



Facultad de Ciencias Económicas

Sede Rosario – Campus Roca

Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Carrera Título:

Herramientas de costeo para la gestión de emprendimientos. Caso de estudio: It's Bio!

Alumno: Facundo Caramuto. facundocaramuto@hotmail.com

Tutor de Contenidos: Mg. CP Alex A. Padován

Tutores Metodológicos: Mg. CP Marcelo A. Pozzi, Esp. Ps Laura M. Berizzo

Diciembre 2023

Resumen

En el presente trabajo analizaremos las diferentes metodologías de costeo existentes con el objetivo de determinar cuál es la más eficiente para tomar decisiones de gestión dentro de los emprendimientos. Se presentarán diferentes herramientas teóricas con aplicación práctica, experimentadas en un caso real de emprendimiento con la finalidad de aportar valor para otros emprendedores con proyectos en mente o negocios en marcha, para que de esta manera, puedan lograr rentabilidad en sus negocios y ser sustentables en el tiempo. Con el entusiasmo de poder compartir un caso de estudio de éxito y con la finalidad de lograr transmitir cómo se llevaron a cabo las diferentes herramientas de análisis existentes para afianzar bases sólidas en las estructuras financieras y económicas, generando crecimiento y expansión en un contexto macroeconómico delicado como lo es en la República Argentina. Para ello, este trabajo se enfocará en el análisis del costo de producción y la rentabilidad de uno de los productos más comercializados en el emprendimiento de It's Bio!, como lo es su pasta de maní Natural de 350gr. Con motivo de simplificar la aplicación práctica de las herramientas utilizadas, se centró en la simulación de una empresa mono productora, pero es aplicable para cualquier empresa productora de dos o más artículos con algunas variantes en los cálculos. La falta de un centro de costos puede generar problemas financieros y desperdicios tanto de materia prima, como de insumos. Por lo tanto, es crucial establecer un modelo de costos que permita mejorar la eficiencia y maximizar la rentabilidad del emprendimiento.

Los capítulos subsiguientes se enfocarán en los fundamentos teóricos del costeo variable, la descripción de la metodología utilizada para implementar el centro de costos, el análisis de herramientas aplicables al costo marginal, un detallado análisis del punto de equilibrio, margen de seguridad y distribución de utilidades a partir del estado de resultados aplicado según la metodología de costeo elegida. Finalmente, se presentarán los resultados obtenidos, se ofrecerán conclusiones basadas en los hallazgos del estudio y se brindarán recomendaciones para optimizar la rentabilidad y la gestión de costos.

Palabras claves: Costos, análisis, herramientas, rentabilidad, emprendimientos.

Índice

Resumen	2
Introducción	6
Objetivos	7
Objetivo general	7
Objetivos específicos	7
Consideraciones metodológicas	7
Marco teórico.....	8
Definición de costos y análisis de las diferentes metodologías de costeo	8
Definición de costos	8
Diferencia entre costo contable y costo económico.....	8
Costo de producción	10
Metodologías de costeo	10
Modelo de costeo resultante	11
Modelo de costeo normalizado	11
Modelo de costeo completo	12
Modelo de costeo variable	12
Herramientas de costos y gestión para la toma de decisiones	13
Análisis marginal.....	13
Punto de equilibrio o nivelación.....	13
Margen de seguridad.....	14
Punto de cierre de la empresa.....	14
Metodología para la toma de decisiones	14
Análisis de la situación financiera actual.....	15
Identificación de objetivos y prioridades	15
Evaluación de opciones y estrategias.....	15
Simulación y proyección.....	15
Gestión de riesgos.....	16
Aprobación y planificación	16
Monitoreo y seguimiento continuo	16
Distribución de utilidades	16
Cumplimiento regulatorio y fiscal	16
Comunicación transparente	16
Fondo de contingencias o emergencias.....	17

Capítulo 1: Contexto de estudio	19
Descripción del emprendimiento.....	19
Misión, visión y valores.....	20
Misión.....	20
Visión.....	20
Valores.....	21
Análisis FODA.....	21
Fortalezas	21
Debilidades.....	21
Oportunidades	22
Amenazas.....	22
Problematización del trabajo de investigación.....	22
Dificultades para determinar los costos en un emprendimiento	22
Planteo del problema de investigación	24
Capítulo 2: Determinación y aplicación de herramientas en la estructura de costos de It's Bio!	25
Aplicación metodológica del costeo variable.....	25
Clasificación de los costos de It's Bio!	25
Clasificación de los costos respecto al objeto.....	26
Clasificación de los costos respecto al origen	26
Clasificación de los costos respecto a su variabilidad.....	27
Clasificación de los costos respecto a su naturaleza	27
Cuadro de costos de factores productivos	28
Cuadro de gastos anuales.....	30
Determinación del costo fijo unitario	31
Determinación del costo variable unitario	31
Aplicación práctica de cálculos	32
Determinación del costo primo unitario	32
Determinación del costo de conversión unitario.....	34
Determinación del costo de producción unitario	35
Cálculo del precio de venta unitario	36
Estado de resultados.....	37
Cálculo de la contribución marginal	39

Análisis del punto de equilibrio o nivelación	39
Análisis del margen de seguridad	40
Distribución de resultados y determinación del fondo de contingencias	42
Capítulo 3: Resultado y conclusiones	44
Anexos.....	46
Clasificación de factores	46
Logo It's Bio!	46
Pasta de maní Natural 350 gr	47
Gráfico del punto de equilibrio	47
Ubicación de It's Bio!	48
Bibliografía	49

Introducción

En el ámbito del emprendedurismo la determinación de los costos es un factor clave a la hora de comenzar a desarrollar cualquier actividad y para lograr ser sustentabilidad en el tiempo. Incentivado por el contexto actual que se encuentra inmerso nuestro país, la intención es poder brindar herramientas de costeo, analizar e interpretar sus resultados que sirvan de aplicación para proyectos de inversión o emprendimientos en marcha, utilizando como modelo el caso de estudio planteado, logrando de esta manera, no solamente ser rentable en sus negocios, sino también, lograr mantenerse en los tiempos difíciles donde las condiciones cambian todos los días. Poder comprender esto, nos permitió lograr estabilidad en las ventas, acompañando de la correcta determinación de los costos, como así también, su actualización al costo de reposición. Por este motivo, es de suma importancia conocer y clasificar a los diferentes costos en los que incurre un emprendimiento para tener una gestión efectiva del mismo, desde el comienzo de su existencia. Un error muy común dentro de los emprendimientos, es confundir el concepto de “ganancias”, retirando las mismas considerando que son de sus dueños, para ser utilizadas en sus gastos de vida. Además, como un factor a considerar, dentro del contexto inflacionario actual que está atravesando nuestro país, es transcendental poder comprender los conceptos básicos en los que se apoyan las distintas doctrinas de pensamiento, en cuanto a los costos para el correcto funcionamiento del negocio, logrando mejor eficiencia y maximizar la rentabilidad. Para ello, analizaremos un caso de estudio que nos será de modelo para poder describir la metodología utilizada en la práctica y la aplicación conceptos, como el punto de equilibrio, margen de seguridad, con su respectivo análisis.

El estudio de caso a abordar en esta investigación será el emprendimiento de “It’s Bio!”, un emprendimiento fundado en Mayo del 2021, radicado actualmente en la ciudad de Granadero Baigorria, Santa Fe. Es una empresa unipersonal dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de productos alimenticios basados en plantas con el objetivo de promover una alimentación saludable, siendo aptos para vegetarianos y veganos. De esta manera, la pregunta de investigación queda constituida como: ¿Cuáles son las herramientas de gestión y de costos para un emprendimiento como It’s Bio para el año 2022?

Objetivos

Objetivo General

Describir y analizar la estructura de costos y herramientas de gestión para la toma de decisiones. Caso de estudio: It's Bio!

Objetivos Específicos

- 1) Contextualizar el caso de estudio: It's Bio!
- 2) Describir las metodologías de costeo existentes y detallar la clasificación de partidas de factores productivos.
- 3) Analizar las diferentes herramientas de costos y gestión.
- 4) Interpretar la aplicación de herramientas de costos y gestión para el caso de estudio: It's Bio!

Consideraciones Metodológicas

El objetivo general del estudio fue analizar y describir la estructura de costos y herramientas de gestión para la toma de decisiones en relación al producto de mayor comercialización del emprendimiento It's Bio!, mediante la identificación de la rentabilidad con el fin de generar valor y sirva de modelo para otros emprendimientos. Para lograrlo, se recopilaron datos cuantitativos como los costos de materias primas, la mano de obra, los insumos, la logística y demás costos necesarios para la producción del producto final. Estos datos fueron obtenidos a través de una entrevista con el dueño de la empresa, quien brindó acceso a los archivos de registros. Se obtuvo información empírica a través de observaciones no participantes y entrevistas.

MARCO TEÓRICO

Definición De Costos y Análisis De Las Diferentes Metodologías De Costeo

En este apartado, haremos una introducción teórica de algunos conceptos básicos de costos, como también el análisis de las diferentes metodologías de costeo existentes y el tratamiento de los factores de producción según cada modelo en particular.

Definición De Costos

Cuando hablamos de costos, primero debemos entender qué significa y sus distintas maneras de tratarlo. Para ello retomamos la definición de Carlos Giménez:

“El costo, en sentido lato, está representado por la suma de los esfuerzos, expresados cuantitativamente, que es necesario realizar para lograr una cosa”. A raíz de este concepto general de costo, podemos asociarlo directamente con el fin para el cual se va a emplear. Es decir, que los costos tienen por característica común su relatividad. Dicho en otras palabras, habrá tantas definiciones de costos, cuantos sean los objetivos que persigan para su determinación, por lo que no existe una aceptación única. Cada una de ellas, se refiere específicamente a un concepto del costo diferente de las demás. (Gimenez, 1995)

Diferencia Entre Costo Contable y Costo Económico

En el presente trabajo de investigación nos enfocaremos en poder distinguir y entender dos conceptos fundamentales a la hora de clasificar los costos.

Por un lado, según Amaro Yardin, dice que: “Desde el punto de vista económico, puede decirse que un costo es el sacrificio económico inherente a una acción con vistas a la creación de valor. En las distintas actividades económicas, los costos se manifiestan de muy diversas formas. Pueden aparecer como erogaciones de dinero, como transferencia de bienes, como asunción de obligaciones y hasta como resignación de ingresos.” Y agrega: “En efecto, un costo puede ser calculado para: asignar valor a los inventarios de bienes de cambio en un estado de situación Patrimonial destinado a terceros, servir de base para una cotización de precios, seleccionar un proveedor de materias primas, prever cuál será el resultado económico del próximo periodo, fijar

las tarifas de los servicios públicos, determinar la conveniencia de ciertas operaciones de venta, o para muchas cosas más.”

En cambio, si nos referimos al costo contable tiene por objeto brindar información detallada de los acontecimientos dentro de una empresa, posibilitando el conocimiento de los hechos realizados para que la dirección pueda tomar decisiones respecto de maximizar beneficios o minimizar costos. Para poder cumplir con ello, registra, clasifica, analiza, asigna, sintetiza e informa sobre los costos de las operaciones que se producen, recolectando datos analíticos sobre el consumo de bienes y servicios que intervienen en el proceso. (Yardín, 2008)

Según J. Collin, los objetivos de la contabilidad de costo son:

- Contribuir a fortalecer los mecanismos de coordinación y apoyo entre todas las áreas (compras, producción, recursos humanos, finanzas, distribución, ventas, etc.), para el logro de los objetivos de la empresa.
- Determinar costos unitarios para establecer estrategias que se conviertan en ventajas competitivas sostenibles y para efectos de evaluar los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados.
- Generar información que permita a los diferentes niveles de dirección una mejor planeación, evaluación y control de sus operaciones.
- Contribuir a mejorar los resultados operativos y financieros de la empresa, propiciando el ingreso a procesos de mejora continua.

Ahora bien, una vez que entendemos las diferencias entre dichos conceptos, debemos saber cómo se realiza su cálculo. Para ello, existen diferentes metodologías de costeo que se utilizan en la práctica para llevar adelante la determinación del costo unitario de un producto o un servicio, para posteriormente, fijar su precio de venta. Cada una de las metodologías tiene como resultado una valuación distinta de las mercaderías, por lo que debemos comprender de qué se trata cada una de ellas para utilizar la que mejor se adapte a cada caso en particular o del objetivo que se busque lograr. (García Colín, 2014)

Costo De Producción

Es el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir o que deben consumos en los centros de producción y/o operativos para obtener un producto terminado en condiciones de ser entregado al sector comercial. Cuando se trata de empresas de servicios, se conoce como costo operativo. (Laporta, 2016).

Metodologías De Costeo

La definición del modelo de costeo, sobre el cual se sustentará una técnica determinada, constituye adoptar, conceptualmente, un criterio acerca de la relación entre factores y objetivos productivos en consistencia con la definición de necesidad de los factores planteado en el concepto económico del costo. Las diversas interpretaciones sobre la “necesidad” de los recursos sacrificados en el proceso de producción componen las distintas posibilidades de vinculación de todos los costos del proceso derivando en diferentes modelos.

Un modelo de costeo constituye un conjunto de relaciones básicas que orienta los procedimientos utilizados para la determinación y gestión de los costos. Es una interpretación de la realidad productiva basada en las consideraciones sobre los factores de sacrificio necesario. Es importante destacar que la aplicación de una técnica de costeo en un proceso productivo particular, exige, ineludiblemente, la definición previa del modelo de costeo en la que la misma se enmarca. La técnica de costeo constituye el conjunto de procedimientos a través de los cuales se acumulan los costos y está en estrecha vinculación con las características físicas y tecnológicas del proceso productivo, a tal punto que muchas veces el tipo de proceso impone la aplicación de una metodología determinada.

Por métodos de costeo se entiende la forma de contabilizar el costo del producto en función de la variedad de insumos que se considere pertinente incluir al determinar el costo de los productos. Tradicionalmente se reconoce la existencia de dos métodos de costeo más utilizados, que representan otras tantas escuelas y donde se pliegan los expertos en costos: el costeo variable y el costeo por absorción o completo. Como elementos distintivos para comprender el ámbito en que se desenvuelven ambos conceptos, podemos destacar que los modelos de costeo, por constituir un marco de referencia elemental, son entidades conceptuales de aplicación general mientras que las técnicas de costeo son procedimientos, en cierta medida, de aplicación especial, resultado de la

especificidad de los procesos en los que se pretende acumular costos. Y que, además, un modelo de costeo implica una elección acerca de la necesidad de los factores y esta decisión es independiente de las características del contexto productivo. La técnica de costeo puede estar condicionada por aquellas, y su aplicación particular se subordina a los fundamentos del modelo previamente seleccionado. La necesidad está referida tanto a cuáles son los factores de sacrificio necesarios, como a la cuantía de los mismos, lo que da lugar a dos tipos de respuesta, en cada caso alternativamente, a los cuestionamientos derivados de las consideraciones desde la necesidad de los recursos: cualitativa y cuantitativa, respectivamente. Aunque un modelo de costeo debe dar respuesta a ambos interrogantes simultáneamente, es posible analizar los tipos de necesidad por separado de donde surgen los modelos básicos que luego se combinarán entre sí para posibilitar su aplicación concreta.

→ *Desde la necesidad cuantitativa se reconocen dos tipos de modelos básicos, tanto para el componente físico como para el componente de valor:*

Modelo De Costeo Resultante

El cual considera necesaria la cantidad real insumida con prescindencia de su “uso eficiente”. Esto significa que la cuantía total, de factores realmente sacrificados, forma parte del costo de los objetivos.

Modelo De Costeo Normalizado

Considera necesaria la cantidad normal pautada, independientemente de las cantidades efectivamente empleadas, es decir, sólo las cantidades de sacrificio imprescindible, considerándose como costo excedente la diferencia entre este y el sacrificio real de factores. Lo normal es lo que se fija de acuerdo a la capacidad normal de producción, que se va a ajustar de acuerdo a la demanda que la empresa tenga y su escala productiva. A través de la producción normal, se visualiza la sub o sobre absorción de los costos fijos. Es decir, se podrá observar si la empresa cuenta con capacidad ociosa no utilizada o si tiene un recupero de dicha capacidad. Dicho indicador será expuesto en el estado de resultados, luego de los gastos del período. (Yardín, 2008)

→ Desde la necesidad cualitativa se reconocen, también, dos tipos de modelos básicos y son en los que enfocaremos su análisis en el presente trabajo.

Modelo De Costeo Completo

El costeo completo o por absorción, integra al costo del producto todos los costos del proceso fabril independientemente de su naturaleza fija o variable. Interpreta que los costos fijos se encuentran insertos en los objetos de costos (bienes o servicios) y que, por consiguiente, existe como entidad económica real el "costo fijo unitario". Todos los factores insumidos para la obtención de los objetivos productivos se consideran de sacrificio necesario, tanto en su vinculación física como de valor y por ello, el valor por unidad de producto calculado de este modo será mayor al resultante del costeo variable. De esta manera, es útil para determinar el costo de los productos fabricados, pero sólo con la finalidad de "valuar" los inventarios y detraer este valor de los ingresos que la venta de ellos representa para la empresa con la finalidad de que los valores en los libros contables, las mercaderías, queden sobrevaluadas y se asimilen al valor de mercado. (Laporta, 2016)

Modelo De Costeo Variable

A diferencia del modelo de costeo completo, el costeo variable considera imputables al costo del producto únicamente los costos de naturaleza variable. Es decir, que los factores de comportamiento fijo son destinados al mantenimiento de la estructura y computados directamente como gastos del período en el estado de resultados. Dicho con otras palabras, considera que los costos fijos no son atribuibles directamente a los productos fabricados, sino que son costos que se incurren independientemente de la producción por el simple transcurso del tiempo o por el desarrollo de la actividad (producir, vender o prestar servicios) y por lo tanto, no se activan en la valuación del inventario.

Este modelo, permite un análisis más detallado de los márgenes de contribución y la relación entre los costos y las ventas, representando el monto disponible para afrontar los gastos fijos. Además, es utilizado para la toma de decisiones, ya que la contribución marginal mide el real esfuerzo de la venta.

En resumen, observamos que la diferencia que separa a los modelos de costeo completo y costeo variable, reside en el distinto tratamiento que cada uno de ellos otorga a los costos fijos. (Yardín, 2008)

Herramientas De Costos y Gestión Para La Toma De Decisiones

En este punto se consideran algunas herramientas para la toma de decisiones que es posible utilizar, de una manera general y sin complejizarlas con distintos productos, márgenes de marcación, u otras cuestiones como la variabilidad del comportamiento de las distintas funciones, ya que la intención es que a partir del conocimiento de las mismas se analice cómo utilizar estas herramientas en la micro y pequeña empresa.

Análisis Marginal

La herramienta fundamental en la toma de decisiones es el análisis marginal. Éste me permite conocer con qué cuento para afrontar los costos fijos de la empresa, una vez que se recuperaron los costos variables. De ahí la importancia de conocer cuáles son los costos variables y los fijos tanto de producción como de comercialización.

El monto mencionado se denomina Contribución Marginal y se determina:

Ingresos por Ventas – (Costos variables de producción + Costos variables de comercialización) = Contribución Marginal

A partir de ella, una vez deducidos los costos fijos del período, se obtiene el resultado del ejercicio. (Luparia, Medina, & Pruzzo, 2020)

Punto De Equilibrio o Nivelación

El punto de equilibrio o nivelación es aquel donde los ingresos alcanzan, exactamente, a cubrir todos los costos- inherentes al desarrollo de la actividad- es decir que el resultado es igual a cero, no hay ni ganancias ni pérdidas. Este puede calcularse en unidades físicas, cuando la empresa es mono productora:

$$Q = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio de venta} - \text{Costos variables unitarios}}$$

O en monto de ventas en caso de ser poli productora:

$$V = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen de contribución}}$$

Margen de contribución

Se entiende al margen de contribución como el cociente entre los ingresos y la contribución marginal.

Margen De Seguridad

Como su nombre lo indica, este margen refleja la situación de la empresa en un momento dado en el que sus ingresos son superiores al punto de equilibrio o nivelación frente a alguna amenaza que implique que sus ventas pueden disminuir. (Luparia, Medina, & Pruzzo, 2020)

La respuesta que me da esta herramienta es en cuánto puedo disminuir mis ventas sin entrar en zona de pérdida, y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de seguridad} = \frac{\text{Ventas actuales} - \text{Ventas en el punto de equilibrio}}{\text{Ventas actuales}}$$

Punto De Cierre De La Empresa

Otra decisión que puede tomarse a partir del punto de equilibrio es la del punto de cierre de la empresa. En este análisis adquieren relevancia los costos no desembolsables, es decir aquellos costos que no significan la salida efectiva de dinero. El punto de cierre es aquel que su ubica por debajo de los costos desembolsables puesto que significaría que la empresa está teniendo pérdidas de dinero efectivo. Ubicarnos entre la zona de los costos totales y los desembolsables, es decir no tener en cuenta a los no desembolsables es una decisión que podemos tomar solo para el corto plazo, pues indica la descapitalización de la empresa.

Metodología Para La Toma De Decisiones

La toma de decisiones en una empresa es una parte fundamental de la gestión empresarial, y una de las áreas clave donde se aplican estas decisiones es en la elaboración del estado de resultados y la distribución de utilidades. Es de suma importancia, saber distinguir el concepto de ganancia con remuneraciones.

Como primera medida, se debe establecer un sueldo acorde a las actividades realizadas dentro del negocio por quienes cumplan con alguna función operativa. Por otro lado, la utilidad que arroje un estado de resultado, es de propiedad de la empresa, lo que no quiere decir que corresponda su distribución a sus dueños para los gastos de vida. Por lo tanto, se deben determinar diferentes porcentajes aplicables a la misma, para su reinserción dentro del circuito económico del negocio.

A continuación, se presenta una metodología que puede utilizarse como modelo para tomar decisiones efectivas en este contexto actual.

Análisis De La Situación Financiera Actual

Revisar el estado financiero actual de la empresa, incluyendo el estado de resultados (también conocido como la cuenta de pérdidas y ganancias) para el período contable anterior. Evaluar la rentabilidad, los ingresos, los gastos y la situación de liquidez.

Identificación De Objetivos y Prioridades

Definir los objetivos financieros a corto y largo plazo de la empresa. Estos pueden incluir el crecimiento de ingresos, la mejora de la rentabilidad, la inversión en expansión, la reducción de gastos, entre otros. Establecer prioridades entre estos objetivos.

Evaluación De Opciones y Estrategias

Identificar diferentes estrategias para alcanzar los objetivos definidos. Esto puede incluir la consideración de recortes de gastos, cambios en los precios de venta, introducción de nuevos productos o servicios, expansión geográfica, entre otras estrategias.

Simulación y Proyección

Utilizar herramientas financieras y software de simulación para proyectar el impacto de las diferentes estrategias en el estado de resultados futuro. Esto ayudará a evaluar las consecuencias financieras de cada opción.

Gestión De Riesgos

Evaluar los riesgos asociados con cada estrategia. Esto podría incluir riesgos financieros, como la volatilidad de los ingresos o costos inesperados, así como factores externos como cambios en el mercado o la economía.

Aprobación y Planificación

Llevar los resultados de la evaluación y proyección a la alta dirección o el consejo de administración de la empresa para su aprobación. Una vez aprobada una estrategia, desarrollar un plan de implementación con plazos y responsabilidades claras.

Monitoreo y Seguimiento Continuo

Implementar un sistema de seguimiento y monitoreo constante para evaluar el progreso hacia los objetivos. Ajustar la estrategia si es necesario en función de los resultados reales.

Distribución De Utilidades

Cuando se trata de distribuir utilidades, es importante considerar factores como los dividendos a los accionistas, la retención de ganancias para reinversión, la reducción de deuda y otras formas de distribución de beneficios.

Cumplimiento Regulatorio y Fiscal

Asegurarse de que todas las decisiones relacionadas con el estado de resultados y la distribución de utilidades cumplan con las regulaciones fiscales y los requisitos legales aplicables.

Comunicación Transparente

Mantener una comunicación transparente con los inversores, accionistas y partes interesadas sobre las decisiones tomadas en relación con el estado de resultados y la distribución de utilidades. Esto puede ayudar a mantener la confianza en la empresa.

La metodología mencionada es un marco general que puede adaptarse a las necesidades y circunstancias específicas de cada empresa. La toma de decisiones efectiva en el estado de resultados y la distribución de utilidades es esencial para garantizar la rentabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa. (Dumrauf, 2010)

Fondo De Contingencias o Emergencias

Un fondo de contingencias o emergencia es una reserva de dinero que se establece y se mantiene con el propósito de cubrir gastos imprevistos o situaciones de emergencia. Este fondo sirve como una especie de red de seguridad financiera que puede utilizarse en casos de necesidades inesperadas, como reparaciones de emergencia, gastos médicos inesperados o la pérdida de empleo. Aquí hay algunos aspectos clave relacionados con los fondos de contingencias o emergencia:

- Propósito: El propósito principal de un fondo de contingencias es proporcionar seguridad financiera en caso de eventos imprevistos que de otra manera podrían poner en peligro la estabilidad financiera de una persona, familia o entidad.

- Tamaño del Fondo: La cantidad de dinero que se destina a un fondo de contingencias varía según las circunstancias personales o empresariales. Generalmente, se recomienda tener un monto equivalente a varios meses de gastos esenciales en el caso de individuos o una cantidad significativa en el caso de empresas.

- Custodia: Los fondos de contingencias se pueden mantener en una cuenta de ahorros, una cuenta corriente separada o una inversión de fácil acceso, como un certificado de depósito (CD) a corto plazo. La clave es que el dinero esté disponible cuando sea necesario.

- Usos Típicos: Los fondos de contingencias se utilizan para cubrir gastos inesperados, como reparaciones de vehículos, facturas médicas, gastos de subsistencia en caso de pérdida de empleo, reparaciones en el hogar, o para enfrentar situaciones de emergencia, como desastres naturales o la situación extraordinaria de una pandemia que ya hemos atravesado.

- Contribuciones Regulares: La mejor manera de mantener un fondo de contingencias es realizar contribuciones regulares. Esto puede implicar apartar una parte de los ingresos mensuales o realizar depósitos periódicos. La constancia es clave.

- Mantenimiento y Actualización: Los fondos de contingencias deben mantenerse y, en algunos casos, actualizarse con el tiempo. A medida que las circunstancias personales o empresariales cambien, el tamaño del fondo y su propósito también pueden necesitar ajustes.

- Prioridad en la Presupuestación: Al establecer un presupuesto, muchas personas y empresas hacen de los ahorros para contingencias una prioridad, antes de asignar fondos a otros objetivos financieros, como inversiones a largo plazo.

- Efecto en la Seguridad Financiera: Contar con un fondo de contingencias puede proporcionar una sensación de seguridad financiera y reducir el estrés relacionado con situaciones inesperadas. También puede ayudar a evitar la necesidad de recurrir a deudas costosas en caso de emergencias.

- Inversión Conservadora: Los fondos de contingencias generalmente se mantienen en inversiones seguras y líquidas, como cuentas de ahorro de alta rentabilidad o bonos de corto plazo, como también en moneda extranjera, en lugar de inversiones más riesgosas que podrían no estar disponibles cuando se necesitan.

En resumen, un fondo de contingencias o emergencia es una herramienta financiera crucial que brinda protección contra eventos inesperados que pueden afectar negativamente la situación financiera de una persona, familia o empresa. Su objetivo principal es proporcionar seguridad y estabilidad en momentos de incertidumbre financiera. (Dumrauf, 2010)

CAPITULO 1

Contexto De Estudio

En este capítulo, haremos una introducción y descripción del caso estudio utilizado para realizar el presente trabajo de investigación con la finalidad de poner en contexto al lector sobre la actividad realizada por el emprendimiento a analizar.

Descripción Del Emprendimiento

A comienzos del año 2021, el enfoque del emprendimiento surge con la idea de crear un negocio que ofrezca al consumidor, productos alimenticios de calidad. Inmersos en la industria de los ultras procesados, la idea comienza con la elaboración de alimentos saludables de origen en plantas, de manera artesanal, sin aditivos, ni conservantes. Al poco tiempo, la marca se pudo insertar en el mercado local, estableciéndose relaciones con comercios mayoristas de la ciudad de Rosario y alrededores, como las dietéticas.

En la actualidad, los artículos fabricados están divididos en dos líneas de productos: una *tradicional* y otra *Premium*, las cuales se pueden conseguir en tres formatos diferentes: 190 gramos, 350 gramos, y 4 kilos. Dentro de la línea Tradicional se encuentran las pastas de maní, entre las que podemos distinguir sus cinco sabores: natural, dulce, proteica, cacao y coco. En cuanto a la línea Premium, podemos mencionar otros cinco sabores de diferentes frutos secos, los cuales son: castañas de cajú, almendras, avellanas, nueces y pistachos.

El tiempo, para la mayoría de las personas, es un factor que escasea y por este motivo, termina descuidando su alimentación. De todas maneras, hay una mayor consciencia a la hora de elegir e ingerir alimentos. Por este motivo, “It’s Bio!” es una gran idea de valor para un mercado en auge de crecimiento.

El problema principal del emprendimiento se centra en que se encuentra en un mercado competitivo, donde prevalecen grandes marcas, sumado al contexto macroeconómico que está inmerso el país donde desarrolla su actividad operativa, obstaculizan el crecimiento de la marca.

Sus principales objetivos apuntan a conquistar el mercado interno, construir relaciones comerciales con los principales distribuidores del país, contratar operarios para el sector de

producción, ampliar la estructura de la planta operativa y del depósito. Como consecuencia de ellos, realizar gestiones para establecer relaciones de comercio internacional. Al realizarse todo el procedimiento de fabricación en su planta, le permite a la empresa tener el control de todo el proceso de transformación, seleccionando materias primas de calidad, dando como resultado, un producto de altos estándares, cumplimentando con todas las normas de higiene y seguridad brindadas por el código alimentario argentino¹. A futuro, la intención es poder ampliar el portafolio de productos, manteniendo el mismo concepto original, con productos complementarios y snack saludables.

Misión, Visión y Valores

Son componentes fundamentales en la definición de la identidad y la dirección estratégica de una organización. Cada uno cumple una función específica en la articulación y comunicación de los objetivos y principios fundamentales de la empresa. En consecuencia de esto, profundizaremos en cada uno de sus conceptos.

Misión

La misión es una declaración concisa que describe el propósito fundamental de la existencia de la organización. Responde a la pregunta: ¿Por qué existe la empresa?

Comunica la razón de ser de la organización, sus actividades principales y a quiénes sirve. Debe ser clara, inspiradora y orientada hacia el cliente, empleados y otras partes interesadas. Para It's Bio! la misión es ser la empresa líder en el mercado de productos a base de plantas, logrando la satisfacción de los clientes por medio de propuestas innovadoras, ofreciendo productos de primera calidad suplantando los productos industriales por productos artesanales.

Visión

La visión es una declaración que proyecta una imagen futura deseada de la organización. Responde a la pregunta: ¿Cómo se visualiza la empresa en el futuro?

Describe el estado futuro al que la organización aspira alcanzar. Debe ser inspiradora, motivadora y desafiante, orientando a los empleados y demás partes interesadas hacia un objetivo compartido. Para nuestro caso de estudio, contempla la creación de un negocio especializado en

¹ Es un conjunto de disposiciones higiénico-sanitarias, bromatológicas y de identificación comercial que fue puesto en vigencia por la Ley 18.284, reglamentada por el Decreto 2126/71, y cuyo Anexo I es el texto del CAA. Tiene como objetivo primordial la protección de la salud de la población, y la buena fe en las transacciones comerciales.

producir y comercializar productos a base de plantas dirigidos a un mercado constituido por hombres y mujeres de entre 20 y 40 años que busquen un estilo de vida saludable.

Valores

Los valores son principios fundamentales que guían el comportamiento y las decisiones en la organización. Responde a la pregunta: ¿Cuáles son los principios fundamentales que rigen nuestras acciones?

Establecen las normas éticas y culturales de la organización. Los valores definen la cultura organizacional. Para It's Bio! los valores fundamentales de sus fundadores son la innovación, la excelencia, la calidad, el cumplimiento y la responsabilidad.

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica que se utiliza para evaluar las Fortalezas (F), Debilidades (D), Oportunidades (O) y Amenazas (A) de una entidad, ya sea una empresa, organización, proyecto o incluso una persona. Este análisis proporciona una visión integral de la situación actual y futura, lo que permite tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias efectivas. A continuación, se explicaremos cada uno de sus componentes.

Fortalezas

Las fortalezas son las características internas positivas que una entidad posee y que la distinguen de los demás. Estas son las áreas donde la entidad tiene ventajas competitivas o recursos valiosos que pueden aprovecharse. En el caso de la empresa It's Bio! sus fortalezas están determinadas en la originalidad de sus productos y su elaboración artesanal.

Debilidades

Las debilidades son las características internas negativas que una entidad necesita abordar y mejorar. Estas son áreas donde la entidad tiene desafíos o carencias que pueden afectar su rendimiento y competitividad. Para nuestro caso de estudio, la infraestructura y la maquinaria de producción es limitada. Además, las funciones son centralizadas en una sola persona que cumple todos los roles operativos y tampoco cuenta con aprobación de ASSAL².

² La sigla corresponde a la entidad asesora de la Administración Pública en la planificación y desarrollo de sus políticas alimentarias. Promueve las acciones de información, educación y difusión que sean precisas y necesarias para consumidores y usuarios de los sectores de producción, transformación, distribución y manipulación de los alimentos.

Oportunidades

Las oportunidades son factores externos positivos que una entidad puede aprovechar para su beneficio. Estas son situaciones o tendencias en el entorno que pueden generar ventajas estratégicas. Para It's Bio! es una gran oportunidad la inserción en el mercado vegano y saludable, siendo que se encuentra en pleno auge de crecimiento. Mas allá del mercado local, aparecen mercados externos muy apetecibles para incorporar su producto debido a su gran demanda que busca este tipo de productos.

Amenazas

Las amenazas son factores externos negativos que pueden afectar adversamente a una entidad. Estas son situaciones o tendencias en el entorno que representan desafíos o riesgos. Por último, las grandes empresas e industrias son una amenaza continua debido a su capacidad productiva y manejo en el control de los precios.

El análisis FODA implica la identificación y evaluación de estas cuatro categorías para comprender la situación actual y futura de una entidad. Una vez completado el análisis, se pueden desarrollar estrategias que capitalicen las fortalezas, mitiguen las debilidades, aprovechen las oportunidades y minimicen las amenazas. Estas estrategias pueden ser fundamentales para la planificación y la toma de decisiones estratégicas en áreas como el marketing, la gestión, la inversión, la expansión y la mitigación de riesgos.

Problematización Del Trabajo De Investigación

En el presente capítulo, abordaremos en la problemática actual que todo emprendimiento debe considerar en las tareas de gestión de corto y mediano plazo, como un factor trascendental a la hora de determinar sus costos. Los análisis y proyecciones que se puedan estimar, serán de suma importancia para la sustentabilidad del negocio, teniendo en cuenta las condiciones externas y ajenas a la organización, como puede ser el contexto macroeconómico de un país. A continuación, explicaremos detalladamente sus variables.

Dificultades Para Determinar Los Costos En Un Emprendimiento

A la hora de emprender, no solamente se trata de elegir un producto o servicio y lanzarlo al mercado, sino que se debe realizar una investigación de un conjunto de factores debemos

considerar para no caer en errores que lleven a cerrar las puertas de forma prematura. Por ejemplo, conocer si el mercado donde queremos insertar nuestro producto o servicio, está dispuesto a comprarlo, y a qué precio. Además, debemos analizar a nuestros competidores y de qué manera lo ofrecen. Debemos respondernos al interrogante, ¿Hay alguna razón por la que se deba creer que este producto o servicio va a despegar en ese mercado determinado? Esto nos debe ayudar a pensar el proyecto y a ser estratégico en cuanto a su utilidad y valor como negocio innovador para un determinado segmento, pensando en el valor agregado que vamos a darle a nuestra impronta.

Otro ponderante trascendental, es tener en cuenta las variables macroeconómicas de la región donde vamos a desarrollar la actividad. La determinación precisa de los costos es esencial para la gestión financiera efectiva de cualquier emprendimiento. Sin embargo, en un contexto inflacionario, esta tarea se vuelve aún más compleja y crucial. La inflación puede afectar los precios de los insumos, la mano de obra, el transporte y otros elementos clave de los costos de producción, lo que plantea desafíos significativos para la toma de decisiones empresariales. Esta problemática se enfoca en los desafíos y estrategias para la determinación de costos en un emprendimiento en un contexto inflacionario, en donde consideraremos los siguientes aspectos a explorar:

- 1) Variabilidad de los Costos de Insumos: ¿Cómo afecta la inflación a los costos de los insumos utilizados en la producción o prestación de servicios? ¿Cómo pueden los emprendedores gestionar la volatilidad de estos costos para mantener la rentabilidad?
- 2) Mano de Obra y Salarios: La inflación también puede influir en los salarios y costos laborales. ¿Cómo pueden las empresas ajustar de manera justa los salarios de los empleados y al mismo tiempo controlar los gastos?
- 3) Impacto en la Cadena de Suministro: ¿Cómo afecta la inflación a la cadena de suministro y la logística? ¿Cuáles son las estrategias para gestionar los costos de transporte, almacenamiento y distribución en un contexto inflacionario?
- 4) Fijación de Precios y Margen de Beneficio: ¿Cómo influye la determinación de costos en la fijación de precios de los productos o servicios? ¿Cuál es el margen de beneficio adecuado en un mercado inflacionario para garantizar la sostenibilidad del emprendimiento?

- 5) *Impacto en la Rentabilidad y Competitividad*: La gestión ineficiente de los costos puede afectar la rentabilidad y la competitividad del emprendimiento. ¿Cómo pueden las empresas asegurarse de mantener márgenes saludables en un entorno inflacionario?
- 6) *Toma de Decisiones Financieras*: La información sobre costos precisos es fundamental para la toma de decisiones financieras estratégicas. ¿Cómo pueden los emprendedores utilizar datos sobre costos confiables para planificar, invertir y expandir su negocio en un contexto inflacionario?

Planteo Del Problema De Investigación

En base a lo descrito anteriormente, la investigación tendrá un análisis detallado de los costos de materias primas, insumos, mano de obra, transporte y otros elementos claves para un emprendimiento en un contexto inflacionario. Por lo tanto, se plantea la siguiente problemática a abordar:

“¿Cuáles son las herramientas de gestión y de costos para un emprendimiento como It's Bio para el año 2022?”

En el presente trabajo se proporciona una oportunidad para explorar cómo los emprendedores pueden superar los desafíos únicos que presenta la determinación de costos en un contexto inflacionario y desarrollar estrategias efectivas para mantener la rentabilidad y la sostenibilidad de sus emprendimientos, proporcionando mayor información y certeza en la asignación de costos. El objetivo es identificar tanto el punto de equilibrio, como el margen de seguridad y optimizar la toma de decisiones relacionadas con la fijación de precios.

Al día de hoy, It's Bio! utiliza un modelo de costeo variable, que se enfoca en clasificar los costos como variables y fijos, asignando los costos variables directamente a los productos y considerando los costos fijos como costos de la actividad, no siendo asignados directamente a los productos, sino que los clasifica como gastos del período, en el estado de resultados. El alcance de la investigación se centrará en analizar la práctica actual de la empresa durante el año 2022, utilizando información proporcionada por la misma y registros internos del sistema de gestión, administrativo y de los procesos productivos.

CAPÍTULO 2

Determinación Y Aplicación De Herramientas En La Estructura De Costos De It's Bio!

En este capítulo nos detendremos a plantear los objetivos específicos formulados para la presente investigación. Utilizaremos como modelo base, la estructura de costos del emprendimiento de It's Bio!

En primer lugar, según el relevamiento realizado, pudimos determinar que It's Bio! enfoca su modelo de determinación de costos, dentro del costeo variable, identificando y clasificando las partidas interviniendo del proceso productivo en fijos, variables y gastos.

Una vez obtenido el costo marginal, se analizarán las diferentes herramientas posibles a aplicar, para luego concluir con el análisis del punto marginal, y de esta manera, poder identificar el real rendimiento objetivo para el período buscado, finalizando con el tratamiento de los resultados obtenidos para su reincorporación en el circuito económico de la empresa, garantizando su sustentabilidad.

Aplicación Metodológica Del Costeo Variable

Para adentrarnos en el tema, debemos saber distinguir los conceptos y las clasificaciones que componen el costo de producción y para ellos citamos a Ricardo Laporta:

Existen diferentes tipos de costos para diversos propósitos. Asimismo, hay diversas formas de clasificar los costos según con qué fin se precisa la información. Estas clasificaciones no son excluyentes sino que, por el contrario, son complementarias, pudiendo combinarse entre sí.

Clasificación De Los Costos De It's Bio!

A continuación se enumerarán en qué grupos se deben clasificar los costos incurridos por una empresa productiva para un correcto agrupamiento de los mismos dentro de su esquema de costeo. La eficiencia en que se clasifique cada proceso en la estructura, será beneficioso a la hora de determinar con la mayor exactitud posible un costo de producción, para su posterior cálculo del precio de venta.

Tabla 1*Clasificación de los costos de producción*

Objeto	Origen	Variabilidad	Naturaleza
Directos	Producción	Variables	Materia prima
Indirectos	Comercialización	Fijos	Mano de obra
	Administración	Semi variables	Carga fabril
		Semi fijos	

Fuente: Elaboración propia.

Procedemos a profundizar en cada una de estas clasificaciones.

Clasificación De Los Costos Respecto Al Objeto. Desde el punto de Vista de la imputación los costos se pueden diferenciar en costos directos y costos indirectos.

Los costos directos son aquellos que son directamente imputables al objeto o unidad de costeo. Los objetos de costeo pueden ser muy diversos, desde un producto o línea de productos, procesos, secciones, departamentos, proyectos, etc.

Los costos indirectos son los comunes a varios objetos de costeo y, por tanto, no son imputables directamente a ninguno en particular. Por ejemplo, sueldo del jefe de planta, salario de un mecánico, costo de un departamento de servicios, el mantenimiento o las calderas, etc. Por consiguiente, se torna inevitable recurrir a bases de asignación para su imputación.

Clasificación De Los Costos Respecto Al Origen. En una empresa industrial los costos se subdividen en tres grandes categorías. Los costos de producción, los gastos de comercialización y los gastos de administración.

Obsérvese que mientras se hace referencia a la producción como un “costo”, respecto de la comercialización y administrativos se habla de “gastos”. Esto radica en el hecho de que los únicos costos que son activables, son los correspondientes a los de producción, mientras que los gastos de comercialización y administración, no se cargan al costo del producto y se imputan directamente a los resultados de la gestión de la empresa. No obstante, se suele utilizar, en forma indiferente, la expresión costos y gastos aunque, en rigor, deberían precisarse debidamente uno y otro concepto.

Los costos de producción son aquellos costos relacionados con el proceso fabril. Tradicionalmente se componen de tres factores de costos: materia prima, mano de obra y cargo fabril. Los gastos de comercialización son aquellos costos referentes a las restantes funciones de ventas, distribución y administración. Abarca el conjunto de gastos que se originan desde que, el producto final es transferido al depósito de venta, hasta que el bien es vendido y se concreta su cobranza. Los gastos de administración son aquellos costos que hacen referencia a funciones que tengan que ver con el mantenimiento del lugar de trabajo. Comprende todos los costos relacionados con la gestión y administración de una empresa que no están vinculados directamente a la producción o prestación de servicios. Estos gastos son necesarios para el funcionamiento y la supervisión de la empresa en su conjunto. Puede ser salarios, amortizaciones, instalaciones, alquileres de oficina, seguros, etc. (Laporta, 2016)

Clasificación De Los Costos Según Su Variabilidad. De acuerdo a la forma en que se comporten los costos se pueden clasificar en costos variables y costos fijos.

Un costo es variable cuando evoluciona en forma proporcional respecto a la variable que es objeto de medición. En cambio, un costo es fijo cuando se mantiene el valor ante oscilaciones respecto de la variable que es objeto de medición. (Laporta, 2016)

Clasificación De Los Costos Según Naturaleza. El costo de producción de un bien se discrimina tradicionalmente en tres factores de costo. La materia prima, la mano de obra directa y la carga fabril.

Se considera como *materia prima* todos aquellos insumos que son identificables y cuantificables en el producto terminado. Por consiguiente, no alcanza con identificar el insumo en el producto terminado, sino que es preciso cuantificar la cantidad que se requiere del mismo por unidad de producto. Los insumos que no son cuantificables no forman parte del factor materia prima y son considerados materiales indirectos pasan a conformar el factor cargo fabril, siendo necesario recurrir a bases de asignación para su asignación al costo del producto.

El factor *mano de obra* se descompone, a su vez, puede clasificarse en mano de obra directa o mano de obra indirecta. Para tipificar una tarea como mano de obra directa es necesario (al igual que en relación a la materia prima) identificar y cuantificar la tarea del operario en el producto terminado. Por lo tanto, habrá actividades como la limpieza, la vigilancia, el mantenimiento, el

apoyo, etc., que, si bien se puede identificar quien las realiza, no es posible cuantificarlas con relación al producto terminado, constituyendo la mano de obra indirecta, la cual se imputa al costo a través del factor carga fabril.

Por lo expuesto precedentemente, los únicos costos que se pueden clasificar como directos respecto del producto, en sentido estricto, son la materia prima y la mano de obra. Todos los restantes costos del producto vinculados con el proceso productivo constituyen la carga fabril. Se definen por defecto y se conforman por todos aquellos cargos que no pueden ser imputados, ni como materia prima, ni como mano de obra. Por consiguiente, tiene una composición muy heterogénea y, a grandes rasgos, está conformado por: mano de obra indirecta, materiales indirectos, suministros, mantenimiento, energía (gas, eléctrica, carbón, agua, etc.), amortizaciones, seguros, fletes, locomoción, arrendamientos y demás. Mientras que la materia prima y la mano de obra por definición son de naturaleza variable, el cargo fabril puede tener elementos variables, fijos y/o mixtos.

La otra gran diferencia que reúne la carga fabril, radica en que, para proceder a su imputación a los productos y/o procesos, se debe recurrir a bases de asignación. Este mismo procedimiento será de aplicación para el caso de determinar los gastos indirectos en general, ya sea a los productos, actividades y/o servicios. Además, admite otras denominaciones, según el tipo de industria o giro de actividad como: gasto operativo, costos indirectos, gastos generales, etc. (Laporta, 2016)

Teniendo claro los conceptos explicación precedentemente, lo primero que deberíamos hacer es la clasificar las partidas todos los costos y gastos incurridos por la empresa en el proceso de producción. Según lo recabado en la entrevista realizada con uno de los titulares de la empresa, pudimos identificar los componentes del proceso, clasificando en fijos y variables los mismos.

Cuadro De Costos De Factores Productivos. Como se puede observar en el Anexo I y en la Tabla 2, se muestra la clasificación de los factores relacionados al proceso productivo del sector en cuatro categorías principales.

Tabla 2

Cuadro de costos mensuales incurridos por la empresa.

DETALLE	TOTALES	CANTIDAD	ORIGEN			NATURALEZA					
			Producción	Comercialización	Administración	MP	MD	MOD	MI	MOI	CIF
FRUTOS SECOS											
Maní	\$ 889,35	1 KG	\$ 451.345,13			\$ 451.345,13					
ENVASES											
Envases 350gr	\$ 186,12	1 Unidad	\$ 269.874,00				\$ 269.874,00				
PACKAGING											
Caja n°3	\$ 146,60	1 Unidad	\$ 17.714,17						\$ 17.714,17		
Etiqueta 350gr	\$ 93,27	1 Unidad	\$ 135.235,99				\$ 135.235,99				
Precintos	\$ 7,56	1 Unidad	\$ 10.962,00				\$ 10.962,00				
GASTOS NO EROGABLES											
Amortizaciones maquinarias	\$ 7.038,73	Mensual	\$ 7.038,73								\$ 7.038,73
GASTOS OPERATIVOS EROGABLES											
Monotributo	\$ 13.856,32	Mensual			\$ 13.856,32						
DREI	\$ 4.440,48	Mensual		\$ 4.440,48							
Capacitación	\$ 24.000,00	Mensual	\$ 24.000,00							\$ 24.000,00	
Combustible	\$ 25.000,00	Mensual		\$ 25.000,00							
Patente	\$ 7.723,00	Bimestral		\$ 3.861,50							
Fuerza motriz	\$ 2.329,99	Mensual	\$ 2.329,99								\$ 2.329,99
Community Manager	\$ 40.000,00	Mensual		\$ 40.000,00							
Seguros contra incendios	\$ 3.264,00	Mensual	\$ 3.264,00								\$ 3.264,00
Operarios	\$ 75.000,00	Mensual	\$ 75.000,00					\$ 75.000,00			
Limpieza	\$ 3.000,00	Mensual			\$ 3.000,00						
Desinfección y control de plagas	\$ 4.300,00	Mensual	\$ 4.300,00								\$ 4.300,00
Alquileres	\$ 48.000,00	Mensual	\$ 48.000,00								\$ 48.000,00
TOTALES			\$ 1.042.025,27	\$ 73.301,98	\$ 16.856,32	\$ 451.345,13	\$ 416.071,99	\$ 75.000,00	\$ 17.714,17	\$ 24.000,00	\$ 64.932,72

Nota: Esta tabla muestra las cantidades totales en pesos erogadas por la empresa tanto en materia prima, como en insumos y gastos, para el periodo mensual en estudio. Tomado de base de datos de elaboración propia.

Según las erogaciones realizadas por la empresa detalladas en la tabla 2, podemos afirmar que:

- Se estiman que se procesan 73 unidades de pastas de maní Natural de 350gr por día.
- Promedio mensual de kilos de maní procesados: 507,50 Kg.

Podemos observar que la empresa cuenta con una mano de obra económica para el proceso de producción, con un total de \$75.000 mensuales. Esto refleja la simpleza en el proceso de producción pero también, su impacto dentro de la estructura de costos ya que la escala de producción es baja, representando los mismos, al costo de la mano de obra directa. La materia prima y los insumos consumibles son uno de los componentes más relevantes, con un total de \$867.417,12 mensuales. Este costo refleja la adquisición de los materiales necesarios para llevar a cabo la producción y su impacto en los resultados financieros de la empresa, siendo el equivalente

a la materia prima directa, como es el caso del Maní, como también, de los materiales directos utilizados, como son los envases de vidrio, las etiquetas y los precintos de seguridad.

Por otro lado, una parte no menos importante de su incorporación a su estructura de costos de manera indirecta al proceso de producción, con un total de \$106.646,89 encontramos a la carga fabril indirecta. Dentro de este grupo, encontramos clasificados a los materiales indirectos, haciendo referencia a las cajas utilizadas para el almacenamiento y distribución de la mercadería, como también, a la mano de obra indirecta, como la capacitación al personal. Los seguros contra incendios, el alquiler del salón, la depreciación de las maquinarias, la fuerza motriz consumida, y por último, el servicio tercerizado destinado a la empresa de desinfección y control de plagas, obligatorias para el rubro en el cual se encuentra la empresa. Su control y optimización son esenciales para mejorar la eficiencia y rentabilidad de la misma.

Cuadro De Gastos Anuales. Como se puede apreciar en la Tabla 3, se detallan y describen todos los gastos anuales incurridos por la empresa en el año 2022 para poder desarrollar la actividad de producción.

Tabla 3

Cuadro de gastos anuales incurridos por la empresa

CUENTAS DE EGRESOS	TOTALES	PRODUCCIÓN	COMERCIALIZACIÓN	ADMINISTRACIÓN
Monotributo	\$ 166.275,84			\$ 166.275,84
DREI	\$ 53.285,76		\$ 53.285,76	
Capacitación	\$ 288.000,00	\$ 288.000,00		
Combustible	\$ 300.000,00		\$ 300.000,00	
Patente	\$ 46.338,00		\$ 46.338,00	
Fuerza motriz	\$ 27.959,88	\$ 27.959,88		
Community Manager	\$ 480.000,00		\$ 480.000,00	
Seguros contra incendios	\$ 39.168,00	\$ 39.168,00		
Operarios	\$ 900.000,00	\$ 900.000,00		
Limpieza	\$ 36.000,00			\$ 36.000,00
Desinfección y control de plagas	\$ 51.600,00	\$ 51.600,00		
Amortizaciones maquinarias	\$ 84.464,76	\$ 84.464,76		
Alquileres	\$ 576.000,00	\$ 576.000,00		

CUENTAS DE EGRESOS	TOTALES	PRODUCCIÓN	COMERCIALIZACIÓN	ADMINISTRACIÓN
TOTALES	\$ 3.049.092,24	\$ 1.967.192,64	\$ 879.623,76	\$ 202.275,84

Nota: Esta tabla muestra los gastos totales anuales realizados por la empresa en el año 2022, como también detalle según el centro por el cual fueron desembolsados. Tomado de base de datos de elaboración propia.

Determinación Del Costo Fijo Unitario. Son aquellos que no varían en proporción directa con la producción o el nivel de actividad de una empresa dentro de un cierto rango. Estos costos permanecen constantes independientemente de si la empresa produce o vende más o menos unidades de sus productos o servicios. Son constantes en el corto plazo y no se ven afectados por los cambios en el volumen de producción o ventas

Tabla 4

Cálculo de costos fijos

DESCRIPCIÓN	COSTO POR UNIDAD
Suelo operarios	\$ 51,72
Capacitación	\$ 16,55
Seguros contra incendios	\$ 2,25
Alquileres	\$ 33,10
Fuerza motriz	\$ 1,61
Desinfección y control de plagas	\$ 2,97
Amortizaciones maquinarias	\$ 4,85
TOTALES	\$ 113,06

Nota: esta tabla nos indica el costo unitario de los costos que no varían en la unidad marginal de producción. Tomado de base de datos de elaboración propia.

Determinación Del Costo Variable Unitario. Son aquellos que varían directamente con el nivel de producción o el volumen de actividad de una empresa. A medida que la producción aumenta o disminuye, los costos variables también aumentan o disminuyen en consecuencia. Están relacionados directamente con la producción o actividad

Tabla 5

Cálculo de costos variables

DESCRIPCIÓN	COSTO POR UNIDAD
Maní	\$ 311,27
Envases 350gr	\$ 186,12
Etiquetas 350gr	\$ 93,27
Precintos de seguridad	\$ 7,56
Cajas	\$ 12,22
TOTALES	\$ 610,44

Nota: esta tabla nos muestra el costo unitario de aquellos costos que varían en la unidad marginal de producción. Tomado de base de datos de elaboración propia.

Aplicación Práctica De Cálculos

A continuación, se procederá tanto, a la determinación y su posterior análisis sobre los diferentes cálculos de costos, como a la formación del precio de venta. A partir de ello, continuamos con la constitución del estado de resultados, analizando su contribución marginal y finalizamos el capítulo con el cálculo del punto de equilibrio económico, financiero y el margen de seguridad.

Determinación Del Costo Primo Unitario. El costo primo es un concepto utilizado en contabilidad de costos para referirse al costo directo de producción de un producto o servicio. También se conoce como costo directo o costo de fabricación.

El costo primo está compuesto por dos elementos principales:

- **Materiales directos:** Son los materiales utilizados de manera directa en la producción del producto o servicio. Esto incluye componentes, materias primas y cualquier otro material que sea fácilmente identificable y cuantificable en el producto final, ligados directamente al proceso de producción.
- **Mano de obra directa:** Es el costo de la mano de obra directamente involucrada en la fabricación del producto. Esto incluye los salarios de los trabajadores que están directamente relacionados con la producción, como operarios.

El costo primo no incluye los costos indirectos de producción, como los gastos generales de fábrica (costos indirectos de fabricación), los cuales son necesarios para la producción, pero no

se pueden asignar de manera directa a un producto específico. Estos costos indirectos se tratan por separado y se agregan al costo primo para obtener el costo total de producción.

Tabla 6

Cálculo del costo primo unitario

TOTAL COSTO PRIMO	\$ 649,94
MATERIA PRIMA	
Maní	\$ 311,27
MATERIALES DIRECTOS	
Envases 350gr	\$ 186,12
Etiqueta 350gr	\$ 93,27
Precintos	\$ 7,56
MANO DE OBRA DIRECTA	
Salario operarios x unidad producida	\$ 51,72

Fuente: Elaboración propia.

El resultado obtenido muestra que la materia prima es el componente más significativo del costo primo, representando un 47,89% del costo primo total con un valor de \$311,27. Así mismo, otro de los componentes con mayor relevancia son los materiales directos, arrojando un total de \$286,95 por unidad producida. Por último, la mano de obra directa, aun que representan una parte menor del costo primo total con un valor de \$51,72 por unidad producida, tomando como base y referencia una producción normal y estimada de 1450 unidades mensuales. La correcta remuneración y gestión del personal directo son aspectos clave para garantizar la calidad y eficiencia en la producción. El costo primo total de \$649,94 por unidad indica que la empresa ha logrado mantener bajo lupa los costos directos, como la materia prima y la mano de obra directa, siendo analizados continuamente para realizar los ajustes necesarios en su valuación, ya que son los costos variables los de mayor consideración dentro de su proceso productivo. Podemos afirmar que puede enfrentar desafíos en la gestión y administración de los materiales directamente a asociados a su proceso productivo, siendo de suma importancia la optimización de dichos factores para no generar gran impacto en su estructura de costos.

Determinación Del Costo De Conversión Unitario. El costo de conversión es un concepto utilizado en contabilidad de costos para referirse a los costos necesarios para convertir los materiales directos en productos terminados. También se conoce como costo de transformación.

El costo de conversión está compuesto por los siguientes elementos:

- Mano de obra directa,
- Costos indirectos de fabricación: Son los costos indirectos o gastos generales de fabricación necesarios para la producción pero que no se pueden asignar directamente a un producto específico. Estos costos incluyen el alquiler de la planta, el salario del personal de capacitación, los costos de energía, los suministros de producción indirectos, los seguros, la depreciación de las maquinarias y otros gastos generales.

Tabla 7

Cálculo del costo de conversión unitario

TOTAL COSTO DE CONVERSIÓN	\$ 125,27
MANO DE OBRA DIRECTA	
Salario operarios x unidad producida	\$ 51,72
MATERIALES INDIRECTOS	
Cajas	\$ 12,22
MANO DE OBRA INDIRECTA	
Capacitación personal	\$ 16,55
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
Desinfección y control de plagas	\$ 2,97
Alquileres	\$ 33,10
Seguros contra incendios	\$ 2,25
Fuerza motriz	\$ 1,61
Amortizaciones maquinarias	\$ 4,85

Fuente: Elaboración propia.

El componente de mano de obra directa representa el costo operativo asociado *directamente* a la producción. En este caso, tiene un valor de \$51,72. Por otro lado, los costos *indirectos* incluyen todos los demás costos de producción que no se pueden atribuir directamente a un producto específico. Estos costos pueden incluir gastos generales de fábrica, depreciación de bienes de uso,

seguros, energía eléctrica, alquileres, entre otros. En dicho caso, los costos indirectos tienen un valor de \$73,55.

Determinación Del Costo De Producción Unitario. El costo de producción es el costo total incurrido por una empresa para producir bienes o servicios. Se utiliza para evaluar la eficiencia y la rentabilidad de las operaciones de producción. Está compuesto por los tres elementos generales del costo, tales como, los costos de materiales directos, los costos de mano de obra directa y los costos indirectos de producción.

Tabla 8

Cálculo del costo de producción unitario

TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 723,49
MATERIA PRIMA	
Maní	\$ 311,27
MATERIALES DIRECTOS	
Envases 350gr	\$ 186,12
MATERIALES DIRECTOS	
Etiqueta 350gr	\$ 93,27
Precintos	\$ 7,56
MANO DE OBRA DIRECTA	
Salario operarios x unidad producida	\$ 51,72
MATERIALES INDIRECTOS	
Cajas	\$ 12,22
MANO DE OBRA INDIRECTA	
Capacitación personal	\$ 16,55
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
Desinfección y control de plagas	\$ 2,97
Alquileres	\$ 33,10
Seguros contra incendios	\$ 2,25
Fuerza motriz	\$ 1,61
Amortizaciones maquinarias	\$ 4,85

Fuente: Elaboración propia.

Considerando los costos obtenidos precedentemente, podemos indicar que el costo de producción por unidad de pasta de maní Natural de 350gr es de \$723,49 cada una. Esto sugiere una gestión eficiente en la adquisición y utilización de los recursos necesarios para su elaboración. Los costos indirectos de \$73,55 por unidad representan un 10,17% del costo total de producción. Esto indica que la empresa, tiene bajo control el empleo de los recursos indirectos, logrando un pleno uso de la capacidad de planta, bajo un nivel normal de actividad.

Es crucial evaluar y actualizar estos costos para mejorar la rentabilidad y la eficiencia general del negocio.

Cálculo Del Precio De Venta Unitario. El cálculo del precio de venta en la teoría general de costos implica considerar tanto los costos asociados a la producción del bien o servicio como otros factores externos y estratégicos. Se podría considerar, entonces, como la suma de los costos de los materiales e insumos necesarios para su producción, sus costos de conversión, tanto variables como fijos y los costos financieros que puedan asignarse de acuerdo a las normas, no debiendo incluir improductividades físicas o ineficiencias en el uso de los factores en general ni la ociosidad producida por la falta de aprovechamiento de los factores fijos originada en la no utilización de la capacidad de planta a su nivel de actividad normal, adicionando finalmente el margen de utilidad esperado o exigido al proyecto.

A continuación enumeramos los pasos a seguir para la acumulación de costos y determinación del precio de venta:

- Determinar los costos directos: Identificar y calcular los costos directos involucrados en la producción del producto o prestación del servicio. Estos costos incluyen los materiales directos y la mano de obra directa específicamente asignados al producto.
- Calcular los costos indirectos: Determinar los costos indirectos o gastos generales de fabricación que se deben asignar al producto. Estos costos incluyen los gastos indirectos asociados al proceso productivo, como el alquiler, los servicios, el mantenimiento y el salario del personal de capacitación, etc.
- Calcular el costo de producción: Implica la sumatoria de todos los costos directos e indirectos para obtener el costo total de producción.

- Establecer el margen de ganancia deseado: Determinar el margen de ganancia que se desea obtener sobre el costo de producción. Este margen de ganancia debe tener en cuenta los objetivos de rentabilidad de la empresa, el análisis de mercado y la competencia.
- Calcular el precio de venta: Adicionar el margen de ganancia al costo de producción para obtener el precio de venta. La fórmula básica es: $\text{Precio de Venta} = \text{Costo de Producción} + \text{Margen de Ganancia}$.

Basado en los costos de producción obtenidos anteriormente, donde el costo de producción por unidad de pasta de maní Natural de 350gr por un valor de \$723,49, podemos calcular el precio de venta utilizando una tasa de margen de beneficio del 40%. Por lo tanto, el precio de venta calculado basado en los costos de producción y una tasa de margen de beneficio es de \$1.012,89. En It's Bio! se establece un precio de venta menor al calculado, estableciéndose en un nivel de \$890 con un margen del 23,01%, debido a su manejo de un margen crítico que permite no vender por debajo de un margen del 20%. Garantizando de esta manera, la rentabilidad del producto, cubriendo los costos asociados a su producción y su competitividad a nivel de precios con respecto a sus competidores. Cuando los costos incurridos aumentan y el margen de utilidad queda por debajo del margen crítico, se procede al ajuste del precio de venta para asegurar los beneficios esperados al proyecto.

Estado De Resultados. Es un informe financiero que muestra los ingresos, los gastos y el resultado neto de una empresa durante un período de tiempo específico. En la teoría general de costos, el estado de resultados refleja la forma en que los costos se relacionan con los ingresos y cómo afectan la rentabilidad de la empresa. A continuación, se nombran y se describen sus componentes:

- Ingresos por ventas: Representan todos los ingresos generados por la empresa a través de sus actividades comerciales, como la venta de productos o servicios.
- Costo de ventas: También conocido como costo de los bienes vendidos o costo de producción, este elemento representa los costos directamente relacionados con la producción y venta de los productos o servicios. Incluye los costos de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

- Resultado bruto: Es la diferencia entre los ingresos y el costo de ventas. Es una métrica importante porque muestra cuánto margen de beneficio bruto genera una empresa antes de considerar los gastos operativos, financieros y fiscales. Se considera como un indicador clave para evaluar la eficiencia de la empresa en la producción o prestación de sus productos o servicios. Un resultado bruto saludable es fundamental para que una empresa sea rentable y pueda cubrir sus costos operativos y generar beneficios netos.
- Gastos operativos: Estos son los gastos asociados con las operaciones normales de la empresa, que no están directamente relacionados con la producción, siendo devengados en el período correspondiente. Incluyen gastos de ventas, gastos administrativos y otros gastos operativos. Algunos ejemplos comunes son los gastos de publicidad y marketing, los costos de administración y los gastos de distribución.
- Resultado neto: Representa el beneficio total que una empresa obtiene después de deducir todos los gastos, incluidos los gastos operativos, financieros e impuestos, de sus ingresos totales. Es una medida crítica de la rentabilidad de una empresa, ya que muestra cuánto dinero efectivamente queda en manos de la empresa después de considerar todos los costos y obligaciones financieras. Además, es una medida fundamental de la rentabilidad de una empresa, ya que refleja cuánto dinero la empresa gana o pierde en un período determinado. Un resultado neto positivo indica que la empresa está generando beneficios, mientras que un resultado neto negativo indica pérdidas.

Figura 1

Constitución del estado de resultados

Estado de resultados según costeo completo – Anual

DENOMINACION DE LA EMPRESA: IT'S BIO!

VENTAS (16560 unidades vendidas x \$890 la unidad)	\$	14.738.400,00
COSTO DE VENTA (16560 unidades vendidas x \$723,49 la unidad)	\$	11.981.034,39
Utilidad bruta	\$	2.757.365,61
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN - Anexo I		\$ 879.623,76
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN - Anexo I		\$ 202.275,84
Utilidad neta	\$	1.675.466,01

Nota: la utilidad neta muestra el resultado objetivo por las ventas, una vez depurados todos los costos y gastos correspondientes al período en estudio por parte de la empresa It's Bio! en el año 2022. Tomado de base de datos de elaboración propia.

A partir de la elaboración del estado de resultados correspondiente a la Figura 1, podemos afirmar que It's Bio! en el año 2022, estuvo beneficios por \$1.675.466,01.-

Cálculo De Contribución Marginal. La contribución marginal se refiere a la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables asociados a la producción y venta de un producto o servicio. También se conoce como margen de contribución. La contribución marginal se calcula restando los costos variables totales de los ingresos por ventas. Es importante porque muestra cuánto contribuye cada unidad vendida a cubrir los costos fijos y generar ganancias. Es una medida útil para tomar decisiones relacionadas con el precio de venta, el volumen de ventas y la rentabilidad de los productos. Al calcular la contribución marginal por unidad, se puede determinar el punto de equilibrio, que es el nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos y no incurrir en pérdidas.

Para It's Bio! la contribución marginal por unidad es de \$279,56. Esto significa que por cada unidad vendida, la empresa contribuye con \$279,56 para cubrir los costos fijos y generar utilidades adicionales. La Contribución Marginal es una medida importante para evaluar la rentabilidad de un producto, ya que indica cuánto contribuye cada unidad vendida para cubrir los costos y generar ganancias.

Análisis Del Punto De Equilibrio o Nivelación. Según las palabras de Yardin, el punto de equilibrio es una de las herramientas más útiles y sencillas para el cálculo de costos y la definición del precio del producto. Incluso, resulta ser una herramienta de análisis “fácil de usar” para la toma de decisiones sobre problemas complejos en empresas que no están acostumbradas a informes gerenciales. Es el nivel de actividad en el que una empresa ni gana ni pierde dinero, es decir, sus ingresos son iguales a sus costos totales. Determinar el punto de equilibrio financiero es fundamental para las empresas, ya que les ayuda a comprender cuánto deben vender o producir para cubrir todos sus costos y evitar pérdidas

Figura 2

Cálculo del punto de equilibrio financiero (sin amortizaciones)

Punto de equilibrio financiero				
Punto de equilibrio financiero	=	$\frac{\text{CF Erogables}}{\text{pv} - \text{cvu}}$	=	$\frac{\$ 247.052,29}{\$890 - \$610,44} = 883,70$ Unidades por mes
Estado de resultados según costeo variable - Anual				
VENTAS - (884 unidades vendidas x 12) x \$890 la unidad	\$	9.437.955,10		
COSTO DE VENTA - (884 unidades vendidas x 12) x \$610,44 la unidad	\$	6.473.327,62		
Contribucion Marginal	\$	2.964.627,48		
COSTOS FIJOS	\$	1.882.727,88		
GASTOS DE COMERCIALIZACION - Anexo I	\$	879.623,76		
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN - Anexo I	\$	202.275,84		
Resultado del ejercicio	\$	0,00		

Nota: la figura 2 nos muestra las cantidades que se deben vender por mes para poder cubrir todos los gastos y costos fijos, para que de esta manera, la empresa, no gane ni pierda. Tomado de base de datos de elaboración propia.

El análisis del punto de equilibrio financiero nos permite determinar la cantidad mínima de unidades que se deben vender para cubrir los costos fijos erogables (deduciendo de la fórmula a las amortizaciones de las maquinarias), no obteniendo pérdidas ni ganancias. En este caso, el cálculo nos indica que se deben vender aproximadamente 884 unidades mensuales para alcanzar el equilibrio y cubrir todos los costos. Esto significa que si se venden menos de 884 unidades en el mes, la empresa tendrá pérdidas. Mientras que, una vez que se supera el punto de equilibrio, cada unidad adicional vendida contribuye a los beneficios de la empresa.

Análisis Del Margen De Seguridad. El margen de seguridad es una métrica financiera que se utiliza para evaluar el nivel de seguridad o protección que una empresa tiene en relación con sus ingresos y gastos, específicamente en lo que se refiere a su capacidad para cubrir sus costos fijos y generar ganancias. El margen de seguridad se expresa generalmente como un porcentaje y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de Seguridad (\%)} = (\text{Ventas Actuales} - \text{Punto de Equilibrio}) / \text{Ventas Actuales} * 100$$

Donde:

- Ventas Actuales: Representa los ingresos totales que la empresa está generando en un período determinado.
- Punto de Equilibrio: Es el nivel de ventas en el que los ingresos son iguales a los costos totales, lo que significa que la empresa no está obteniendo beneficios ni sufriendo pérdidas.

El margen de seguridad indica cuánto porcentaje las ventas actuales de la empresa superan su punto de equilibrio. Un margen de seguridad más alto significa que la empresa tiene un colchón financiero más grande y está en una posición más segura, ya que puede soportar una disminución en las ventas sin incurrir en pérdidas. Por otro lado, un margen de seguridad más bajo sugiere que la empresa tiene menos protección contra caídas en las ventas y corre un mayor riesgo financiero. Además, es una herramienta importante para la toma de decisiones empresariales, ya que ayuda a los propietarios y directivos a evaluar el riesgo financiero y determinar si es necesario tomar medidas para aumentar la seguridad financiera, como reducir costos, aumentar las ventas o mejorar la gestión de los ingresos y gastos. También es útil para inversores y prestamistas, ya que les permite evaluar la solidez financiera de una empresa.

Figura 3

Cálculo del margen de seguridad

$$\begin{aligned} \text{MARGEN DE SEGURIDAD} &= \frac{\text{Ventas actuales} - \text{Ventas en equilibrio}}{\text{Ventas actuales}} \\ \text{MARGEN DE SEGURIDAD} &= \frac{\$14.738.400 - \$9.437.955,10}{\$14.738.400} \\ \text{MARGEN DE SEGURIDAD} &= 35,96\% \end{aligned}$$

Fuente: Elaboración propia.

En la figura 3 se puede observar el porcentaje de holgura que tiene la organización. Es decir que las ventas de It's Bio! durante el año de 2022, superaron en un 35,96% su punto de equilibrio, y por lo tanto, podría soportar una caída de sus ventas en un 35,96% para no incurrir en pérdidas.

Distribución De Resultados y Determinación Del Fondo De Contingencias

A partir del estado de resultados calculado en la figura 1, desde la gerencia y administración de It's Bio! llevaron a la práctica un método de distribución de dichos resultados para su reincorporación en el circuito económico de la empresa, como también para la construcción de un fondo de contingencias para afrontar eventuales situaciones de fuerza mayor, además de la distribución para sus socios. En caso de que la empresa haya logrado obtener beneficios en el período que estemos buscando determinar, se estaría en condiciones de hacer distribución de los mismos.

Es importante destacar que el modelo aplicado en nuestro caso de estudio, es una mera referencia acerca del prorrateo utilizado por la empresa en cuestión y que cada proyecto debe ser evaluado para determinar la correcta distribución y utilización de los fondos libres y disponibles que haya arrojado sus estados contables. El mismo requiere un análisis profundo de los costos de oportunidad y de riesgos asociados, que deben ser profundizados de manera particular y que queda fuera de los parámetros de la presente investigación. Además, se pueden tomar otras métricas como unidad de medida del tiempo según los objetivos buscados. En nuestro caso, el parámetro utilizado es anual, pero podría ser mensual, bimestral, trimestral o incluso semestral.

Algunos de los instrumentos en los cuales se pueden aplicar la distribución de los resultados son:

- Distribución a sus socios en efectivo: es importante no confundir este concepto neto de ganancias a el de asignación de un sueldo por la actividad realizada dentro de la organización.
- Constitución de reservas facultativas: dentro de este grupo, se encuentra la determinación del fondo de contingencias.
- Colocación en instrumentos financieros: podría ser de utilidad la apertura de una cuenta comitente en un bróker financiero³ para operar en las bolsas de valores y obtener diferentes rentabilidades.

³ en argentina se denomina ALYC agente de liquidación y compensación según las normas de la comisión nacional de valores

En Argentina, es muy común respaldar los valores de caja en una moneda con mayor estabilidad que la local, como es el caso de los Dólares Estadounidenses, debido a su continua evolución en la paridad con el Peso Argentino, a lo largo de los años.

Otros de los instrumentos más comunes y sencillos de utilizar para resguardar el valor de la moneda ante los cambios sostenidos y generalizados de los precios (inflación), es la constitución de plazos fijos en moneda local.

- *Reinversión en el circuito económico de la empresa*: sin lugar a dudas, una de las mejores decisiones es destinar un porcentaje de las ganancias para su incorporación nuevamente en las actividades operativas de la empresa. La misma podría ser destinada a la compra de maquinarias para aumentar la escala de producción o a la compra de materia prima para acumulación como método de resguardo contra la inflación. (Dumrauf, 2010)

En It's Bio! la ganancia del ejercicio anual arrojó un resultado positivo de \$1.675.466,01. Por lo tanto, estarían en condiciones de distribuirlo.

La política utilizada actualmente es la siguiente:

- 20% para distribución a sus socios en efectivo: \$335.093,20.
- 10% para la acumulación de reservas facultativas: \$167.546,60.
- 30% para la colocación en instrumentos financieros: \$502.639,80.
- 40% para la reinversión en el circuito económico de la empresa: \$670.186,41.

CAPÍTULO 3

Resultado Y Conclusiones

En este estudio de caso, se planteó la problemática de la empresa It's Bio!, relacionada con describir y analizar su estructura de costos y herramientas de gestión para la toma de decisiones. Para abordar esta problemática, se planteó como objetivo general el análisis de los costos de producción y la evaluación de la rentabilidad de la pasta de maní Natural de 350gr con el fin de proporcionar información clave para la toma de decisiones estratégicas y mejorar la eficiencia en la gestión de costos. Uno de los puntos más importantes y trascendentales de esta investigación fue la determinación de los costos, junto con su punto de equilibrio, ya que al ser una empresa joven, en continuo crecimiento, a lo largo de sus dos años de vida, la comprensión y aplicación de estos conceptos, fue lo que garantizó la sustentabilidad del negocio durante periodos económicos muy complicados que está atravesando nuestro país.

En cuanto a la distribución de los resultados, tener la lucidez de aferrarse a las políticas establecidas por los asesores, por más que resulte tentador retirar el 100% de las utilidades para sus socios, lograron que la empresa pueda competir de igual a igual con las marcas líderes en el mercado, siendo sus productos el valor distintivo dentro del mismo por garantizar la calidad en sus productos y en su servicio de atención. De esta manera, se logró adquirir nuevas maquinarias para afrontar el año 2023, con la ampliación de su portafolio de productos y la incorporación de personal para la sala de producción.

Luego de transitar los objetivos específicos que incluyeron la aplicación del costeo variable, el análisis del punto de equilibrio, el cálculo del margen de seguridad y del punto de cierre, las reglas de distribución de resultados aplicadas y la clasificación de las partidas de costos identificando el costo de producción real de la pasta de maní Natural de 350gr, concluimos que la implementación de un sistema de costos específico para la pasta de maní en la empresa ha demostrado ser una estrategia efectiva para analizar, controlar y optimizar los gastos asociados a la producción y comercialización de este producto.

A través de la aplicación del modelo de costeo variable y el análisis del punto de equilibrio, se ha logrado obtener una comprensión profunda del costo de producción y la rentabilidad asociada a la pasta de maní Natural de 350gr. El sistema de costos ha permitido una clasificación exhaustiva

de las distintas partidas, lo cual ha contribuido a un cálculo más preciso de los costos reales incurridos en la fabricación de su producto. Esto ha brindado información clave para la toma de decisiones estratégicas, especialmente en términos de fijación de precios y volúmenes de ventas requeridos para alcanzar la rentabilidad esperada. Poder conocer cada elemento de costo que interviene en el proceso productivo, para la correcta determinación del precio de venta y el nivel de ventas en unidades que la empresa debe vender como mínimo al mes, para cubrir sus costos fijos y no caer en zona de déficit, es el mayor valor que necesita un proyecto establecer al comenzar su actividad comercial y poder mantenerse en el tiempo. Esto ha orientado las decisiones estratégicas relacionadas con la producción y comercialización de la pasta de maní Natural de 350gr, permitiendo una gestión más eficiente y rentable del negocio.

Los resultados obtenidos a partir de la implementación del centro de costos han brindado información valiosa para la empresa IT'S BIO!, permitiendo tomar decisiones informadas y optimizar la rentabilidad de su producto. Se ha identificado la importancia de establecer una estructura de costos sólida, el seguimiento adecuado del stock de materia prima, junto con su actualización constante de los costos para no vender por debajo de su margen crítico y la correcta planificación estratégica a largo plazo.

ANEXOS

I) CLASIFICACIÓN DE FACTORES

DETALLE	ORIGEN			VARIABILIDAD		OBJETO	
	Producción	Comercialización	Administración	Fijo	Variable	Directo	Indirecto
FRUTOS SECOS							
Maní	X				X	X	
ENVASES							
Envases 350gr	X				X	X	
PACKAGING							
Caja n°3	X				X		X
Etiqueta 350gr	X				X	X	
Precintos	X				X	X	
GASTOS OPERATIVOS NO EROGABLES							
Amortizaciones maquinarias	X			X			X
GASTOS OPERATIVOS EROGABLES							
Monotributo			X	X			X
DREI		X			X		X
Capacitación	X			X			X
Combustible		X			X		X
Patente		X		X			X
Fuerza motriz	X				X		X
Community Manager		X		X			X
Seguros contra incendios	X			X			X
Operarios	X			X		X	
Limpieza			X	X			X
Desinfección y control de plagas	X			X			X
Alquileres	X			X			X

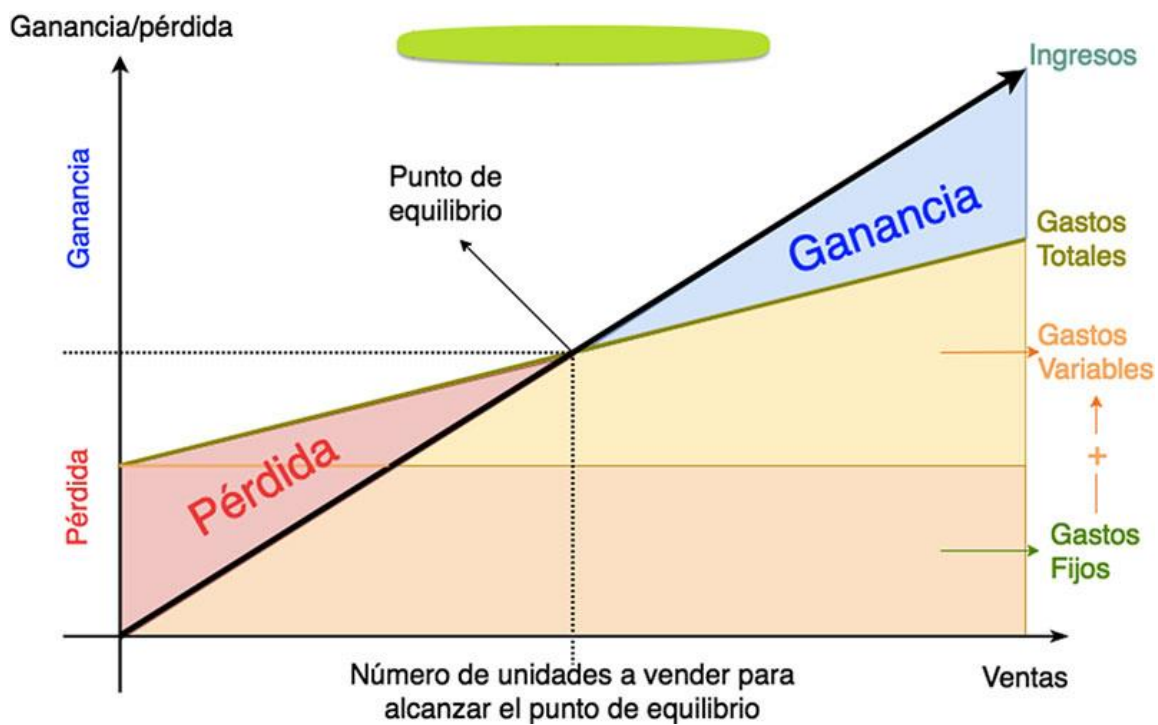
II) LOGO IT'S BIO!



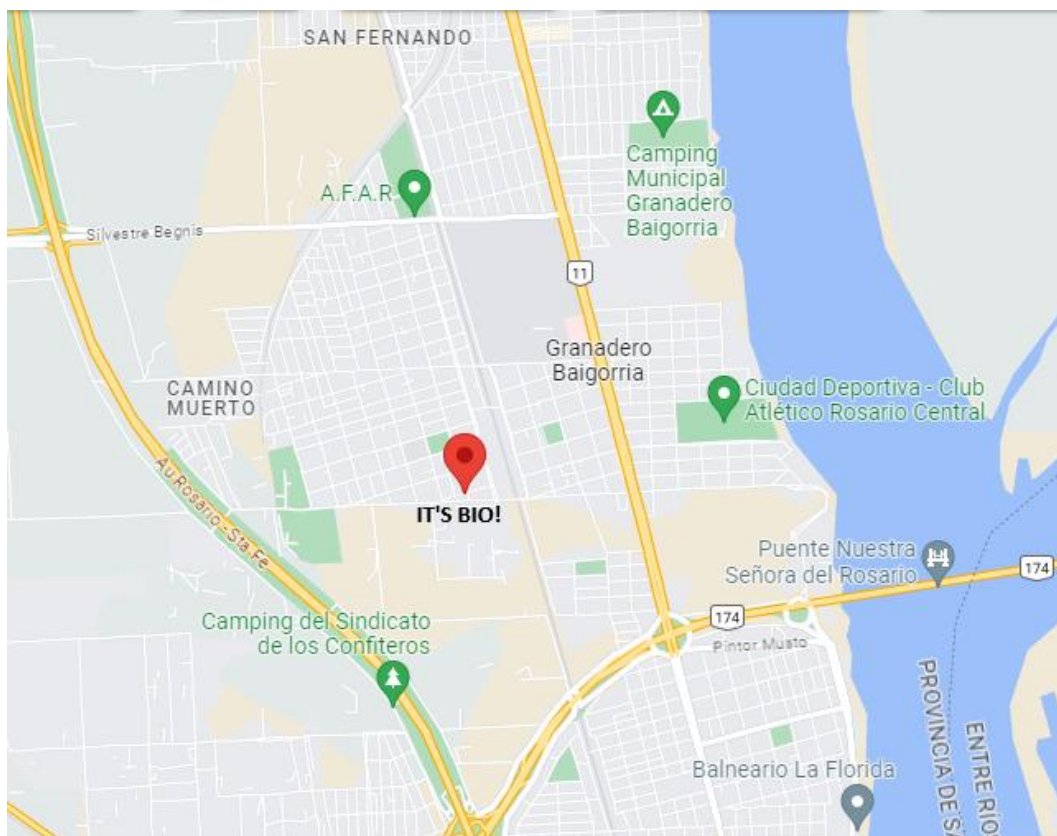
III) PASTA DE MANÍ NATURAL 350GR



IV) GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



V) UBICACIÓN DE IT'S BIO!



Bibliografía

- Cascarini, D. C. (2015). *Teoría y práctica de los sistemas de costos*.
- Dumrauf, G. L. (2010). *Finanzas corporativas*.
- García, L. G., & Podmoguilnye, M. G. (2004). *La necesidad cualitativa de los factores*. Tandil.
- García Colín, J. (2014). *Contabilidad de costos*.
- Gimenez, C. M. (1995). *Costos para empresarios*.
- Laporta, R. (2016). *Costos y gestión empresarial: Incluye costos con ERP*.
- Luparia, Z. E., Medina, S. G., & Pruzzo, J. L. (2020). *Herramientas de gestión para micro y pequeñas empresas*.
- Me Financia*. (2017). Obtenido de <http://mefinancia.com/que-es-el-punto-de-equilibrio-calcularlo-facilmente/>
- Raimondo, J. A. (s.f.). *Costos*.
- Yardín, A. (2008). *Análisis marginal*.