Google Books. recuperado el 23 de mayo del 2023 en https://books.google.com.pe/books?id=zDCb9fDzN-gC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Google Books. (s. f.). recuperado el 20 de mayo del 2023 en
- https://www.google.com.pe/books/edition/Contabilidad_de_costos/5tFxEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=contabilidad+de+costos&printsec=frontcover
- *Santa Eulalia (1)*. (s. f.). Scribd. Recuperado el 23 de mayo del 2023 en <https://es.scribd.com/document/353339551/Santa-Eulalia-1>
- *Contabilidad de Costos 1 CPT.pdf*. (s. f.). Google Docs. Recuperado el 23 de mayo de 2021 en <https://drive.google.com/file/d/1f0Cn08eHZO8SkdPTFt04HLuPSytodMIN/view?pli=1>
- Edward J. Vanderbeck y Maria R. Mitchell. (2015, 21 diciembre). *Principios de Contabilidad de Costos. 17a. Ed.* Issuu.com https://issuu.com/cengagelatam/docs/principios_de_contabilidad_de_costo
- *Conceptos De Contabilidad De Costos Segun Algunos Autores [9n0k26opp4v]*. (s.f.). Idoc.pub. recuperado el 1 de julio de 2023 en <https://idoc.pub/documents/conceptos-de-contabilidad-de-costos-segun-algunos-autores-9n0k26opp4v>

- Hernández, J. (2018, agosto 21). *Cuatro beneficios de una buena gestión de costos*. UDEP Hoy. Recuperado el 28 de junio de 2023 en <https://www.udep.edu.pe/hoy/2018/08/cuatro-beneficios-de-una-buena-gestion-de-costos/#:~:text=Una%20adecuada%20administraci%C3%B3n%20de%20los%20costos,empresa%2C%20sin%20importar%20tama%C3%B1o%20o%20sector.&text=Una%20adecuada%20administraci%C3%B3n%20de,importar%20tama%C3%B1o%20o%20sector.&text=administraci%C3%B3n%20de%20los%20costos,em%20presa%2C%20sin%20importar%20tama%C3%B1o>
- *Sistema de costos: ¿Qué es y cómo funciona?* - Higo.io: Maximiza el flujo de efectivo de tu empresa . (2022, 24 de junio). Higo.io: Maximiza el flujo de efectivo de tu empresa. <https://higo.io/glosario-contable/s/sistema-de-costos-que-es-y-como-funciona/>
- Westreicher, G. (2021, julio 16). Sistema de costos. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/sistema-de-costos.html>
- Arroyo, F., Universidad de Sucre, Colombia, Santamaria, A. E., Mendoza, A., Universidad de Sucre, Colombia, Universidad de Sucre, Colombia. (2020). Sistema de costos basado en actividades – el caso del Hotel Panorama del municipio de Sincelejo, Colombia. *Espacios*, 41(47), 367–381. <https://doi.org/10.48082/espacios-a20v41n47p26>
- *Qué es economía. (s/f). Default*. Recuperado el 16 de mayo de 2023, <https://www.ine.gob.cl/ine-ciudadano/definiciones-estadisticas/economia/que-es-economia>
- *Licenciatura, C., Contabilidad, E. N., Auditoría, Y., Muela, V., Nurys, J. T., Sangovalin, J., Hurtado, C., Ketty, G., & Rocío, D. (s/f). UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI EXTENSIÓN LA MANÁ. Edu.ec*. Recuperado el 3 de junio de 2023, de <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/8962/1/UTC-PIM-000509.pdf>
- Costo directo. (s/f). Egafutura.com. Recuperado el 3 de junio de 2023, de <http://www.egafutura.com/glosario/costo-directo>
- López, B. S. (2017, agosto 23). Costos directos e indirectos. Abcfinanzas.com. <https://abcfianzas.com/administracion-financiera/costos-directos-indirectos/>

- Ferrari, F. J. C. (2023). Materia prima. *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/materia-prima.html>
- Pacheco, J. (2022). Mano de Obra Directa (Qué es, Importancia y Medición) | Web y Empresas. *Web y Empresas*. <https://www.webyempresas.com/mano-de-obra-directa/>
- StackPath. (s. f.). recuperado el 30 de junio del 2023 en
https://www.mimp.gob.pe/files/mimp/mof/10_4_ControlPatrimonial_final.pdf
- De Investigación, T. (2020). ¿Qué son los instrumentos de investigación y cómo usarlos? *Tipos de Investigación*. <https://tiposdeinvestigacion.review/que-son-los-instrumentos-de-investigacion-y-como-usarlos/>
- González, G. (2021). Técnicas de investigación. *Lifeder*.
<https://www.lifeder.com/tecnicas-de-investigacion/>
- Serrano, V. (2023, 7 marzo). *Utilidades D Qué es, Ejemplos 【 2023 】* . Guía del Empresario. <https://guiadelempresario.com/contabilidad/utilidades/>
- Conexión ESAN. (s. f.). *Indicadores de rentabilidad en proyectos de inversión ¿cuáles son?* .recuperado el 01 de julio del 2023 en
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/indicadores-de-rentabilidad-en-proyectos-de-inversion-cuales-son>
- De Ceupe, B. (s. f.). Los presupuestos y la planificación. *Ceupe*. Recuperado el 01 de julio del 2023 en <https://www.ceupe.com/blog/los-presupuestos-y-la-planificacion.html>
- Más, C. (2021, 28 mayo). *Indicadores KPI: Qué son, cuántos tipos existen y recomendaciones*. Vilma Núñez - Consultora Estratégica de Marketing.
<https://vilmanunez.com/indicadores-kpi/>
- Corvo, H. S. (2020). Costos de producción: elementos, tipos, cómo se calcula, ejemplos. *Lifeder*. <https://www.lifeder.com/costos-de-produccion/>
- Ceupe. (s. f.). *¿Qué es una estrategia de inversión? Y cómo construir su cartera rentable con él*. Recuperado el 01 de julio del 2023 en
<https://www.ceupe.com/blog/estrategia-de-inversion.html>

ANEXO 1

Cuestionario

Entrevista al dueño:

1. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con el sistema actual de control de costos implementado en el Club Campestre Villa Natalia?

-Muy satisfecho

-Satisfecho

-Neutral

-Insatisfecho

2. ¿Considera que la implementación de un sistema de costos más preciso y detallado puede contribuir a mejorar la rentabilidad y eficiencia del Club Campestre Villa Natalia?

-Sí

-No

-No estoy seguro

3. ¿Qué aspectos específicos le gustaría mejorar o optimizar en relación a la gestión de costos en el Club Campestre Villa Natalia?

-Reducción de gastos generales

-Control de costos de alimentos y bebidas

-Optimización de costos en mantenimiento y servicios

-Mejorar la precisión en el seguimiento de los costos

-Otras

4. ¿Estaría dispuesto a invertir en la implementación de tecnologías o herramientas de gestión de costos más avanzadas en el Club Campestre Villa Natalia?

-Sí

-No

-Talvez

5. ¿Cómo valora la importancia de la gestión efectiva de costos para asegurar la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo del Club Campestre Villa Natalia?

-Muy importante

-Importante

-Poco importante

-No es importante