



Facultad de Ciencias Económicas

***“OPTIMIZACIÓN EN LOS COSTOS DE LA EMPRESA
“PARABRISAS CRISTAL” EN EL PARTIDO DE
FLORENCIO VARELA, PROVINCIA DE BUENOS AIRES”***

Alumno: Albanese Sol Ailen

DNI: 43.595.239

Legajo: B00035365

Carrera: Contador Público

Tutor Metodológico: Edberto Ibarra

Modalidad: Propuesta de Intervención en el Campo Profesional

Mail: solailen.albanese@alumnos.uai.edu.ar

Agosto 2024



Agradecimientos

Quería agradecer principalmente a mi pareja y a mi familia los cuales me ayudaron a transitar toda esta carrera, haciéndome sentir cómoda, acompañada y principalmente feliz. Soportaron mis caprichos y estrés para que ahora pudiera estar donde estoy. Sin ellos no podría ser la persona que soy hoy en día.

Además, agradezco a mis compañeras y amigas las cuales me ayudaron en esta gran etapa, especialmente a Pau, Joha y Ro que siempre estuvieron ahí en los buenos y malos momentos, estudiando y ayudándome cuando las cosas no me salían. Gracias a ellas el camino por la carrera se hizo más fácil.

Índice

Introducción	4
Naturaleza del Proyecto.....	4
Descripción	4
Justificación.....	5
Marco institucional.....	6
Objetivo general	8
Objetivos específicos	8
Componentes o resultados.....	8
Acciones a realizar	10
Cronograma de acciones	14
Determinación de recursos necesarios (Materiales y humanos).....	14
Factores externos condicionantes para el logro de los resultados.....	15
Inflación	15
Demanda.....	16
Liquidez	17
Evaluación del proyecto.....	18
Etapas 1: Recolección de la información.....	18
Etapas 2: Análisis y evaluación del cálculo de costos actual de la empresa	20
Análisis de la lista de costo y precio del parabrisas marca “Cristem”	20
Análisis de la lista de costo y precio del parabrisas marca “Sekurit”	22
Etapas 3: Investigación y selección de herramientas de costos.	23
Sistema de costo completo resultante	24
Sistema de análisis marginal	26
Estructuración de costos.....	28
Costos por líneas de productos	29
Etapas 4: Diseño del sistema de costos.....	30
¿Cuáles son los beneficios que tiene este modelo que se diseñó para la empresa “Parabrisas Cristal”?	35
Etapas 5: Presentación del sistema de costos a la empresa.....	36
¿Cómo quedaría aplicado el sistema en los costos actuales de la empresa?.....	38
Conclusiones	44
Bibliografía Final	48
Enlaces Bibliográficos.....	49
Anexos	51

Introducción

El objetivo principal del trabajo será diseñar un sistema de costos que permita a la empresa optimizar sus costos actuales, mejorando así su rentabilidad. Para alcanzar este objetivo, se van a plantear varios objetivos específicos como analizar la estructura de costos actual, identificar un sistema de costos adecuado para las necesidades de la empresa y diseñar estrategias para la implementación de este.

El trabajo se desarrollará en distintas etapas donde, en primer lugar, se llevará a cabo una investigación profunda de la empresa, abarcando su historia, estructura de costos y procesos operativos.

Luego, se procederá a realizar un análisis y evaluación de la información recolectada para identificar áreas de mejora en el cálculo de los costos actuales. En la siguiente etapa se presentarán las herramientas y metodologías de los costos potencialmente aplicables a la empresa.

Por último, se diseñará y presentará un sistema de costos adaptado específicamente para la empresa “Parabrisas Cristal”, mostrando todos los beneficios para la implementación y facilitando la adopción de este.

Por eso, este trabajo no solo busca proporcionar una solución práctica y efectiva para la optimización de costos de la empresa “Parabrisas Cristal” sino que además busca contribuir al entendimiento de cómo las empresas comerciales pueden gestionar sus costos de manera más eficiente, incluso cuando no están involucradas en la fabricación de los productos que comercializan.

Naturaleza del Proyecto

Descripción

En Argentina se puede observar una gran cantidad de empresas familiares donde, en la actualidad, uno de los desafíos más destacados que comparten la mayoría de estas empresas en Argentina es la falta de una gestión efectiva de los costos a causa de la alta inflación. Lamentablemente, esta carencia suele conducir a la quiebra de numerosas empresas debido a la

ausencia de un sólido sistema de control de costos por la falta de información sobre ella.

Por consiguiente, el presente trabajo propone una intervención destinada a mejorar el sistema de costos de la empresa “Parabrisas Cristal”, la cual se dedica a la venta y colocación de cristales para el automotor.

La relevancia de este trabajo radica en su capacidad para ayudar a la empresa a mejorar sus costos mediante la implementación de estrategias que serán utilizadas específicamente en “Parabrisas Cristal”, en particular que hacen que este sistema de costos sea especialmente adecuado para su aplicación.

La empresa “Parabrisas Cristal” es una de las empresas consideradas familiares ya que fue creada por Alejandro Atilio González, que luego de su fallecimiento, dejó su legado a su hijo Alejandro Oscar González, quien hasta la fecha ha estado al frente de la actividad de manera unipersonal. Actualmente los dos hijos de Alejandro Oscar se encuentran al mando del área de administración y el área de recursos humanos. Podemos ver como la estructura organizativa refleja la participación de la familia en los diferentes aspectos de la empresa.

Dado que la empresa se encuentra en el territorio argentino, se enfrenta a diversas barreras para su desarrollo, en virtud de ser un país afectado por la inflación, donde los precios aumentan diariamente. Por esta razón, se observa que el entorno económico actual no favorece a las empresas familiares ya que los costos de los materiales se incrementan regularmente y, en consecuencia, se aumenta el precio de venta de los productos ofrecidos.

Para las empresas de este tipo de categoría fue muy complejo sobrevivir en una economía con tasas de inflación de dos dígitos mensuales. No sólo que no tenemos injerencia en la formación de los precios, sino que además sufrimos la incertidumbre de no saber si se podrán reponer los productos que se venden. Esa situación ha dejado a muchos de nuestros empresarios sin viabilidad económica ni financiera de sus negocios.

Justificación

El trabajo estará dentro de la línea temática de un plan de negocios, lo cual permitirá la aplicación, tanto de manera teórica como práctica, de los conocimientos adquiridos durante la carrera de Contador Público.

Este plan de negocios se centrará en el área de costos, específicamente, en el sistema de costos de la empresa “Parabrisas Cristal”, la cual se dedica a la venta y colocación de cristales para todo tipo de automotores, desde autos particulares hasta colectivos de larga distancia.

“Parabrisas Cristal” es una empresa familiar con una trayectoria en el mercado desde su fundación en 1968 por Alejandro Atilio González. La misma se encuentra ubicada en El Cruce, partido de Florencio Varela, provincia de Buenos Aires, donde la empresa ha mantenido una presencia sólida en el mercado a lo largo de los años.

El enfoque del plan de negocios estará dirigido hacia el análisis y optimización de los costos de la empresa “Parabrisas Cristal”. Dada la importancia estratégica de los costos como en cualquier empresa, resulta fundamental desarrollar un sistema eficiente la cual nos permita una gestión adecuada de los recursos y una acertada toma de decisiones.

Por esa razón se hará un estudio exhaustivo de los procesos internos de la empresa, identificando las mejoras y oportunidades, donde se buscará implementar herramientas y metodologías modernas que permitan una gestión más eficiente y una mayor rentabilidad para la empresa.

Con este plan de negocios lograremos proporcionar a “Parabrisas Cristal” un marco sólido y estratégico para mejorar su competitividad en el mercado, asegurando su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo. Mediante un enfoque integral en el área de costos, la empresa podrá maximizar su rentabilidad y continuar su legado de excelencia en el sector de parabrisas.

Marco institucional

“Parabrisas Cristal” es una empresa familiar fundada en el año 1968 por Alejandro Atilio González la cual se encuentra ubicada en El Cruce, partido de Florencio Varela, provincia de Buenos Aires. Desde 1998 se encuentra al mando de la empresa Alejandro Oscar González, el cual, hasta este momento, se encuentra explotando la actividad de manera unipersonal. Si observamos el organigrama de forma vertical encontraremos que debajo de él se encuentra Gabriela Andrea González, la cual es la encargada del área de administración general y del otro lado se encuentra Alejandro Luis González que se encuentra a cargo del sector de recursos humanos teniendo a 4 empleados a su cargo.

En la actualidad, la empresa cuenta con 1 oficina administrativa y un galpón con una capacidad para tener 20 vehículos por turno de trabajo. El horario de atención es de lunes a viernes donde el primer turno es de 8.00hs a 12.00hs y el segundo es de 14.00hs a 18.00hs, trabajando también los sábados de 8.00hs a 13hs, lo cual permite que se puedan atender hasta 36 vehículos por día.

Dentro del entorno donde se encuentra la empresa podemos identificar la presencia de dos competidores, uno de los cuales puede ser considerado como competidor directo mientras que el otro se clasifica como indirecto.

El competidor directo es la empresa “Cristales Varela”, cuya actividad principal coincide con el de “Parabrisas Cristal”: la compra y colocación de cristales para automóviles. “Cristales Varela” constituye una presencia significativa dentro del mercado local ya que la misma cuenta con más de 35 años de experiencia. No obstante, la empresa “Parabrisas Cristal” cuenta con una trayectoria aún más extensa, superando los 55 años de actividad en el mercado, siendo una de las empresas más destacables de la zona. En términos de volúmenes de trabajo podemos destacar que la empresa “Parabrisas Cristal” supera ampliamente a “Cristales Varela”, ya que la trayectoria y confianza de la empresa genera una mayor preferencia por parte de los clientes, quienes valoran la calidad de nuestros productos y servicios.

Además, otra de las diferencias que encontraremos entre estas empresas radica en la diversificación de la oferta de “Parabrisas Cristal”, que se extiende de la colocación de parabrisas para automóviles particulares, abarcando una gran variedad de vehículos que incluyen desde autos de pasajeros hasta camiones y micros de larga distancia.

Por otro lado, el competidor indirecto es la empresa “Parabrisas Sur”, que entre sus actividades principales se encuentra la colocación de cristales para automóviles pequeños, pero también ofrecen varios servicios como taller de chapa y pintura y además taller mecánico. Aunque su actividad principal no coincide directamente con la de “Parabrisas Cristal”, se considera un competidor indirecto debido a su presencia en el mismo mercado y zona. A diferencia de nuestra empresa, “Parabrisas Sur” no cuenta con el mismo caudal

de clientes ya que su taller y depósito tiene una capacidad limitada, pudiendo atender únicamente entre 5 y 6 automóviles por hora.

Objetivo general

Optimizar los costos de la empresa “Parabrisas Cristal”, ubicada en el partido de Florencia Varela, Provincia de Buenos Aires, Argentina, interviniendo en los costos de la organización para obtener mayor rentabilidad.

Objetivos específicos

- Recolectar la información pertinente de la empresa para poder analizarlo.
- Analizar los costos actuales de la empresa “Parabrisas Cristal”.
- Identificar, si existiese, el sistema de costos adecuado para “Parabrisas Cristal”, teniendo en cuenta las características específicas y las necesidades de la empresa.
- Evaluar las diversas opciones y estrategias para la implementación del nuevo sistema de costos.
- Diseñar estrategias concretas que permitan la correcta aplicación y adopción del nuevo sistema de costos.
- Construir y ajustar el sistema de costos de acuerdo con las necesidades previamente identificadas.
- Presentar el nuevo sistema de costos a la empresa y cuáles son los pasos a seguir para la implementación de este.

Componentes o resultados

Comenzaremos hablando de la primera etapa donde nos centraremos en establecer fundamentos y objetivos para sentar las bases del trabajo. En esta etapa nuestra atención será dirigida hacia la intervención en los costos de la empresa con el objetivo de lograr una optimización efectiva de los mismos. Para poder lograr este propósito, se comenzará con la recolección de la información de costos de la empresa lo cual nos ayudará a comprender en profundidad la estructura y funcionamiento actual del sistema de costos.

A partir de este análisis inicial, se identificarán las necesidades específicas de la empresa para poder llegar a la optimización pertinente. Esta

etapa de relevamiento de información será fundamental para establecer una base sólida la cual nos guiará en las futuras etapas de la implementación del sistema de costos.

En la segunda etapa se analizará y evaluará la información recolectada con el objetivo de identificar errores y proponer mejorar el cálculo de costos actual de la empresa “Parabrisas Cristal”. Este análisis se llevará a cabo sobre las dos marcas más vendidas que son “Cristem” y “Sekurit”.

Por un lado, se analizará primeramente la lista de costo y precio de la marca “Cristem” donde el cuadro presentado nos brindará varias características esenciales para el análisis como lo son el costo del producto, el aumento durante el mes, el descuento por pronto pago, la ganancia deseada, el precio de colocación y el precio final de venta. Cada una de estas nos proporcionará información clave para comprender y evaluar el sistema de costos actual de la empresa.

Por otro lado, se analizará la lista de la marca “Sekurit” la cual proporciona la misma información que la anterior marca analizada.

Este análisis nos permitirá identificar las áreas de mejora en la gestión de los costos de la empresa “Parabrisas Cristal”. Estos análisis nos proporcionarán una base sólida para desarrollar las estrategias en la siguiente etapa.

En la tercera etapa se presentarán las herramientas de costos que serán utilizadas y aplicadas en la intervención. Se explorarán las distintas opciones de sistemas de costos que podrían ser implementadas en la empresa con el fin de analizarlas detalladamente, buscando sus ventajas y desventajas, para que luego se decida si pueden o no ser adoptadas por la empresa.

Cada una de las opciones planteadas en esta etapa van a ser evaluadas individualmente en función a la capacidad para proporcionar información relevante y oportuna para la empresa.

En la cuarta etapa llevaremos a cabo la elección del sistema de costos para la empresa, donde se volcará toda la información recopilada y se evaluarán los hallazgos obtenidos a partir del planteamiento realizado en la primera etapa.

Además, se examinará en detalle cada una de las opciones de sistema de costos que fueron previamente planteadas, con el objetivo de

determinar cuál de ellas se adecua de manera óptima a las necesidades y características que presenta la empresa. Por eso, se realizará una comparación de las distintas alternativas de sistemas de costos, considerando los criterios como su aplicabilidad, su capacidad para proporcionar información relevante y oportuna, así como también su viabilidad técnica y económica en el contexto de la empresa.

También se analizarán los beneficios y limitaciones asociados a cada sistema donde el análisis de resultados nos permitirá identificar cuál de los sistemas de costos evaluados presenta mayores ventajas y se ajusta de manera más efectiva a las necesidades específicas de la empresa. Esta información será de vital importancia para que se logre una efectiva toma de decisiones posteriores y la definición de las acciones a seguir en la implementación del sistema de costos seleccionado.

Por último, en la quinta etapa, elegiremos el sistema de costos adecuado a la empresa donde se presentará como quedaría aplicado la optimización de los costos, tomando como referencia los costos de la empresa en el mes de abril de 2024.

En esta etapa se presentará cómo se implementaría el sistema en la empresa incluyendo ejemplos basados en los costos reales de la empresa donde veremos la visualización y el impacto de la optimización de costos.

El resultado esperado de este trabajo será la optimización de los costos de la empresa “Parabrisas Cristal”, mediante la intervención y realización de un análisis detallado de los componentes de costos de la empresa, con el objetivo de mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa. Además de mejorar la rentabilidad financiera, se espera que esta intervención contribuya a fortalecer la competitividad de la empresa en el mercado, permitiéndole ofrecer productos de mayor calidad a precios competitivos.

Acciones a realizar

Comenzaremos recolectando la información de costos actual de la empresa “Parabrisas Cristal” con el objetivo de comprender en profundidad la estructura financiera y operativa de la empresa y establecer una base sólida para el posterior análisis de este. Esta acción será realizada durante el mes de abril y abordaremos aspectos cruciales de la contabilidad y las operaciones de la

empresa. Trabajaremos en estrecha colaboración con las personas responsables de la contabilidad de la empresa para obtener la información contable pertinente para realizar este trabajo. Se utilizará la técnica de revisión documental para obtener una comprensión clara y detallada de cada aspecto contable.

La información que fue recolectada es: la lista con el costo de cada producto y de cada marca de automóvil, donde recopilaremos información detallada de los costos principales de la empresa incluyendo costos de cada tipo de parabrisas y la mano de obra.

Por último, se solicitó información complementaria que tenga relación con los costos para observar si hay otras documentaciones relevantes que puedan influir en el análisis de estos.

Al ser una empresa unipersonal, la misma no posee los estados contables básicos como lo son el balance, el estado de resultados, el cuadro de costos y la evolución del patrimonio neto ya que no están obligados a presentar la misma de manera formal ante las entidades regulatorias.

El objetivo de esta etapa fue reunir toda la información necesaria para realizar un análisis exhaustivo que nos permita identificar las áreas de mejora y optimización en el sistema de costos de la empresa. Con esta base construiremos las siguientes etapas del proyecto, asegurando que todas las decisiones tomadas sean fundamentadas en datos precisos y actualizados.

La siguiente etapa se trata de realizar el análisis y evaluación pertinente en el sistema de costos existente en la empresa. Con la información contable recolectada anteriormente, procederemos a examinar y evaluar el sistema de costos actual. Esto se llevará a cabo durante los meses de abril y mayo donde será crucial identificar las áreas de mejora y comprender aún mejor las dinámicas financieras que tiene la empresa “Parabrisas Cristal”.

En esta etapa se identificará el sistema de costos actual donde será de suma relevancia determinar cómo la empresa asigna los costos, ya sean directos, indirectos, fijos o variables.

Revisaremos detalladamente la información contable de la empresa como lo son el cuadro de tos, la lista de precios y la lista de productos. Este análisis nos proporcionará una visión completa de los costos incurridos y nos permitirá entender la estructura de los costos y precios

Además, determinaremos qué tipo de información es crucial para un análisis adecuado donde el enfoque se centrará en los datos que tendrán un mayor impacto en la optimización del sistema de costos, como lo son los costos de mano de obra, los costos de la mercadería vendida y los márgenes de ganancia.

Durante los meses de mayo y junio llevaremos a cabo un estudio exhaustivo para determinar cuál es el sistema de costos adecuado para la empresa “Parabrisas Cristal”. Nos centraremos en realizar una investigación detallada utilizando la bibliografía pertinente del sistema de costos con el objetivo de identificar y evaluar las diferentes herramientas de costos disponibles. Cada sistema que encontremos que se adapte a la empresa, será evaluado y analizado correctamente para ver si cumplen con las necesidades específicas de la empresa.

Nos enfocaremos en comprender cómo cada sistema de costos puede contribuir a una mejor gestión y control de estos. Evaluaremos cómo cada herramienta puede mejorar la precisión de la asignación de costos, la eficiencia operativa y la toma de decisiones. Consideraremos también los factores como la simplicidad de la implementación del sistema, los costos asociados a la implementación de este y la capacidad del personal de la empresa para utilizar estas herramientas de manera efectiva.

Luego se procederá a seleccionar el sistema de costos que mejor se adapte a la estructura y operaciones de la empresa. Esta selección se basará en criterios específicos como la capacidad del sistema para proporcionar información relevante y oportuna, su alineación con los objetivos estratégicos de la empresa y su viabilidad técnica y económica.

Una vez analizada la información pertinente, nos centraremos en el diseño y adaptación del nuevo sistema de costos hacia la empresa. Esto se realizará durante el mes de junio y julio con el objetivo de implementar la mejor opción de sistemas de costos seleccionado a partir de los análisis previos de la empresa “Parabrisas Cristal”.

En esta fase utilizaremos las herramientas pertinentes para poder adaptar este sistema de costos a las características y necesidades específicas de la empresa. Este proceso comenzará con el diseño detallado del sistema donde se incluirá la definición de los procedimientos y métodos para la

recopilación, procesamiento y análisis de la información de costos. Se prestará especial atención a la integración del nuevo sistema con los procesos operativos y administrativos existentes, asegurando que se minimicen las interrupciones y se maximice la eficiencia.

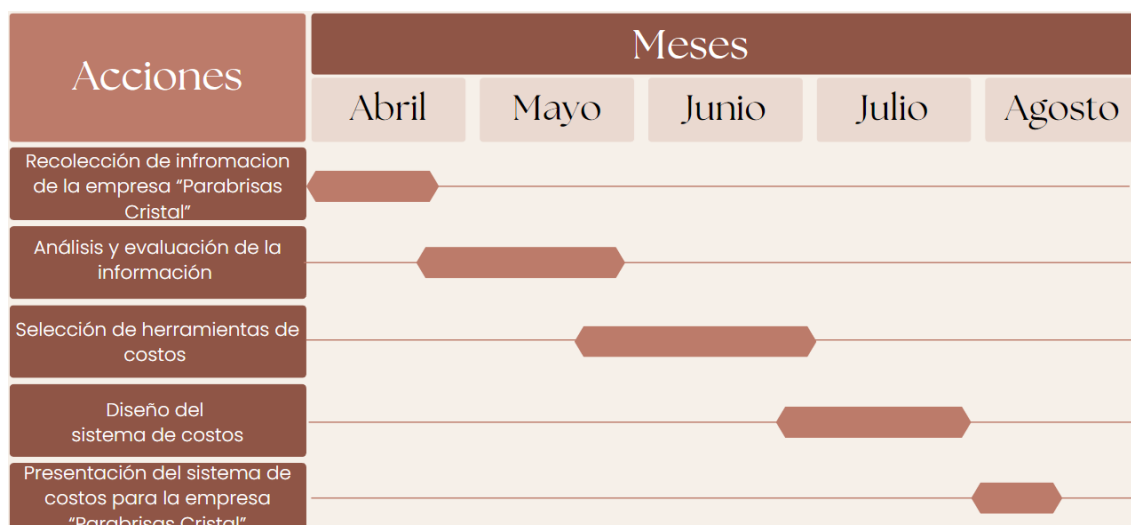
Este trabajo se centrará en personalizar el sistema de costos para que refleje de manera concisa y precisa la estructura de los costos de “Parabrisas Cristal”, abarcando aspectos como la asignación de costos directos e indirectos, la asignación de costos fijos y variable y el análisis de distintos costos que no se tienen en cuenta como los servicios básicos. En este diseño se considerará la capacitación del personal involucrado, garantizando que comprendan y sean capaces de utilizar el nuevo sistema de manera efectiva.

Por último, se realizará la presentación del sistema de costos elegido para la optimización de estos a la empresa “Parabrisas Cristal”, esto sucederá en el mes de julio agosto. Durante esta etapa presentaremos a la empresa detalladamente el sistema de costos que seleccionamos, explicando las razones por las cuales es la mejor opción para la empresa. La presentación incluirá una descripción completa de cómo el sistema puede mejorar la eficiencia y la precisión en la gestión de costos, así como su impacto positivo en la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa.

Además, se alinearán los pasos necesarios para la correcta implementación del sistema donde proporcionará directrices claras y un plan de acción estructurado para asegurar la correcta transición al nuevo sistema y que la misma sea lo más fluida y efectiva posible.

Nos encargaremos de resolver cualquier inquietud que tenga la empresa “Parabrisas Cristal” con respecto al nuevo sistema, asegurándonos que comprendan el mismo y se tenga un compromiso con la implementación.

Cronograma de acciones



Determinación de recursos necesarios (Materiales y humanos)

Los recursos materiales que se utilizarán son la documentación contable y financiera como la lista de precios, la lista de costos y la lista de productos. La lista de precios nos brindará la información detallada de los precios de venta de los productos, la lista de costos nos dará datos sobre los costos de adquisición de los parabrisas ya terminados y en la lista de productos nos encontraremos con los detalles de las diferentes marcas de parabrisas que maneja la empresa y, en su conjunto, el modelo de automóvil que necesita el parabrisas.

También emplearemos herramientas tecnológicas como el programa Excel para llevar a cabo el análisis de costos de manera adecuada y un papel de trabajo que empleare, dentro de la misma plataforma, para usarlo con los costos y llevar adelante el proyecto. Por último, se consultará bibliografía especializada incluyendo los libros y artículos sobre los costos y manuales de contabilidad.

En cuanto a los recursos humanos, se solicitará información a las áreas de administración y a la contadora que tiene la empresa, quienes nos proporcionarán la información necesaria y ofrecerán sus perspectivas sobre los costos de la empresa.

El trabajo que se realizará tendrá diversos impactos dentro de la empresa. Para los directivos, la optimización de los costos mejorará la rentabilidad de la empresa, atrayendo a más clientes debido a la obtención de

precios más competitivos y servicios más eficientes. Del mismo modo, los empleados se verán beneficiados de los cambios en los procedimientos y roles relacionados con el manejo de costos, lo cual impactará en su trabajo diario.

Factores externos condicionantes para el logro de los resultados

Para la realización de esta intervención se encontraron algunos factores externos que podrían influir significativamente en los resultados obtenidos en este trabajo. Por esa razón, a continuación, se detallará cada uno de ellos:

Inflación

La inflación se define como un aumento generalizado en los precios el cual afecta tanto a los consumidores como a las empresas. Por eso la importancia de la moneda radica en lo que permite adquirir y cualquier modificación del valor monetario que afecte a la moneda, puede conllevar consecuencias significativas.

En Argentina la inflación es un fenómeno recurrente y complejo que se puede dar por múltiples causas y efectos redistributivos. Además, esta situación económica ha sido utilizada como justificación para diversas políticas de estabilización y ajuste económico.

Los últimos datos que se obtuvieron de la inflación nos demuestran que hay una baja en los primeros meses de 2024. En el mes de abril, el Índice de Precios al consumidor (IPC)¹ alcanzó un solo dígito por primera vez en seis meses, alcanzando así el 8,8%. Esta desaceleración ha llevado a la inflación interanual a un 289,4%, acumulando un 65% en lo que va del año.

A pesar de esta situación, la disminución en el porcentaje de inflación se dio por el bajo consumo, las políticas cambiarias y el congelamiento de tarifas de servicios públicos.

Para la empresa “Parabrisas Cristal” la inflación puede afectar varios aspectos, pero uno de los principales y el que nos compete son los costos de los insumos y materias primas ya que estos pueden aumentar y son

¹ Instituto Nacional de Estadística y Censos (2024), *Índice de precios al consumidor (IPC) abril de 2024*, (p. 3) INDEC, Ministerio de Economía

indispensables para la venta de los parabrisas, afectando el cálculo y la optimización de estos.

Demanda

Llamamos demanda a la cantidad de algún bien o servicio que los consumidores están dispuestos a comprar. La demanda se basa en las necesidades y deseos de adquirir bienes de las personas. Estos bienes abarcan una amplia gama de productos desde bienes primarios como la alimentación hasta bienes secundarios como pueden ser los parabrisas.

En el caso de los parabrisas este tipo de bien representa un tipo de demanda específica llamada la demanda derivada ya que la misma no es primaria, sino que surge desde la necesidad de otro bien como en este caso el de los automóviles. La demanda de parabrisas está directamente vinculada a la demanda de los automóviles y a la necesidad de mantenimiento y reparación de estos. Esta demanda además puede estar influenciada por factores como lo son los accidentes, el estado climático (como el granizo), entre otros factores.

A parte de definirla como demanda derivada, también se la puede definir como demanda inelástica lo que significa que, al variar su precio, tiene un impacto menor en la cantidad demandada. Esto se debe a que los parabrisas son piezas importantes en los vehículos y la sustitución o reparación de estos no puede posponerse. Sin embargo, en tiempos de crisis económica y/o bajo poder adquisitivo, la demanda puede verse afectada ya que los consumidores preferirán anteponer sus necesidades básicas ante que una reparación del automóvil.

En el contexto país, la demanda de la empresa ha disminuido ligeramente por lo cual podemos tener varios impactos para el avance del proyecto.

Por un lado, podemos encontrar que la disminución de la demanda puede afectar directamente en los ingresos de la empresa, lo que reduce la capacidad de inversión en mejoras y ajustes del sistema de costos. Una menor demanda puede limitar a la empresa a implementar estrategias de optimización, afectando así la eficiencia y la rentabilidad esperada.

En estos últimos meses, el país ha experimentado una baja en el consumo debido a los altos precios del mercado. Esta baja en el consumo ha

derivado a reducir la capacidad de compra de los consumidores, afectando así a la demanda de los bienes, incluyendo los parabrisas.

Por último, las variaciones en el poder adquisitivo de los consumidores también contribuyen a una disminución en la demanda ya que estos priorizan la compra de bienes esenciales para sí día a día, dejando de lado productos de segundas necesidades o de lujo.

Liquidez

La liquidez se refiere a la capacidad que tiene la empresa para convertir activos en efectivo en un corto período de tiempo sin que su valor se vea afectado. Por eso, la liquidez mide la facilidad con la que una empresa puede cumplir con sus obligaciones en el corto plazo utilizando sus activos corrientes disponibles. Si la empresa tiene una gran liquidez, la misma posee los recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones, pero si tiene una baja liquidez esto puede causar problemas financieros ya que la empresa podría tener dificultades para pagar sus deudas o financiar sus operaciones diarias.

Actualmente, la empresa “Parabrisas Cristal” tiene una buena liquidez, lo que facilita la optimización de los costos sin comprometer las operaciones de la empresa. Pero si surgiera una disminución en la liquidez, esto podría afectar negativamente el avance del proyecto ya que la empresa no tendría la capacidad suficiente para adoptar nuevas estrategias y herramientas necesarias para el debido crecimiento y eficiencia de esta.

La empresa al tener buena liquidez nos da un indicio de que tiene suficiente efectivo para cubrir tanto sus deudas como sus operaciones diarias. Al tener buena liquidez nos da un indicador de que tiene una buena salud financiera y esto vuelve a la empresa menos vulnerable a las crisis económicas.

Al tener suficiente liquidez, cuenta con una gran capacidad de cumplimiento con las obligaciones ya que si no tuviera una buena posición de liquidez esto podría llevar a problemas para pagar a proveedores o empleados y así derivar a la insolvencia.

Además, al contar con una buena liquidez nos permite aprovechar las oportunidades de inversión y negociación, generando confianza entre los inversores y acreedores.

Pero, en algunos momentos, la liquidez puede fluctuar debido a distintos factores económicos. Por eso es importante que la empresa “Parabrisas Cristal” tenga planes de contingencia para enfrentar posibles disminuciones en la liquidez donde se asegure de la continuidad de sus operaciones y la implementación de distintas estrategias para proteger la estabilidad financiera y operativa de la empresa.

Evaluación del proyecto

Etapa 1: Recolección de la información

Para comenzar con este trabajo, se le solicitó a la empresa “Parabrisas Cristal” la información contable necesaria, basada en el mes de abril de 2024, para poder llevar a cabo la intervención. Dado de qué se trata de una empresa unipersonal, la misma no dispone de los registros contables básicos ya que la estructura de esta es simple y requiere menos formalidades que las sociedades comerciales. Por eso, no están obligados a mantener libros contables rubricados tales como el estado de situación patrimonial y el cuadro de costos.

Por lo tanto, para seguir con la investigación, se le solicitó a la empresa que nos proporcione su lista de precios y su lista de productos con sus respectivos costos. Esta información es importante para obtener un desglose detallado de los distintos tipos de parabrisas que se comercializan, así como también los precios de cada uno de ellos. Además, se solicitó el detalle de las ventas del mes correspondiente a analizar para poder tener una visión completa del desempeño de la empresa.

Para llevar a cabo este trabajo, se decidió enfocarse en las dos marcas más vendidas por la empresa: “Cristem” y “Sekurit” (Anexo 1: Lista de precios de los modelos más vendidos (Información de la empresa)). La empresa informó que estos son los productos más comercializados debido a sus precios accesibles para los clientes. Además, los mismos al ser de producción nacional, abaratan aún más los costos lo que los convierte en las opciones preferidas.

Para reducir la muestra a intervenir y realizar un análisis más focalizado, se seleccionaron los parabrisas de las marcas de automóviles más solicitadas: Chevrolet Corsa, Fiat Duna, Renault Kangoo, Renault Sandero y

Volkswagen Gol Trend (Anexo 1: Lista de precios de los modelos más vendidos (Información de la empresa)).

Los modelos de automóvil fueron elegidos en función a la demanda que registra la empresa, con el objetivo de obtener resultados más precisos y relevantes para la optimización de los costos. Al centrarse en las marcas más populares, se espera que las mejoras implementadas tengan un impacto significativo en la eficiencia y rentabilidad de la empresa. Por lo que esta decisión se ha tomado de manera estratégica, donde nos aseguraremos de que los recursos y esfuerzos se dirijan a los productos que proporcionarán mayor beneficio a “Parabrisas Cristal”.

Dentro de la lista de productos proporcionada por la empresa, encontraremos detallado los costos individuales de cada producto, así como también los incrementos relevantes que han afectado estos precios a lo largo del mes. Además, se incluye el costo de colocación de parabrisas, dado que la empresa ofrece un servicio completo que abarca tanto la venta del parabrisas como la instalación de este.

Además de la información de los costos de productos, se solicitó a la empresa la información complementaria que pudieran influir en los costos de la empresa, tanto de manera directa como indirecta.

Esta información incluye los alquileres ya que la mayoría de las empresas, uno de los costos mayores que tienen son el alquiler, dado que es uno de los costos más significativos para la mayoría de las empresas es el alquiler del espacio físico, como el local y el galpón donde almacenan y colocan los productos. En este caso, la empresa es propietaria tanto del local como del galpón, por lo que los costos fijos están limitados a los servicios básicos como el agua y electricidad.

Otra información relevante recopilada incluye los impuestos como también las tasas municipales que paga la empresa. Estos se consideran costos variables ya que van a variar según las ventas e ingresos que tiene la empresa.

Se solicitó información sobre el número de empleados que trabajan en la empresa y el monto aproximado que se paga de sueldos a cada uno de ellos. Este aspecto es fundamental para el funcionamiento diario de la empresa. Las remuneraciones que paga la empresa a sus empleados todos los

meses es de aproximadamente de \$500.000 (Anexo 4: Recibo de sueldo de un empleado (Información de la empresa)).

El objetivo de esta etapa fue recolectar de manera exhaustiva toda la información necesaria para llevar a cabo un análisis detallado. Esto tiene como objetivo identificar los costos que debemos optimizar. Al establecer una base sólida de datos nos beneficia para poder llevar adelante las siguientes etapas del proyecto de manera efectiva.

Por eso, nos aseguraremos de que cada decisión que se tome esté respaldada con datos precisos y actualizados, lo que nos garantizará la fiabilidad y la efectividad de las acciones a implementar. Este enfoque no sólo optimizará los costos, sino que también promueve una gestión más eficiente de los recursos disponibles de la empresa.

Etapa 2: Análisis y evaluación del cálculo de costos actual de la empresa

Con la información recolectada en la etapa anterior, procederemos a analizarla para poder identificar falencias y mejoras para la próxima etapa. Esta etapa se divide según el producto a analizar, por eso comenzaremos a analizar el producto “Cristem” para luego analizar el producto “Sekurit”

Análisis de la lista de costo y precio del parabrisas marca “Cristem”

El cuadro proporcionado detalla el costo del producto, el aumento durante el mes, el descuento por pronto pago, la ganancia que quiere obtener la empresa, el precio de colocación, el importe bruto sin IVA, el cálculo del IVA y el precio final de venta. Para comprender el análisis del cuadro, es importante desglosar cada una de las columnas que encontramos:

DESCRIPCION	COSTO	AUMENTO1	DESCUENTO	GANANCIA	COLOCACION	NETO	IVA	PRECIO FINAL	REDONDEO
Chevrolet Corsa									
Parab. Degrade	78.636,00	-	-	31.454,40	28.000,00	138.090,40	28.998,98	167.089,38	168.000,00
Fiat Duna									
Parab. Solex	69.841,00	-	-	20.952,30	26.000,00	116.793,30	24.526,59	141.319,89	142.000,00
Renault Kangoo									
Parab. Solex	79.745,00	-	-	23.923,50	28.000,00	131.668,50	27.650,39	159.318,89	160.000,00
Renault Sandero									
Parab. Solex	89.623,00	-	-	26.886,90	28.000,00	144.509,90	30.347,08	174.856,98	175.000,00
VW Gol Trend/Voyage									
Parab. Solex	79.822,00	-	-	23.946,60	28.000,00	131.768,60	27.671,41	159.440,01	160.000,00

Fuente: Anexo 2: Detalle de los costos de cada parabrisas según el modelo de auto (Marca “Cristem”) (Información de la empresa)

El costo representa el precio que la empresa paga por adquirir cada uno de los parabrisas, que varía según el modelo del automóvil a analizar.

La columna de aumento nos indica el incremento del precio durante el mes. Al estar analizando el mes de abril de 2024, la empresa “Cristem” realizó aumentos en algunos de sus productos, pero no aplicó incrementos en los modelos más vendidos de la empresa “Parabrisas Cristal”.

En descuento nos encontraremos con un beneficio que realiza la empresa “Cristem” a la empresa “Parabrisas Cristal” por el pronto pago y también por los años de compra y confianza que le tiene a la empresa. En el mes de abril de 2024, “Parabrisas Cristal” no realizó el pronto pago para poder aplicar ese descuento a sus productos.

La ganancia es la que busca obtener la empresa por la venta de estos productos donde podemos observar que en este caso la empresa quiere obtener un 40% de ganancia por la venta del parabrisas para el modelo de automóvil Chevrolet Corsa, mientras que los demás modelos se quiere obtener una ganancia del 30%.

El precio de colocación refleja el costo de la mano de obra necesaria para la instalación del parabrisas, calculado mediante el precio para cada modelo específico de automóvil, las fluctuaciones del mercado y los precios de los competidores. En este caso, los modelos analizados tienen un costo de colocación de \$28.000, mientras que el Fiat Duna tiene un costo de \$26.000.

El resultado de sumar el costo del producto, la ganancia deseada y el precio de colocación lo vemos reflejado en la columna de importe neto de Impuesto al Valor Agregado (IVA).

En Argentina, el Impuesto al Valor Agregado (IVA)² se rige por la ley por lo que se establece una tasa del 21% para la venta de bienes de este tipo. Por eso, este impuesto se calcula sobre el importe neto de cada uno de los modelos a analizar.

En el precio final nos encontramos con el resultado de la suma del importe neto y el IVA mientras que en la columna de redondeo se encuentra el precio final donde la empresa realiza un redondeo para que el precio quede en una cifra entera y sea razonable.

² Infoleg (2024), *Ley Impuesto al valor agregado*, (25 de junio 2024)

Análisis de la lista de costo y precio del parabrisas marca “Sekurit”

El cuadro proporcionado nos muestra el detalle de los parabrisas marca “Sekurit” con columnas similares a la marca “Cristem”: el costo del producto, el aumento durante el mes, el descuento según la cantidad de compra, la ganancia deseada, el precio de colocación, el importe neto sin IVA, el cálculo del IVA y el precio final de venta.

Para comprender el análisis, se desglosará cada una de las columnas del siguiente cuadro:

DESCRIPCION	COSTO	AUMENTO 1	AUMENTO 2	DESCUENTO	GANANCIA	COLOCACION	NETO	IVA 21%	PRECIO FINAL	REDONDEO
Chevrolet Corsa										
Parab. Degrade	97.005,00	10.670,55	135.628,12	158.147,39	34.062,51	28.000,00	147.218,80	30.915,95	178.134,75	179.000,00
Fiat Duna										
Parab. Solex	93.188,00	10.250,68	130.291,36	151.924,53	24.541,65	26.000,00	132.347,17	27.792,91	160.140,07	161.000,00
Renault Kangoo										
Parab. Solex	130.453,00	14.349,83	182.393,64	212.677,71	34.355,63	28.000,00	176.874,40	37.143,62	214.018,02	215.000,00
Renault Sandero										
Parab. Solex	106.233,00	11.685,63	148.530,31	173.191,81	27.977,14	28.000,00	149.234,27	31.339,20	180.573,46	181.000,00
VW Gol Trend/Voyage										
Parab. Solex	93.402,00	10.274,22	130.590,57	152.273,41	32.797,35	28.000,00	142.790,73	29.986,05	172.776,78	173.000,00

Fuente: Anexo 3: Detalle de los costos de cada parabrisas según el modelo de auto (Marca “Sekurit”) (Información de la empresa)

El costo representa el precio que la empresa “Parabrisas Cristal” paga por adquirir cada parabrisas de la marca “Sekurit”. Según el modelo, en este caso también varía el precio y no todos tienen el mismo.

Las columnas de aumento nos muestran los incrementos de precio durante el mes. Al estar analizando el mes de abril de 2024, la empresa “Sekurit” realizó cuatro aumentos de los cuales dos de ellos impactaron en los modelos más vendidos por esta empresa. Los aumentos fueron del 11% para el primer aumento y del 125,96% para el segundo que resultó en un promedio del 68,48 % de aumento durante el mes de abril de 2024 que fue dado por la marca “Sekurit”.

En descuento nos encontraremos con un beneficio que realiza la empresa “Sekurit” a la empresa “Parabrisas Cristal” por el pronto pago y también por los años de compra y confianza que le tiene a la empresa. En abril de 2024, “Parabrisas Cristal” realizó el pronto pago logrando así un descuento del 65% sobre el costo del producto.

La empresa busca obtener una ganancia por la venta de estos productos donde podemos observar que la misma quiere obtener, al igual que el caso anterior, un 40% de ganancia por la venta del parabrisas para el modelo de

automóvil Chevrolet Corsa, mientras que los demás modelos se quiere obtener una ganancia del 30%.

La colocación representa el costo que refleja la mano de obra necesaria para la instalación pertinente del parabrisas. Esta se calcula utilizando como referencia el tipo de modelo de automóvil, las condiciones del mercado y los precios de los competidores. El costo de colocación es de \$26.000 para el Fiat Duna, mientras que los demás modelos tienen un costo de \$28.000, al igual que la marca anterior. Podemos observar que la mano de obra no varía, sino que es un importe fijo para ambas marcas.

El resultado de sumar el costo del producto, la ganancia deseada y el precio de colocación lo vemos reflejado en la columna de importe neto de IVA.

En la columna de IVA, se calcula sobre el importe neto de cada uno de los modelos a analizar y se le suma el impuesto correspondiente del 21%, según nos lo indica el artículo 28 de la ley de IVA.

En el precio final nos encontramos con el resultado de la suma del importe neto y el IVA mientras que en la columna de redondeo se encuentra el precio final donde la empresa realiza un redondeo para que el precio quede en una cifra entera y sea razonable.

Etapas 3: Investigación y selección de herramientas de costos

En esta etapa se realizará la investigación de distintos sistemas de costos que sean adaptables a la empresa “Parabrisas Cristal”. Dado que la empresa no produce sus productos, sino que los adquiere ya terminados, las opciones de sistemas de costos se reducen en comparación de si fuera una empresa manufacturera.

Los costos que consideraremos incluyen tanto los fijos como los variables, que abarca desde la mano de obra, los servicios básicos, los sueldos de los empleados y los impuestos que varían según las ventas e ingresos mensuales de la empresa.

Para este análisis se tendrá en cuenta diferentes tipos de costos que son los costos fijos y costos variables. En el caso de los costos fijos, estos no varían ante cambios en venta de los productos y servicios que ofrece la empresa y siempre se mantienen constantes. Podemos considerar este tipo de

costos a los servicios básicos (como electricidad y agua) (Anexo 5: Precio de los servicios de Luz y Agua (Información de la empresa)) y los sueldos (Anexo 4: Recibo de sueldo de un empleado (Información de la empresa)).

Pero los costos variables fluctúan según los niveles de venta de la empresa que siempre que haya mayor venta, va a existir un costo variable alto. Podemos considerar como costos variables a los impuestos, la materia prima (en este caso serían los parabrisas) y la mano de obra.

Además, se tendrán en cuenta los costos directos e indirectos ya que pueden influir en las operaciones diarias de la empresa. Los costos directos son aquellos que tienen una relación evidente y directa con el objeto de costo. Este tipo de costos son fácilmente identificables y atribuibles al producto, integrando el producto o generando una acción directa sobre el mismo.

Por otro lado, los costos indirectos son aquellos que no pueden estar directamente relacionados con un objeto de costos específicos o que no resultan convenientes hacerlo en términos de la relación costo-beneficio.

Una vez comentado esto, hablaremos sobre los modelos de costo que encontramos que pueden llegar a ser una buena opción para aplicar a la empresa “Parabrisas Cristal”:

Sistema de costo completo resultante

Según Podmoguilye, Marcelo Gustavo (2004)³ comenta que el modelo de costeo implica adoptar un criterio acerca de la relación entre factores y objetivos productivos en consistencia con la definición de necesidad de los factores. Este modelo considera todos los factores utilizados en el proceso, separándolos en costos variables y costos fijos.

Las características principales de este modelo es que usan aquellos costos que fluctúan con la venta de los productos, aquellos costos que permanecen constantes a pesar de que haya cambios en las ventas y utiliza todos los factores realmente consumidos en el proceso y los considera totalmente necesarios para la realización de este.

³ García, L.G. y Podmoguilye M. G. (2004), *La necesidad cualitativa de los factores y la consideración del modelo de costeo directo*, XXVII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos.

Las ventajas que tiene este tipo de modelo son que le va a permitir a “Parabrisas Cristal” tener una visión completa de todos los costos involucrados desde la compra, almacenamiento hasta la venta y colocación de los parabrisas y también como los costos fijos y variables.

También le proporcionará una asignación precisa de los costos a cada producto con el fin de determinar con exactitud el costo total y el margen de beneficio para cada modelo de parabrisas.

Este modelo mejora la toma de decisiones ya que, al tener una información más detallada sobre los costos, permite a la empresa tomar decisiones estratégicas más informadas como la fijación de precios, la planificación de compras y la gestión de inventarios.

Otra de las ventajas que encontraremos son que facilita el control y la gestión de todos los costos, lo que puede llevar a una mayor eficiencia operativa y reducción de desperdicios importantes para mantener la competitividad dentro del mercado.

Por otro lado, hay que hablar sobre las desventajas que tiene la aplicación de este modelo que es la implementación y el mantenimiento de este puede ser muy complejo y requerir una carga administrativa significativa, incluyendo el seguimiento y registro detallado de todos los costos lo cual puede ser desafiante para la empresa “Parabrisas Cristal” ya que al tener un sector administrativo limitado podría ser una complicación para el futuro.

Además, se necesita una gran cantidad de datos precisos y detallados, lo cual podría ser difícil obtenerlos y gestionarlos, especialmente si la empresa no tiene un sistema de información avanzado para detectar este tipo de datos.

Este modelo tiene una gran rigidez lo que puede impedir que se adapte rápidamente en la estructura de la empresa y puede causar que aumenten los costos, que es algo que no queremos que suceda.

Al demorarse la implementación del sistema puede llevar a la empresa a una excesiva focalización en la gestión de los costos a corto plazo, descuidando así la inversión en iniciativas a largo plazo que podrían beneficiar a la empresa, como la diversificación de productos o como también mejoras en el servicio al cliente.

Por último, una de las desventajas que encontraremos, a parte de las ya mencionadas, puede ser que un enfoque detallado en todos los costos puede hacer que la implementación del modelo haga perder de vistas aspectos estratégicos más amplios y positivos para la empresa como puede ser la innovación de la empresa.

Sistema de análisis marginal

Según las autoras Keat, P.G., y Young, P. K. Y., (2004)⁴, el análisis marginal implica la consideración de los cambios en los costos variables desde un punto de inicio. Este análisis es importante y nos sirve para evaluar la rentabilidad de una empresa a través de preguntas claves como pueden ser:

¿Cuál será el resultado de la empresa a diferentes niveles de ventas?

¿Cuál debe ser el volumen de ventas y el precio que debe alcanzar la empresa para cumplir con su objetivo de rentabilidad?

¿Cuánta sensibilidad de utilidad tienen las variaciones en los costos, precios de venta y el volumen de ventas?

El análisis marginal cuenta con dos pilares fundamentales: el estudio del comportamiento de los costos y el enfoque contributivo o marginal.

Si comenzamos hablando del primero, este analiza como los costos cambian según el volumen de ventas. En el caso del costo variable podemos ver cómo cambia el volumen de los productos pero que permanecen constantes en términos unitarios. Si observamos los costos fijos, estos no cambian ya que siempre van a existir, aunque no se compra ni venda.

El enfoque contributivo o marginal nos muestra cómo estos resultados financieros se distinguen entre los costos variables de los productos, que son originados a partir de la comercialización de ellos, y los costos fijos del período, que son originados por la estructura empresarial necesaria para producir y vender.

Las ventajas que tiene la aplicación del modelo de análisis marginal en la empresa “Parabrisas Cristal” son la simplicidad y facilidad de implementación que tiene este modelo a comparación con el costeo completo y

⁴ Keat, P.G., Young, P.K.Y. (2004), *Economía de empresa*, (4ta edición), Pearson Educación.

esto es beneficioso para la empresa ya que este modelo no requiere de personal capacitado ni de un sistema complejo de contabilidad.

Este modelo tiene un gran enfoque en la rentabilidad de la empresa ya que se centra en la toma de decisiones informada sobre el volumen de ventas de este, identificando cuales son los costos variables y cómo afectan a la utilidad de la empresa.

También facilita el cálculo del punto de equilibrio, lo cual le permite a la empresa determinar el volumen de ventas necesarios para cubrir todos los costos que genera y comenzar a obtener mejores beneficios.

Como se mencionó anteriormente, este modelo tiene una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios en el entorno del mercado y en la estructura de costos de la empresa. Esto es beneficioso para la empresa ya que en un mercado donde los precios son cambiantes y la demanda varía, este modelo tiene una fácil adaptación para estos casos.

Por último, este sistema ayuda a optimizar los recursos que cuenta la empresa para centrarse en los costos variables y en cómo estos pueden ser gestionados para mejorar la eficiencia y reducir los costos.

Las desventajas que se encuentran en el modelo de análisis marginal son la falta de una visión integral en los costos ya que este modelo no proporciona una visión completa de todos los costos, específicamente los costos fijos, lo cual nos puede llevar a una subestimación del impacto total de los costos en la rentabilidad.

Este modelo tiene una limitación a largo plazo ya que al estar planeado para que sea implementado en el corto plazo, puede ser que sea menos efectivo para la planificación y gestión a largo plazo principalmente en los costos y beneficios a corto plazo.

Además, si se implementa este modelo puede causar una complejidad en la diferenciación entre los costos fijos y variables, específicamente en la empresa “Parabrisas Cristal” donde estos costos no pueden ser categorizados fácilmente.

El modelo al requerir datos precisos, la efectividad del análisis va a depender de la disponibilidad de los datos precisos sobre los costos variables, lo cual es una problemática si la empresa no tiene un sistema de recopilación y análisis de datos.

Estructuración de costos

La estructuración de costos se utiliza de manera práctica para la gestión de los costos, basándose en las prioridades estratégicas y operativas de la empresa. Este tipo de proceso debe cubrir todas las operaciones que tiene la empresa, definiendo los mecanismos para el procesamiento de datos financieros y desarrollar la capacidad de dispersión de la información oportuna y de calidad.

El enfoque de la estructuración de costos permite optimizar tanto el alineamiento entre lo pragmático y lo financiero como la vinculación de temas a corto y largo plazo. Pero, en la realidad, este proceso se aborda desde una manera más reactiva como una respuesta a las condiciones financieras y/o al área de interés sobre repercusiones financieras de la gestión de proyectos.

Una vez que se esquematiza cómo opera la empresa, se puede empezar a formalizar diversas operaciones con procedimientos contables como a implementar sistemas que permitan optimizar las actividades financieras.

La estructuración de costos ofrece grandes ventajas para la gestión financiera de la empresa “Parabrisas Cristal” como proporcionar una visión clara y detallada de los costos lo que facilita la toma de decisiones. También ofrece un mejor control sobre los costos y permite una asignación más específica de los recursos financieros. Facilita la transparencia en la gestión financiera y ayuda a la elaboración de presupuestos y en la planificación financiero a corto y largo plazo, permitiendo así anticipar la necesidad de financiación y gestionar el flujo de efectivo.

Por último, al tener una estructura de costos más optimizada, la empresa puede ofrecer precios más competitivos, mejorando así su posición en el mercado y atrayendo a más clientes.

Sin embargo, la estructuración de costos presenta algunos desafíos que deben ser gestionados adecuadamente para que se puedan maximizar los beneficios y minimizar las desventajas. Las desventajas que encontramos son el costo de la implementación de este ya que para poder implementarlo es necesario adquirir softwares específicos.

El proceso de implementación puede llegar a ser muy complejo y requerir de personal especializado que tenga un conocimiento más profundo en la contabilidad y finanzas, como también en sistemas.

A parte de esto, la estructuración de costos requiere realizar un mantenimiento y actualización diaria para poder seguir siendo efectiva y que esté alineada a las necesidades de la empresa.

Para poder armar una buena estructuración de costos la misma va a depender de la calidad y precisión de la información financiera ya que si esta información no es precisa o es incompleta, las decisiones pueden llegar a ser erróneas.

Por último, una de las desventajas que encontramos es que la empresa puede necesitar un mayor tiempo para adaptarse a la nueva estructura de costos y observar los beneficios que se pueda obtener, por eso puede ser que haya una insatisfacción por parte de la empresa a corto plazo.

Costos por líneas de productos

Según Vázquez, Juan Carlos (1992)⁵, es imperativo contar con estados de resultados mensuales desglosados por líneas de productos que nos muestran cómo cada una de ellas contribuye al beneficio total del negocio. Estos informes son esenciales para proporcionar una visión clara y detallada del rendimiento de cada línea de productos, permitiendo así una toma de decisiones informadas y estratégicas.

Sin embargo, existen diferentes formas y enfoques para realizar este tipo de informes. Por eso es importante encontrar una formulación que ayude a las personas que trabajan en la empresa a comprender claramente el significado de cada una de sus cifras y a utilizar la información de manera acertada. Una presentación efectiva de los datos puede marcar una gran diferencia en la gestión financiera.

Los costos por líneas de productos son una metodología de la contabilidad que desglosa los costos asociados a cada línea de productos que tiene la empresa. Este enfoque permite a las empresas analizar la rentabilidad y el desempeño de cada línea de producto de manera individual, facilitando una gestión más precisa y efectiva.

Los componentes principales que tiene este tipo de sistema son los costos directos e indirectos de la empresa.

⁵ Vázquez, Juan Carlos, (1992), *Costos para Toma de Decisiones* (Cap. XXI), *Costos*, Editorial Aguilar.

Las ventajas que tiene los costos por líneas de productos para la empresa “Parabrisas Cristal” son, por un lado, la asignación de los costos por líneas de productos permite a la empresa identificar con mayor precisión cuales son aquellos productos más rentables y cuáles no.

Este tipo de modelo ayuda a la empresa a identificar y eliminar ineficiencias que tienen en sus costos ya que, al tener una visión clara de los costos específicos asociados a cada producto, la empresa puede implementar medidas de reducción de costos sin comprometer la calidad de estos.

Además, proporciona una mayor transparencia en los costos ya que facilita la comprensión de cómo se generan estos y cuáles son los beneficios que tiene la empresa.

Las desventajas que encontramos para la implementación de este tipo de modelo son la posible fragmentación de la gestión de los costos ya que al focalizarse en las líneas de producto individuales la misma puede llevar a tener una visión fragmentada en la gestión y esto puede llevar a tomar decisiones que optimicen una línea de productos en vez de a otras y así afectar a su rendimiento.

Este tipo de modelos puede llegar a ser menos flexible a cambios en el mercado ya que la misma debe estar preparada para revisar y ajustar el modelo de asignación diariamente para mantener la relevancia y precisión de este.

Por último, la eficacia de este modelo depende de la precisión y la integridad de los datos que nos brinde la empresa y por eso si dentro de estos se encuentra algún error o inconsistencia, esto puede derivarse a tomar decisiones equivocadas afectando directamente a los costos de la empresa.

Etapas 4: Diseño del sistema de costos

En esta etapa se llevará a cabo el diseño del sistema de costos para la empresa “Parabrisas Cristal”. La empresa al carecer de estados contables básicos y, por lo tanto, no tener un cuadro de costos detallado, se decidió no continuar con un sistema específico de costos ya que los modelos que investigamos anteriormente no se adaptan al tipo de empresa que es “Parabrisas Cristal”, cuya actividad principal es la compra y venta de productos, en lugar de la fabricación de estos.

Es fundamental identificar y agrupar los costos de la empresa antes del diseño del sistema de costos. Por eso, se clasificaron los costos de la empresa según su naturaleza, dividiendo primeramente los costos en fijos y variables para luego separarlos en costos directos e indirectos para facilitar la identificación de estos.

Primeramente, dividiremos los costos en costos fijos y costos variables:

Costos Fijos

- Mano de obra Directa (Colocación/Sueldos)
- Servicios básicos (Electricidad, agua)

Costos Variables

- Materias primas Directas (Parabrisas)
- Impuestos

Fuente: Anexo 6: División de costos fijos y variables (Elaboración propia)

Luego separaremos los costos en directos e indirectos para facilitar la identificación y gestión de estos:

Costos Directos

- Materia prima Directa (Parabrisas)
- Colocación del parabrisas

Costos Indirectos

- Servicios básicos (Electricidad, agua)
- Impuestos

Fuente: Anexo 7: División de costos Directos e Indirectos (Elaboración propia)

Una vez definidos los costos fijos y variables y los costos directos e indirectos de la empresa, procederemos al armado del diseño preferentemente para cada una de las marcas de los parabrisas y los modelos de automóvil más vendidos por la empresa. Por eso, a continuación, se detallarán todos los costos que tiene la empresa en un cuadro resumen:

	Detalle de costo	Estrategia de optimización
Parabrisas	Costo de la compra del parabrisas terminado	Comprar en mayor cantidad para obtener descuentos
Mano de obra (Colocación)	Costo de la colocación por modelo de automovil	Implementar una fórmula específica para calcular el costo
Electricidad	Servicio básico	-
Agua	Servicio básico	-
Sueldos	Sueldos del personal	-
Impuestos sobre las ventas	Impuestos variables según las ventas	Optimizar la planificación fiscal
Pronto pago a los proveedores	Descuento por pronto pago	Cuando se realice la compra o el pedido pagarlo en el momento

Fuente: Anexo 8: Detalle de los costos de la empresa y la estrategia para optimizarlos (Elaboración propia)

Para las estrategias de optimización en los costos nos centraremos en el costo de los parabrisas y en el costo de la mano de obra.

Por un lado, la estrategia principal para el costo de los parabrisas sería pagar con antelación a los proveedores y así obtener un descuento por pronto pago y disminuir el costo de adquisición de estos.

En el caso del costo de colocación de los parabrisas, la estrategia principal sería desarrollar una fórmula específica para calcular el costo de mano de obra, sin importar la marca de los parabrisas ni el modelo del automóvil. Debemos tener en consideración el monitoreo y ajuste correspondiente a la fórmula que se utiliza regularmente para que refleje en tiempo y forma los cambios en los costos de la mano de obra. Un ejemplo de fórmula podría ser:

COSTO DE COLOCACIÓN= SUELDO APROXIMADO / 30 DÍAS

El costo de colocación se calculará en base al sueldo del personal, que es aproximadamente de \$500.000 mensuales (Anexo 4: Recibo de sueldo de un empleado (Información de la empresa)). Al dividir este monto entre los 30 días del mes obtenemos que el sueldo por día es de aproximadamente de \$16.670. Si lo dividimos por las ocho horas de trabajo que realiza el personal nos quedaría en \$2.080 la hora trabajada.

Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$	\$
Total de Costos Variables	\$	\$
Costos Fijos		
Agua	Variable	Variable
Luz	Variable	Variable
Colocación	Según formula	Según formula
Total de Costos Fijos		
Costo Total del producto		
Ganancia 30%		\$ -
Precio final sin IVA		\$ -

Fuente: Anexo 9: Cuadro de costos (Elaboración propia)

Según la información proporcionada por la empresa, el cambio de parabrisas dura aproximadamente una hora, lo que nos confirma que el pago diario es de \$16.670 y está dentro del sueldo que paga la empresa. Entonces por día al personal se le estaría pagando \$16.670 por haber colocado ocho parabrisas.

Luego de desglosar correspondientemente los costos y crear una fórmula específica para el cálculo del precio de colocación, podemos seguir adelante con el diseño del sistema de costos.

En este caso se decidió crear un modelo de cuadro de costos específico para la empresa, el cual no conlleva costos adicionales ya que puede realizarse simplemente con una plantilla en el programa de Excel de Microsoft.

Dentro del cuadro se podrá observar el apartado de costos variables donde encontraremos a los parabrisas, donde detallaremos el costo que tiene este producto según el precio que se adquirió a los proveedores. Al tener este dato, la empresa puede calcular fácilmente el costo total de los parabrisas vendidos en un mes.

Luego de este apartado encontraremos el Total de Costos variables en donde se sumarán todos los costos variables que tiene la empresa, en ese caso los parabrisas, y nos dará el total de este. Esto le permitirá a la empresa tener una visión clara del total de los costos variables.

En el apartado de costos fijos, se incluyen los gastos constantes como lo son el agua, luz, internet y costos de colocación. Al tener identificados estos tipos de costos, la empresa puede entender en mayor profundidad la estructura de los costos y así poder realizar un adecuado presupuesto.

En la parte de colocación, haremos uso de la fórmula que toma en cuenta la cantidad de parabrisas colocados por día y la tarifa diaria de colocación. Esto le permite a la empresa determinar con precisión el costo de la mano de obra que está asociada a la instalación de los parabrisas.

El total de los costos fijos se agrupan todos los costos fijos que mencionamos anteriormente, dándole una visión clara y concisa a la empresa de este tipo de costos que deben cubrir independientemente de las ventas que realicen. Estos costos son esenciales ya que nos da a entender cómo es la base de los costos operativos y como estos deben ser cubiertos para poder mantener en funcionamiento la empresa.

En el costo total del producto nos muestra la suma de los costos variables y fijos, dando como resultado el costo total del producto incluyendo todos aquellos costos que influyen en el mismo. Este dato es de vital importancia para luego poder fijar el precio correspondiente de venta y así asegurar la rentabilidad de la empresa.

En la siguiente fila se añadió un margen de ganancia del 30% sobre el costo total producto ya que la empresa ha decidido que ese porcentaje es inamovible porque lo consideran que es un buen porcentaje de ganancia ya que le asegura a la empresa la rentabilidad y el funcionamiento continuo de la misma. Con esta ganancia, la empresa “Parabrisas Cristal” espera obtener beneficios significativos para poder realizar distintas inversiones que mejoren la empresa.

Por último, encontraremos el precio final sin IVA que es el precio del producto sumando su costo más la ganancia que se quiere obtener. En este caso, este precio es el precio base que la empresa utilizará para calcular el precio final que se le cobra al cliente, incluyendo los impuestos correspondientes.

¿Cuáles son los beneficios que tiene este modelo que se diseñó para la empresa “Parabrisas Cristal”?

El modelo de costos que se diseñó para la empresa “Parabrisas Cristal” ofrecerá grandes beneficios que pueden ir desde la mejora en la toma de decisiones hasta la optimización de los costos, asegurando así la rentabilidad y sostenibilidad financiera. La transparencia y el control proporcionados en este modelo facilita la eficiencia en la gestión financiera, permitiendo a la empresa competir en el mercado y asegurar su crecimiento a lo largo de los años.

El primero de los beneficios que tiene este modelo es la visibilidad y la transparencia de los costos ya que este modelo proporciona una clara clasificación de los costos variables y fijos, así como también los costos directos e indirectos, lo que facilita la comprensión de cómo se distribuyen los costos de la empresa. Esta transparencia le permite a la empresa poder tomar decisiones informadas para poder realizar la gestión financiera correspondiente.

Este modelo tiene un gran control y reducción de los costos ya que facilita la identificación de costos innecesarios o excesivos, permitiendo a la empresa implementar estrategias para reducirlos como, por ejemplo, pagar anticipadamente los parabrisas para poder obtener grandes descuentos por pronto pago.

El margen fijo de ganancia del 30% asegura a la empresa que todos los costos sean cubiertos y además garantiza una rentabilidad significativa que facilita la planificación financiera y asegura un flujo de ingresos estables.

Con este modelo, se podrá realizar la fijación de precios competitivos ya que la empresa al conocer el costo total del producto, esta puede fijar precios de venta competitivos que no solo cubren los costos, sino que también asegura una ganancia a la empresa. Al contar con esta capacidad, la misma podrá ajustar los precios de una manera más precisa y así mejorar la competitividad en el mercado.

Al separar los costos en fijos y variables, le permite a la empresa elaborar una mejor planificación ya que facilita la planificación de los costos y la previsión de ingresos. En este caso, la empresa puede proyectar con una mayor precisión sus necesidades financieras y planificar sus recursos de manera eficiente.

Además, al contar con una fórmula específica para calcular los costos de colocación de los parabrisas, le permite a la empresa tener un monitoreo continuo y realizar los ajustes necesarios según los cambios en el sueldo. Este control asegura que los costos de la mano de obra se mantengan según los límites de la remuneración.

Este modelo es adaptable a las necesidades específicas que tiene la empresa “Parabrisas Cristal” ya que se diferencia del sistema de costos comunes ya que estos no se ajustaban a la estructura de negocio que tiene la empresa.

Mismo también, al utilizar una planilla de Excel para gestionar los costos, esto proporciona una gran flexibilidad y evita costos adicionales que pueden surgir si se implementa un sistema de costos con un software especial.

Por último, al estructurar los costos y tener un margen de ganancia garantiza a la empresa a no solo cubrir sus costos, sino que también la misma mantenga una rentabilidad sostenible a largo plazo y esta rentabilidad asegurada le va a permitir a la empresa poder reinvertir esas ganancias adicionales en mejorar operativas y/o en la expansión en sus ventas.

Etapa 5: Presentación del sistema de costos a la empresa

En la etapa final de la intervención, presentaremos a la empresa el sistema de costos que diseñamos específicamente para optimizar la gestión de costos y mejorar la rentabilidad de la empresa “Parabrisas Cristal”. Es una de las etapas más importantes del trabajo ya que nos permitirá presentarle a la empresa el sistema y que esta entienda los beneficios y el funcionamiento de esta, asegurando su correcta implementación y adopción.

Se realizará una presentación detallada del sistema de costos que se diseñó, donde se explicará las razones por las cuales este sistema es la mejor opción para la empresa.

Esta presentación incluirá la descripción general del sistema de costos donde se ofrecerá una visión general del sistema de costos, explicando sus componentes y cómo se interrelacionan para proporcionar una visión clara y precisa de los costos de la empresa. También detallaremos los métodos de clasificación de los costos en variables y fijos, así como en directos e indirectos y cómo estos se aplican específicamente en el día a día de la empresa.

Se presentará los beneficios que tiene este sistema de costos como lo son la optimización de la asignación de costos donde el sistema le permitirá a la empresa realizar una asignación más precisa y detallada de los costos, asegurando que tanto los costos fijos y variables sean contabilizados de manera efectiva.

Otro de los beneficios es que mejora la toma de decisiones ya que, al proporcionar una información más precisa y oportuna sobre los costos, la empresa podrá tomar decisiones más informadas y estratégicas, incluyendo decisiones sobre los precios, inversiones y reducción de costos.

Además, al implementar este sistema el mismo contribuirá a identificar las áreas de mejora y optimización, reduciendo los costos innecesarios y mejorando la utilización de los recursos mejorando así la eficiencia operativa.

Por último, uno de los beneficios más importantes que tiene este sistema es que al mejorar la eficiencia y la precisión en la gestión de los costos, la empresa podrá mejorar su rentabilidad y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

Luego de presentarles los beneficios, procederemos a mostrarles como este sistema tiene un impacto positivo en comparación con otros que fueron considerados en este trabajo. Les presentamos este sistema que se diseñó especialmente para la empresa “Parabrisas Cristal” en comparación con otros sistemas los cuales no eran aplicables debido a la naturaleza de la empresa.

También se mostrará cuáles van a ser los pasos por seguir para la correcta implementación del sistema, proporcionando un plan de acción claro y estructurado. Este plan va a incluir las responsabilidades específicas de cada miembro del personal involucrado en la implementación del sistema donde se asegurará que cada uno de ellos entienda lo que debe realizar para poder adoptar este sistema correctamente.

Se detallarán los recursos necesarios que debe tener la empresa para poder implementar este sistema. En este caso como el sistema fue creado a partir de Excel, el mismo no requiere de alguna inversión adicional para un software específico ya que con la aplicación Excel se puede implementar correctamente.

Por último, en el caso que quieran implementar el sistema, se planifica una capacitación para los trabajadores de la empresa para asegurarnos que comprendan en profundidad el funcionamiento del nuevo sistema. Además, estableceremos canales de soporte para poder resolver cualquier problema que pueda surgir durante la implementación de este.

Luego de que se haya presentado el sistema, dedicaremos una parte para resolver todas aquellas inquietudes que puedan tener el personal de la empresa con respecto al nuevo sistema. Es importante que todos entiendan de qué se trata el sistema para garantizar una adopción fluida y efectiva del sistema.

¿Cómo quedaría aplicado el sistema en los costos actuales de la empresa?

Para proporcionar una visión más clara y organizada de la nueva estructura de costos diseñada específicamente para la empresa “Parabrisas Cristal”, a continuación, se presentan varios cuadros donde muestra la aplicación del sistema de costo para cada una de las marcas y modelos de automóvil más vendidos por la empresa. Esta presentación ayudará a entender cómo el nuevo sistema mejora la gestión de costos y rentabilidad de la empresa.

En los siguientes cuadros se podrá observar el desglose de costos aplicados a cada modelo de automóvil de las marcas “Cristem” y “Sekurit”. Estos cuadros representan los costos del mes de abril de 2024 y serán compartidos a la empresa “Parabrisas Cristal” a través de Excel para que ellos puedan actualizar los costos del mes corriente de manera sencilla y precisa.

Comenzaremos mostrando los cuadros de costos de la marca “Cristem”:

Cuadro de costos para el modelo Chevrolet Corsa

MARCA: CRISTEM		
MODELO: CHEVROLET CORSA		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 78.636,00	\$ 18.872.640,00
Total de Costos Variables	\$ 78.636,00	\$ 18.872.640,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 96.772,67
Ganancia 30%		\$ 29.031,80
Precio final sin IVA		\$ 125.804,47

Fuente: Anexo 10: Cuadro de costos para el modelo Chevrolet Corsa de la marca "Cristem" (Elaboración propia)

Cuadro de costos para el modelo Fiat Duna

MARCA: CRISTEM		
MODELO: FIAT DUNA		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 69.841,00	\$ 16.761.840,00
Total de Costos Variables	\$ 69.841,00	\$ 16.761.840,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 87.977,67
Ganancia 30%		\$ 26.393,30
Precio final sin IVA		\$ 114.370,97

Fuente: Anexo 11: Cuadro de costos para el modelo Fiat Duna de la marca "Cristem" (Elaboración propia)

Cuadro de costos para el modelo Renault Kangoo

MARCA: CRISTEM		
MODELO: RENAULT KANGOO		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 79.745,00	\$ 19.138.800,00
Total de Costos Variables	\$ 79.745,00	\$ 19.138.800,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 97.881,67
Ganancia 30%		\$ 29.364,50
Precio final sin IVA		\$ 127.246,17

Fuente: Anexo 12: Cuadro de costos para el modelo Renault Kangoo de la marca "Cristem" (Elaboración propia)

Cuadro de costos para el modelo Renault Sandero

MARCA: CRISTEM		
MODELO: RENAULT SANDERO		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 89.623,00	\$ 21.509.520,00
Total de Costos Variables	\$ 89.623,00	\$ 21.509.520,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 107.759,67
Ganancia 30%		\$ 32.327,90
Precio final sin IVA		\$ 140.087,57

Fuente: Anexo 13: Cuadro de costos para el modelo Renault Sandero de la marca "Cristem" (Elaboración propia)

Cuadro de costos para el modelo VW Gol Trend/Voyage

MARCA: CRISTEM		
MODELO: VW GOL TREND/VOYAGE		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 79.822,00	\$ 19.157.280,00
Total de Costos Variables	\$ 79.822,00	\$ 19.157.280,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 97.958,67
Ganancia 30%		\$ 29.387,60
Precio final sin IVA		\$ 127.346,27

Fuente: Anexo 14: Cuadro de costos para el modelo VW Gol Trend/Voyage de la marca "Cristem" (Elaboración propia)

A continuación, se mostrarán los cuadros de costos para la marca

"Sekurit":

Cuadro de costos para el modelo Chevrolet Corsa

MARCA: SEKURIT		
MODELO: CHEVROLET CORSA		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 97.005,00	\$ 23.281.200,00
Aumento	\$ 146.298,67	
Descuento	-\$ 158.147,39	
Total de Costos Variables	\$ 85.156,29	\$ 23.281.200,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 103.292,95
Ganancia 30%		\$ 30.987,89
Precio final sin IVA		\$ 134.280,84

Fuente: Anexo 15: Cuadro de costos para el modelo Chevrolet Corsa de la marca "Sekurit" (Elaboración propia)

Cuadro de costos para el modelo Fiat Duna

MARCA: SEKURIT		
MODELO: FIAT DUNA		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 93.188,00	\$ 22.365.120,00
Aumento	\$ 140.542,04	
Descuento	-\$ 151.924,53	
Total de Costos Variables	\$ 81.805,51	\$ 22.365.120,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 99.942,18
Ganancia 30%		\$ 29.982,65
Precio final sin IVA		\$ 129.924,84

Fuente: Anexo 16: Cuadro de costos para el modelo Fiat Duna de la marca "Sekurit" (Elaboración propia)

Cuadro de costos para el modelo Renault Kangoo

MARCA: SEKURIT		
MODELO: RENAULT KANGOO		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 130.453,00	\$ 31.308.720,00
Aumento	\$ 196.743,47	
Descuento	-\$ 212.677,71	
Total de Costos Variables	\$ 114.518,77	\$ 31.308.720,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 132.655,43
Ganancia 30%		\$ 39.796,63
Precio final sin IVA		\$ 172.452,06

Fuente: Anexo 17: Cuadro de costos para el modelo Renault Kangoo de la marca "Sekurit" (Elaboración propia)

Cuadro de costos para el modelo Renault Sandero

MARCA: SEKURIT		
MODELO: RENAULT SANDERO		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 106.233,00	\$ 25.495.920,00
Aumento	\$ 160.215,94	
Descuento	-\$ 173.191,81	
Total de Costos Variables	\$ 93.257,13	\$ 25.495.920,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 111.393,79
Ganancia 30%		\$ 33.418,14
Precio final sin IVA		\$ 144.811,93

Fuente: Anexo 18: Cuadro de costos para el modelo Renault Sandero de la marca "Sekurit" (Elaboración propia)

Cuadro de costos para el modelo VW Gol Trend/Voyage

MARCA: SEKURIT		
MODELO: VW GOL TREND/VOYAGE		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 78.636,00	\$ 18.872.640,00
Aumento	\$ 140.864,79	
Descuento	-\$ 152.273,41	
Total de Costos Variables	\$ 67.227,38	\$ 18.872.640,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 85.364,04
Ganancia 30%		\$ 25.609,21
Precio final sin IVA		\$ 110.973,25

Fuente: Anexo 19: Cuadro de costos para el modelo VW Gol Trend/Voyage de la marca "Sekurit" (Elaboración propia)

En todos estos cuadros podemos encontrar el apartado de costos variables donde encontraremos el costo unitario y mensual de los parabrisas. El costo unitario es el precio por el cual compramos ese producto y el costo mensual se calculó multiplicando el costo unitario por la cantidad de parabrisas que se colocan diariamente (Aproximadamente 8 parabrisas por día) y por 30 días del mes.

Dentro de los costos fijos incluimos los servicios de agua, luz y colocación (Anexo 5: Precio de los servicios de Luz y Agua (Información de la empresa)). En el caso del agua, el costo mensual es de \$19.000, que si lo dividimos por 30 días nos da un total de \$633,33. En el servicio de luz, el costo mensual del mismo es de \$25.000 y si lo dividimos por 30 días nos da un total de \$833,33.

En el caso del costo de colocación se calculó mediante la fórmula anteriormente explicada y es constante para todos los modelos de automóviles.

El apartado del costo total del producto es la suma de los costos fijos y variables unitarios. Este representa el costo que la empresa debe cubrir antes de aplicar el margen de ganancia.

La empresa ha decidido mantener un margen de ganancia fijo del 30% para todos sus productos, asegurando cubrir todos los gastos operativos e inversiones pendientes.

Finalmente, el precio final del parabrisas sin IVA va a ser la suma del costo total del producto más la ganancia. Este es el precio al que se venderán los parabrisas a los clientes, garantizando así el margen de ganancia deseado por la empresa.

Conclusiones

El objetivo principal del trabajo era diseñar un sistema de costos que optimizará la gestión y la rentabilidad de la empresa “Parabrisas Cristal”. A continuación, se mostrará la disminución en los costos para cada uno de los modelos según la marca del parabrisas.

En el caso de la marca “Cristem”, según el modelo de automóvil, los costos se redujeron:

Chevrolet Corsa: Se obtuvo un 8,90% de reducción de costo ya que pasó de un costo inicial de \$138.090,14 a un costo de \$125.804,47.

Fiat Duna: Obtuvo una disminución del 2,07% pasando de un costo inicial de \$116.793,30 a un costo de \$114.370,97.

Renault Kangoo: Se redujeron los costos un 3,36% ya que el costo al principio era de \$131.668,50 a un costo de \$127.246,17.

Renault Sandero: Se redujo un 3,06% del costo original ya que paso de tener un costo de \$144.509,90 a un costo de \$140.087,57.

VW Gol Trend/Voyage: Obtuvo una disminución del 3,36% pasando de un costo al principio de \$131.768,60 a un costo de \$127.346,27.

En el caso de la marca “Sekurit”, según el modelo de automóvil, los costos se redujeron:

Chevrolet Corsa: Obtuvo un 24,62% de reducción de costo ya que pasó de tener un costo de \$178.134,75 a uno de \$134.280,84.

Fiat Duna: Tuvo una disminución de los costos del 18,87% pasando de un costo de \$160.140,07 a uno de \$129.924,84.

Renault Kangoo: Obtuvo una optimización del 19,43% en sus costos pasando de un costo de \$214.018,02 a uno de \$172.452,06.

Renault Sandero: Obtuvo una optimización en los costos del 19,81% pasando de un costo de \$180.573,46 a uno de \$144.811,93.

VW Gol Trend/Voyage: Se redujeron los costos un 35,75% pasando de un costo \$172.776,78 a uno de \$110.973,25.

Aunque se logró optimizar un 13,28% en promedio de los costos originales de la empresa, el sistema propuesto no está completamente adaptado a este tipo de negocio. Sin embargo, la optimización realizada le permitirá a la empresa cubrir los costos básicos, incluyendo los sueldos y servicios esenciales.

El objetivo general de minimizar los costos se cumplió parcialmente ya que la naturaleza de la empresa “Parabrisas Cristal” que se dedica a la compra, venta y colocación de parabrisas sin fabricarlos, ofreció un margen limitado para la reducción de costos. A pesar del desafío presentado, se consiguió una reducción, demostrando que es posible optimizar los costos incluso en empresas con estructuras de costos rígidas y márgenes limitados.

La implementación de un sistema de costo estándar típico que encontramos en las empresas manufactureras, no fueron viables para la empresa “Parabrisas Cristal”. Para este tipo de trabajo hubiera sido preferible trabajar con una empresa que fabricará sus propios productos, pero al tener la colaboración de la empresa “Parabrisas Cristal” nos permitió obtener los datos necesarios para el análisis correspondiente gracias a la colaboración de los propietarios directos.

Los resultados más destacables que encontramos en el trabajo podemos nombrar a la optimización del casi 30% de los costos que fue un gran desafío ya que, al tener un margen limitado, se pudo lograr una reducción significativa.

Se creo una estructura de costos que separa los costos fijos y variables para facilitar la gestión financiera. Además, aunque el objetivo era optimizar los costos, la empresa siguió manteniendo un margen de ganancia del 30%, asegurando así su rentabilidad y la cobertura de los costos operativos.

Sin embargo, como todo trabajo de disminución de costos, el mismo tuvo limitaciones. Por un lado, encontramos que, debido a la naturaleza comercial de la empresa, la misma tenía un margen muy limitado para la reducción de costos. Por el otro lado, se encontraron dificultades para obtener datos precisos de la empresa y varias restricciones en la implementación de un sistema de costos estándar ya que la falta de datos esenciales de una empresa limitó la aplicabilidad de sistemas de costos vistos en la universidad.

Este trabajo enfrentó varios contratiempos, como la dificultad de obtener materias primas importadas, pero como estos productos no estaban en la lista de los más vendidos, no afectaron significativamente el análisis de estos.

Otro de los desafíos fue la necesidad de cambiar de empresa a principio de año, lo que retrasa un poco el proyecto. Finalmente, la empresa que se seleccionó, aunque fueron colaborativos todo el tiempo, nos ofrecía un margen limitado para la reducción de costos.

El desarrollo del trabajo se dividió en varias etapas para asegurar la comprensión y aplicación efectiva del sistema de costos en “Parabrisas Cristal”. Dentro de estas etapas encontramos la investigación de la empresa, donde realizamos una gran investigación sobre la historia, las personas y la estructura de los costos de la empresa.

Al dividir el trabajo en etapas claras, facilita la comprensión y aplicación de este por parte de la empresa. Además, se diseñó una estructura de costos específica para la empresa la cual se adapta a la naturaleza comercial y a sus necesidades particulares.

Aunque se haya logrado el objetivo de reducir los costos, en sí no se pudo implementar un sistema de costos estándar tal como se ve en la

universidad. La falta de información y la naturaleza comercial de la empresa impidieron la implementación completa de un sistema de costos típico.

Se espera que la empresa al ver la nueva estructuración de sus costos, en un futuro, pueda implementar el sistema diseñado ya que es de fácil aplicación y promete mejorar la gestión de los costos y la rentabilidad de la empresa “Parabrisas Cristal”.

Para concluir, podemos observar como este trabajo demuestra que, a pesar de las limitaciones y contratiempos, es posible optimizar los costos de una empresa comercial y mejorar su rentabilidad a través de un análisis detallado y una estructuración adecuada de los costos. Podemos esperar que los resultados que se obtuvieron puedan servir como base para futuras mejoras y para la implementación efectiva del sistema de costos propuesto.

Bibliografía Final

García, L.G. y Podmoguilnye M. G. (2004), *La necesidad cualitativa de los factores y la consideración del modelo de costeo directo*, XXVII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P., (2014) *Definiciones de los enfoques cuantitativos y cualitativos, sus similitudes y diferencias*, (p.4), *Metodología de la Investigación*, (6ta edición), Editorial Mc Graw Hill Education

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P., (2014) *Los métodos mixtos*, (p.545), *Metodología de la Investigación*, (6ta edición), Editorial Mc Graw Hill Education

Iglesias, Gabriela, Resala, Graciela (2013) *El plan de negocios*, (p.169), Adamowsky, Gustavo, *Elaboración de Tesis, Tesinas y Trabajos Finales*, (1er edición), Editorial Noveduc Libros

Keat, P.G., Young, P.K.Y. (2004), *Economía de empresa*, (4ta edición), Pearson Educación.

Koontz, Harold, Weihrich, Heiz, Cannice, Mark, (2012) *Elementos esenciales de la planeación y la administración por objetivos*, (p.110-111), *Administración una perspectiva global y empresarial*, (14^a edición), Editorial McGrawHill

Laporta Pomi, Ricardo (2016) *Concepto de costos, terminología, clasificaciones, resultados, comportamiento del costo y contabilización*, (p.17), *Costos y gestión empresarial. Incluye costos con ERP*, (1er edición), Editorial ECOE Ediciones.

Lavolpe, Antonio, Capasso, Carmelo M., Smolje, Alejandro R. (2010) *Costos*, (p. 79-81), *Presupuestos y gestión*, (2da edición), Editorial La Ley.

Lavolpe, Antonio, Capasso, Carmelo M., Smolje, Alejandro R. (2010) *La empresa*, (p. 438), *Presupuestos y gestión*, (2da edición), Editorial La Ley.

López, Rubén I. (2013) *La empresa familiar*, Sistema Argentino de Información Jurídica.

Ortíz Aragón, Alfredo, Rivero, Guillermo, (2006), 4. *Estructuración de Costos*, (p.4-5), *Estructuración de costos: Conceptos y Metodología*, Pact USA.

Sanchez Hernández, Germán, (2009), *¿Cómo hacer un plan de negocios?*, Entrepreneur México

Vázquez, Juan Carlos, (1992), *Costos para Toma de Decisiones* (Cap. XXI), *Costos*, Editorial Aguilar

Vitolo, Daniel R. y otros, (2010), *La Empresa Familiar frente al Derecho Argentino*, (p. 186) *La Empresa Familiar*, Editorial Ad Hoc

Enlaces Bibliográficos

Caligiore Gei Maria Virginia, Del Valle Cimador, Ailín, Moretta Setay, Néstor Federico, (2012), *Técnicas de gestión de costos: Marco teórico*, (p. 7-8) *Aplicación de herramientas de gestión de costos en las pymes mendocinas*, Universidad Nacional de Cuyo

https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/4931/caligioregei-aplicaciongestionespymes.pdf

Caligiore Gei, Maria Virginia, Del Valle Cimador, Ailín, Moretta Setay, Néstor Federico, (2012), *Técnicas de gestión de costos: Marco teórico*, (p. 35-37) *Aplicación de herramientas de gestión de costos en las pymes mendocinas*, Universidad Nacional de Cuyo

https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/4931/caligioregei-aplicaciongestionespymes.pdf

Dobaño Roger (2024), *Liquidez de una empresa: qué es y su importancia*, Quipu Blog

<https://getquipu.com/blog/liquidez-de-una-empresa/>

Infoleg (2024), *Ley Impuesto al valor agregado*, (25 de junio 2024)

<https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42701/texact.htm>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (2024), *Índice de precios al consumidor (IPC) abril de 2024*, (p. 3) INDEC, Ministerio de Economía

https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_05_24F9890B1583.pdf

Merlo, Estefanía, Reinoso, Natalia, Rubino, Maria Soledad, Ruggeri, Yanina (2013), *Costos: Nociones Generales*, (p. 9), *Los costos y la toma de decisiones*, Universidad Nacional de Cuyo

https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5240/merlofinal.pdf

Morales & Asociados (2024), *Unipersonal-SRL-SA-SAS, ¿Cómo empiezo mi emprendimiento?*, (28 de junio 2024)

https://estudiocontablemya.com.ar/unipersonal_srl_sa_sas/

Peiro Ucha, Alfonso (2024), *Demanda: Qué es, características y tipos*, Economipedia

<https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>

Posada P., Esteban (2014), *El dinero y la liquidez* (p.3.1), *Ensayos sobre Política Económica*, Escuela de Ingeniería de Antioquia, Colombia

http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-44832014000200004&script=sci_arttext

Anexos

Anexo 1: Lista de precios de los modelos más vendidos (Información de la empresa)

DESCRIPCION	CRITEM	SEKURIT	COLOCACION
Chevrolet Corsa 03-2011			
Parab. Degrade	168.000,00	179.000,00	28.000,00
Fiat Duna			
Parab. Solex	142.000,00		26.000,00
Renault Kangoo 97-2017			
Parab. Solex	160.000,00	215.000,00	28.000,00
Renault Sandero 2015			
Parab. Solex	175.000,00	181.000,00	28.000,00
VW Gol Trend/Voyage			
Parab. Solex	160.000,00	173.000,00	28.000,00

Anexo 2: Detalle de los costos de cada parabrisas según el modelo de auto (Marca “Cristem”) (Información de la empresa)

DESCRIPCION	COSTO	AUMENTO1	DESCUENTO	GANANCIA	COLOCACION	NETO	IVA	PRECIO FINAL	REDONDEO
Chevrolet Corsa									
Parab. Degrade	78.636,00	-	-	31.454,40	28.000,00	138.090,40	28.998,98	167.089,38	168.000,00
Fiat Duna									
Parab. Solex	69.841,00	-	-	20.952,30	26.000,00	116.793,30	24.526,59	141.319,89	142.000,00
Renault Kangoo									
Parab. Solex	79.745,00	-	-	23.923,50	28.000,00	131.668,50	27.650,39	159.318,89	160.000,00
Renault Sandero									
Parab. Solex	89.623,00	-	-	26.886,90	28.000,00	144.509,90	30.347,08	174.856,98	175.000,00
VW Gol Trend/Voyage									
Parab. Solex	79.822,00	-	-	23.946,60	28.000,00	131.768,60	27.671,41	159.440,01	160.000,00

Anexo 3: Detalle de los costos de cada parabrisas según el modelo de auto (Marca “Sekurit”) (Información de la empresa)

DESCRIPCION	COSTO	AUMENTO 1	AUMENTO 2	DESCUENTO	GANANCIA	COLOCACION	NETO	IVA 21%	PRECIO FINAL	REDONDEO
Chevrolet Corsa										
Parab. Degrade	97.005,00	10.670,55	135.628,12	158.147,39	34.062,51	28.000,00	147.218,80	30.915,95	178.134,75	179.000,00
Fiat Duna										
Parab. Solex	93.188,00	10.250,68	130.291,36	151.924,53	24.541,65	26.000,00	132.347,17	27.792,91	160.140,07	161.000,00
Renault Kangoo										
Parab. Solex	130.453,00	14.349,83	182.393,64	212.677,71	34.355,63	28.000,00	176.874,40	37.143,62	214.018,02	215.000,00
Renault Sandero										
Parab. Solex	106.233,00	11.685,63	148.530,31	173.191,81	27.977,14	28.000,00	149.234,27	31.339,20	180.573,46	181.000,00
VW Gol Trend/Voyage										
Parab. Solex	93.402,00	10.274,22	130.590,57	152.273,41	32.797,35	28.000,00	142.790,73	29.986,05	172.776,78	173.000,00

Anexo 4: Recibo de sueldo de un empleado (Información de la empresa)

RECIBO N° 000000000001						
CUIT: CNO. Aires	Buenos					
Legajo: 1 DNI: 12926084 Grupo Jerárquico: Categoría: Tarea Desempeñada: OPERARIO	C.U.I.L.: Básico: Fecha de Ingreso: Fecha de Egreso: O.Social: 122500 Forma de Pago:					
Banco Depósito SUSS:	Periodo - Fecha: 03/2024 10/04/2024					
Periodo Abonado 4 - 2024 Haberes normales	Lugar y Fecha de Pago FLORENCIO VARELA () Buenos Aires - 03/05/2024					
Descripción de conceptos	Código	Unidades	V.Unitario	Remunerativos	No Rem.	Descuentos
Inasistencia por accidente de trabajo	1200	8,00	17389,00	139112,00		
Días trabajados	1270	11,00	17389,00	191279,00		
Antigüedad	1290	24,00	396469,20	95152,61		
Bonificación art 45 CCT	1291	1,00	66078,20	66078,20		
Vacaciones	1300	7,00	26909,83	188368,81		
A cuenta de futuros aumentos	1393	1,00	150000,00	150000,00		
Redondeo	2470	1,00			0,60	
Jubilación	4060	11,00	829990,62			91298,97
INSSJP (Ley 19.032)	4070	3,00	829990,62			24899,72
Obra Social	4080	3,00	829990,62			24899,72
Aporte Solidario art 51 CCT 2%	4090	2,00	829990,62			16599,81
Anticipo Sueldos	4323	1,00	150000,00			150000,00
SUBTOTALES			829990,62	0,60	307698,22	
TOTAL NETO					522293,00	
Son pesos			Quinientos veintidos mil doscientos noventa y tres			
Observaciones:						
			----- Firma Empleador			

Anexo 5: Precio de los servicios de Luz y Agua (Información de la empresa)

25mil de luz y 19mil de agua pagan por mes

Anexo 6: División de costos fijos y variables (Elaboración propia)

Costos Fijos

- Mano de obra Directa (Colocación/Sueldos)
- Servicios básicos (Luz, agua, , internet)

Costos Variables

- Materias primas Directas (Parabrisas)
- Impuestos

Anexo 7: División de costos Directos e Indirectos (Elaboración propia)

Costos Directos - Materia prima Directa (Parabrisas) - Colocación del parabrisas	Costos Indirectos - Servicios básicos (Luz, agua, , internet) - Impuestos
--	---

Anexo 8: Detalle de los costos de la empresa y la estrategia para optimizarlos (Elaboración propia)

	Detalle de costo	Estrategia de optimización
Parabrisas	Costo de la compra del parabrisas terminado	Comprar en mayor cantidad para obtener descuentos
Mano de obra (Colocación)	Costo de la colocación por modelo de automovil	Implementar una fórmula específica para calcular el costo
Electricidad	Servicio básico	-
Agua	Servicio básico	-
Sueldos	Sueldos del personal	-
Impuestos sobre las ventas	Impuestos variables según las ventas	Optimizar la planificación fiscal
Pronto pago a los proveedores	Descuento por pronto pago	Cuando se realice la compra o el pedido pagarlo en el momento

Anexo 9: Cuadro de costos (Elaboración propia)

Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$	\$
Total de Costos Variables	\$	\$
Costos Fijos		
Agua	Variable	Variable
Luz	Variable	Variable
Colocación	Según formula	Según formula
Total de Costos Fijos		
Costo Total del producto		
Ganancia 30%		\$ -
Precio final sin IVA		\$ -

Anexo 10: Cuadro de costos para el modelo Chevrolet Corsa de la marca “Cristem” (Elaboración propia)

MARCA: CRISTEM		
MODELO: CHEVROLET CORSA		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 78.636,00	\$ 18.872.640,00
Total de Costos Variables	\$ 78.636,00	\$ 18.872.640,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 96.772,67
Ganancia 30%		\$ 29.031,80
Precio final sin IVA		\$ 125.804,47

Anexo 11: Cuadro de costos para el modelo Fiat Duna de la marca “Cristem” (Elaboración propia)

MARCA: CRISTEM		
MODELO: FIAT DUNA		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 69.841,00	\$ 16.761.840,00
Total de Costos Variables	\$ 69.841,00	\$ 16.761.840,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 87.977,67
Ganancia 30%		\$ 26.393,30
Precio final sin IVA		\$ 114.370,97

Anexo 12: Cuadro de costos para el modelo Renault Kangoo de la marca “Cristem” (Elaboración propia)

MARCA: CRISTEM		
MODELO: RENAULT KANGOO		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 79.745,00	\$ 19.138.800,00
Total de Costos Variables	\$ 79.745,00	\$ 19.138.800,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 97.881,67
Ganancia 30%		\$ 29.364,50
Precio final sin IVA		\$ 127.246,17

Anexo 13: Cuadro de costos para el modelo Renault Sandero de la marca “Cristem” (Elaboración propia)

MARCA: CRISTEM		
MODELO: RENAULT SANDERO		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 89.623,00	\$ 21.509.520,00
Total de Costos Variables	\$ 89.623,00	\$ 21.509.520,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 107.759,67
Ganancia 30%		\$ 32.327,90
Precio final sin IVA		\$ 140.087,57

Anexo 14: Cuadro de costos para el modelo VW Gol Trend/Voyage de la marca “Cristem” (Elaboración propia)

MARCA: CRISTEM		
MODELO: VW GOL TREND/VOYAGE		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 79.822,00	\$ 19.157.280,00
Total de Costos Variables	\$ 79.822,00	\$ 19.157.280,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 97.958,67
Ganancia 30%		\$ 29.387,60
Precio final sin IVA		\$ 127.346,27

Anexo 15: Cuadro de costos para el modelo Chevrolet Corsa de la marca “Sekurit” (Elaboración propia)

MARCA: SEKURIT		
MODELO: CHEVROLET CORSA		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 97.005,00	\$ 23.281.200,00
Aumento	\$ 146.298,67	
Descuento	-\$ 158.147,39	
Total de Costos Variables	\$ 85.156,29	\$ 23.281.200,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 103.292,95
Ganancia 30%		\$ 30.987,89
Precio final sin IVA		\$ 134.280,84

Anexo 16: Cuadro de costos para el modelo Fiat Duna de la marca “Sekurit”
(Elaboración propia)

MARCA: SEKURIT		
MODELO: FIAT DUNA		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 93.188,00	\$ 22.365.120,00
Aumento	\$ 140.542,04	
Descuento	-\$ 151.924,53	
Total de Costos Variables	\$ 81.805,51	\$ 22.365.120,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 99.942,18
Ganancia 30%		\$ 29.982,65
Precio final sin IVA		\$ 129.924,84

Anexo 17: Cuadro de costos para el modelo Renault Kangoo de la marca “Sekurit” (Elaboración propia)

MARCA: SEKURIT		
MODELO: RENAULT KANGOO		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 130.453,00	\$ 31.308.720,00
Aumento	\$ 196.743,47	
Descuento	-\$ 212.677,71	
Total de Costos Variables	\$ 114.518,77	\$ 31.308.720,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 132.655,43
Ganancia 30%		\$ 39.796,63
Precio final sin IVA		\$ 172.452,06

Anexo 18: Cuadro de costos para el modelo Renault Sandero de la marca “Sekurit” (Elaboración propia)

MARCA: SEKURIT		
MODELO: RENAULT SANDERO		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 106.233,00	\$ 25.495.920,00
Aumento	\$ 160.215,94	
Descuento	-\$ 173.191,81	
Total de Costos Variables	\$ 93.257,13	\$ 25.495.920,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 111.393,79
Ganancia 30%		\$ 33.418,14
Precio final sin IVA		\$ 144.811,93

Anexo 19: Cuadro de costos para el modelo VW Gol Trend/Voyage de la marca “Sekurit” (Elaboración propia)

MARCA: SEKURIT		
MODELO: VW GOL TREND/VOYAGE		
Concepto	Costo unitario	Costo mensual
Costos Variables		
Parabrisas	\$ 78.636,00	\$ 18.872.640,00
Aumento	\$ 140.864,79	
Descuento	-\$ 152.273,41	
Total de Costos Variables	\$ 67.227,38	\$ 18.872.640,00
Costos Fijos		
Agua	\$ 633,33	\$ 19.000,00
Luz	\$ 833,33	\$ 25.000,00
Colocación	\$ 16.670,00	\$ 500.000,00
Total de Costos Fijos	\$ 18.136,67	\$ 544.000,00
Costo Total del producto		\$ 85.364,04
Ganancia 30%		\$ 25.609,21
Precio final sin IVA		\$ 110.973,25