

Universidad Siglo 21



Contador Público

“DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS POR PROCESO ORIENTADO AL
SECTOR CÁRNICO Y MATARIFE PERTENECIENTE A LA EMPRESA
CHAZICAR S.R.L.”

Herrera, Agustina

-2019-

Agradecimientos

A mis padres, por su apoyo incondicional, haber confiado en mí en todos estos años y por darme las fuerzas necesarias todos los días a que nunca baje los brazos.

A mi familia, por haberme brindado su confianza y todo su amor.

A mis profesores, por brindarme sus conocimientos con profesionalidad y valores.

A mis amigos y compañeros, por acompañarme en este camino del cursado de la carrera.

Resumen

El presente trabajo final de grado tiene como finalidad elaborar una propuesta de un sistema de costeo por proceso, presentar los lineamientos de acumulación, registro y reportar el costo de producción (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) con el propósito de generar información oportuna, válida y confiable que pueda ser utilizada por la empresa para la valuación de sus inventarios, fijar precios, determinar la utilidad, así como la planeación y control de las operaciones que realiza la misma, tomar decisiones alternativas de orden administrativo y estratégicas.

La empresa Chazicar SRL, explota el rubro relacionado con la compra de ganado en pie, que posteriormente es faenado; el producto obtenido (carne vacuna) es posteriormente vendido al por mayor a diversas carnicerías y al por menor a través de las tres bocas de expendios propias con las que cuenta a consumidores finales.

Uno de los problemas que enfrenta la organización es la falta de información exacta y oportuna de los costos incurridos en cada uno de los procesos, que tienen lugar en el desarrollo continuo de las actividades que realiza, donde se pone en juego todas las funciones claves de la empresa. Los registros contables no satisfacen las necesidades de información que plantea la dinámica del negocio.

Como respuesta a lo expuesto se considera necesario el diseño de un sistema de costos debido a que se ha constatado en base a observaciones realizadas que la empresa carece de la misma. Por lo tanto el diseño de los procesos para determinar los costos por proceso, centra la atención sobre las actividades de la organización, para optimizarlos.

Palabras clave: Sistema de costeo, costos, procesos, métodos de asignación de costos.

Abstract

The purpose of this final degree project is to elaborate a proposal for a costing system by process, to present the guidelines for accumulation, registration and to report the cost of production (direct materials, direct labor and indirect manufacturing costs) for the purpose of to generate timely, valid and reliable information that can be used by the company for the valuation of its inventories, to fix prices, to determine the utility, as well as the planning and control of the operations carried out by it, to make alternative administrative and strategic

The company Chazicar SRL, exploits the item related to the purchase of live cattle, which is subsequently slaughtered; the product obtained (beef) is subsequently sold wholesale to various butchers and retail through the three mouths of own stores with which account to final consumers.

One of the problems that the organization faces is the lack of accurate and timely information of the costs incurred in each of the processes, which take place in the continuous development of the activities it carries out, where it brings into play all the key functions of the organization Company. The accounting records do not meet the information needs posed by business dynamics.

In response to the above it is considered necessary to design a cost system because it has been found based on observations made that the company lacks the same. Therefore the design of the processes to determine the costs per process focuses the attention on the activities of the organization, to optimize them.

Keywords: Costing system, costs, processes, cost allocation methods.

Índice

CAPITULO 1	9
1.1 Introducción.....	9
1.1.1. Justificación.....	9
CAPITULO 2	11
2.1 Objetivos	11
2.1.1 Objetivo general.....	11
2.1.2 Objetivos específicos.....	11
CAPITULO 3	12
3.1 Marco Teórico	12
3.1.2 Contabilidad de costos.....	12
3.1.3 Sistema de costos por proceso	14
3.1.3.1 Sistema de costeo.	16
CAPITULO 4.....	21
4.1 Metodología.....	21
4.2 Cuadro Metodológico	22
CAPITULO 5.....	23
5.1 Análisis de datos – Diagnóstico de la empresa.....	23
5.2 Estructura Organizacional	24
5.3 Principales proveedores y clientes	27
5.4 Análisis FODA	29
5.5 Análisis microeconómico	35
5.6 Análisis Macroeconómico	36

5.6.1 Participación de los factores productivos en términos del valor agregado por etapa.....	36
5.7 Conclusiones diagnósticas.....	37
CAPITULO 6	39
6.1 Desarrollo de la propuesta.....	39
6.1.1. Introducción a la propuesta.....	39
6.1.2 Desarrollo de los lineamientos tácticos de la propuesta.....	40
6.1.2.1 Productos, proceso de producción de la empresa y sus aspectos técnicos	40
6.1.2.2 Determinación de las transacciones y sus tiempos.....	41
6.1.2.3 Centros de costos.....	41
6.1.2.4 Estructura de costos	53
6.1.2.5 Logística.....	54
6.1.2.6 Actividades del proceso de producción de la empresa	57
6.1.2 Costos materia prima, mano de obra directa e indirecta y los gastos indirectos de fabricación.....	62
6.1.3. Determinación del costo unitario mediante la asignación de los costos de producción incurridos durante un periodo dado por departamento	66
6.1.5 Determinar de los ingresos por ventas	68
6.2. Diagrama de Gantt	70
6.3. Etapa presupuestaria	70
6.4. Conclusión general.....	72
6.5. Recomendación.....	73

CAPITULO 7	74
7.1 Bibliografía.....	74
CAPITULO 8	77
8.1 ANEXOS.....	77
Anexo 1. Entrevista	77
Anexo 2. Presupuesto herramientas de trabajo	80
Anexo 3. Presupuesto herramientas varias	81
Anexo 4. Presupuesto cámara frigorífica.....	82
Anexo 5. Presupuesto ropa de trabajo	84
Anexo 6. Precios de ganado por categorías	85
Anexo 7. Precios de condimentos	86

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Precio promedio del ganado.	44
Tabla 2: Costo mensual del ganado.....	44
Tabla 3: Costo mensual de faena.....	46
Tabla 4: Costos de limpieza y selección de vísceras.....	47
Tabla 5: Precio de venta del cuero fresco.	48
Tabla 6: Cálculo del costo del traslado de hacienda.....	49
Tabla 7: Costo de mano de obra directa.	51
Tabla 8: Costos de materia prima de elaboración de chacinados.....	52
Tabla 9: Costo de elaboración de chacinados.	53
Tabla 10: Costos de producción de derretido de grasa.	53
Tabla 11: Costos totales por centros de costos.....	54
Tabla 12: Ventas totales de carne.....	57
Tabla 13: Costo total mensual de mano de obra directa.....	65
Tabla 14: Gastos de comercialización y administración.	66
Tabla 15: Depreciación de bienes de uso.....	66
Tabla 16: Costos directos, indirectos de producción-comercialización y administración.....	67
Tabla 17: Costos unitarios directos e indirectos de producción.....	68
Tabla 18: Precio de venta por cortes.	69
Tabla 19: Ingresos por ventas mensuales	70
Tabla 20: Estado de resultado de venta mensual.....	70
Tabla 21: Costo de la propuesta.	72
Tabla 22: Forma de cobro.....	72
Tabla 23: Costos de implementación.....	73
Tabla 24: Costo promedio ropa de trabajo.....	85

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Contabilidad de costos.....	Error! Bookmark not defined.
Figura 2: Agrupación de los elementos del costo.....	20
Figura 3: Organigrama de la empresa.....	24
Figura 4: El diagnóstico de la empresa.....	29
Figura 5: Proceso productivo.....	31
Figura 6: Fase de comercialización.....	31
Figura 7: Diagrama del flujo del proceso del negocio.....	33
Figura 8: Cortes de carne vacuna.....	35
Figura 9: Centros de costos.....	42
Figura 10: Precios del cuero vacuno.....	49
Figura 11: Cotización del dólar.....	49
Figura 12: Permiso de tránsito.....	51
Figura 13: Subproductos ganaderos: huesos.....	55
Figura 14: Plano del edificio.....	57
Figura 15: Reforma tributaria.....	66
Figura 16: Cortes vacunos.....	70
Figura 17: Diagrama de Gantt.....	72

CAPITULO 1

1.1 Introducción

El siguiente trabajo tiene como objetivo principal el diseño de un sistema de costeo por procesos para la empresa Chazicar S.R.L que es una empresa que comenzó a operar en el año 1980 con el fin de vender carne vacuna en el mercado minorista; con el correr de los años, pudo ampliar su actividad comercial y su dueño empezó a operar como matarife.

Este trabajo final de grado tiene como propósito diseñar un modelo de costos por proceso ya que el sistema de costos tradicional empleado por la empresa trae aparejado una serie de incertidumbres en cuanto a la precisión de los costos que ellos manejan hasta el momento.

El dueño de la empresa siendo matarife compra hacienda en el mercado, faena en una planta que no le es propia (matadero municipal) y termina distribuyendo el producto obtenido (medias reses vacunas) entre las carnicerías propias. En cuanto a la distribución hace referencia a las propias bocas de expendio realizando la venta al por menor, en donde las reses son despostadas y vendidas al consumidor final.

Se entiende por media res a cada una de las dos partes en que se divide la res (animal ya sacrificado) mediante un corte longitudinal que pasa por el centro de las vértebras.

El desposte es el proceso para la obtención de los diferentes cortes del animal con destino al consumo humano.

1.1.1. Justificación

El desarrollo de este trabajo se relaciona con la contabilidad de costos siendo importante su realización porque constituye un medio para aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de grado y así aportar al mejoramiento de las actividades de la empresa.

La compra que realiza la empresa de animales vacunos en pie, lo hace a través de distintas provincias del país, luego son trasladados hasta el matadero municipal donde son sacrificadas; un 70% de carne faenada está destinada a la venta minorista, con el 30% restante se elaboran embutidos que también se comercializan al por mayor y menor. Cuenta a su vez con dos bocas de expendio propias al por menor en distintos puntos de la ciudad.

La elaboración de una propuesta de reestructuración de costos por el método de costeo por proceso se realiza con el fin de lograr que la empresa sea competitiva en el ámbito local y regional, y con el propósito de alcanzar un crecimiento sostenido a través del tiempo. Sin duda el cambio le otorgará a la empresa lograr la eficiencia de los recursos económicos, físicos y humanos.

Es importante destacar que el método por proceso acumula los costos de producción por áreas o centro, por lo cual se sostiene que permitirá a la empresa determinar los de cada producto en base a la relación que existe entre los costos incurridos en un período de tiempo determinado y las unidades terminadas en el mismo con un alto grado de precisión.

El problema real a considerar está en la asignación de los costos indirectos, los cuales no son identificables inmediatamente en los productos, como lo son los costos directos, ya que juegan factores más complejos y menos tangibles generados por la automatización de los procesos, la flexibilización de las operaciones y las estrictas normas sanitarias de calidad exigidas.

Los elementos económicos usados o aplicados en la realización de los procesos se reflejan en la contabilidad de la empresa a través de conceptos de gastos y costos tales como sueldos, beneficios, depreciación, electricidad, publicidad, comisiones, materiales y otros.

CAPITULO 2

2.1 Objetivos

2.1.1 Objetivo general

Diseñar un sistema de costeo por procesos que suministre información útil para la toma de decisiones a la empresa Chazicar SRL, localizada en la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca, capital de la provincia homónima, a ser implementado a partir del año 2019.

2.1.2 Objetivos específicos.

1. Identificar cada una de las actividades del proceso de producción de la empresa.
2. Información que contribuya a determinar resultados por línea de negocios, productos, centros de costos y como así también la materia prima, la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación de cada centro de costos.
3. Determinar el costo unitario mediante un sistema de asignación de los costos de producción incurridos durante un período dado a cada departamento.
4. Realizar una propuesta de costos de producción a través de un registro detallado en término de unidades y costos durante un período, para la determinación del costo de los productos vendidos a fin de calcular su rentabilidad.

CAPITULO 3

3.1 Marco Teórico

Con el fin de elaborar una propuesta de un sistema de costeo por procesos se desarrolla un marco teórico donde se exponen conceptos y definiciones, que sobre el tema han sido tratados por diversos autores; de esta forma se obtiene información de interés que contribuye y resulta útil para la realización del trabajo que se está realizando, que concretamente trata del diseño y elaboración de un sistema de costeo por procesos.

La administración de costos forma parte de la cadena de valor, lo cual busca agregar valía a las actividades, las mismas son percibidas con interés por los usuarios internos de la empresa como lo son los dueños que forman parte de la administración las cuales requieren contar con información para la toma de decisiones, los empleados que intervienen en el proceso productivo y el estudio contable que la requiere para la liquidación de impuestos y toda tarea que le concierne.

Teniendo implementado un buen sistema de costos, la empresa logrará ofrecer un producto de calidad y un posicionamiento óptimo (Arredondo Gonzalez, 2015).

El costo es un desembolso relacionado con la producción de bienes o prestación de un servicio y son activados cuando están referidas a la compra de bienes materiales hasta que se produce su venta (Pastrana, 2012).

En una empresa que compra animales vacunos en pie y luego los faena; la cantidad de reses faenadas, mientras permanecen como stock representan un activo (Horngren, Datar, & Rajan, 2012).

3.1.2 Contabilidad de costos

La contabilidad de costos mide en valor monetario el costo de la materia prima y el monto de las remuneraciones en concepto de mano de obra (IAPUCO, 2013).

Las Normas de Información Financiera (NIF) definen a la contabilidad como la técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad, que producen información sistemática y estructurada de carácter financiero.

La información financiera es descriptiva y cuantitativa, se expresa en unidades monetaria, muestra la posición del desempeño financiero de una entidad y tiene como objetivo esencial ser útil al usuario para la toma de decisiones (Ramirez, 2017).

El propósito de la contabilidad es ayudar en la toma de decisiones a los usuarios de la información financiera y contable, que se encuentren relacionados de manera directa o indirecta. La contabilidad comprende dos grandes ramas, estas son: administrativa y financiera (Ramirez, 2017).

La contabilidad administrativa se enfoca en los distintos niveles de administración de una empresa; su interés es medir los resultados arrojados de acuerdo al manejo de la gestión de organización e identificar aquellos problemas a resolver para cumplir con metas y objetivos, crear valor y minimizar los costos (Castaño, 2015).

La contabilidad financiera es aquella que selecciona, registra, clasifica e informa sobre toda operación que puede cuantificarse de manera monetaria realizadas por la empresa. Proporciona la historia económica y financiera de una organización (Arredondo Gonzalez, 2015).

La contabilidad de costos es un elemento esencial en las actividades de planeación, control y formulación de estrategias, esta proporciona las herramientas contables para lograr el buen funcionamiento de las etapas del proceso administrativo (Arredondo Gonzalez, 2015).

En la planeación de las actividades se realizan proyecciones a futuro, se elaboran presupuestos que permiten determinar los costos futuros involucrados en la obtención de un producto; se usan para determinar precios u optimizar las utilidades considerando las diversas variables.

Para lograr resultados sustentables en el tiempo hay que darle importancia a la capacitación de los empleados y el control de las tareas que realizan, donde cada nivel de la empresa tiene un compromiso asumido, de esta forma en el mediano o largo plazo se pueden lograr resultados satisfactorios (IAPUCO, 2013).

A través de las actividades de control, se hacen comparaciones de los resultados logrados en el tiempo, en relación con lo presupuestado en la etapa de planeación. Llevando controles periódicos y sostenidos en el tiempo se podrá alcanzar resultados exitosos y reducir los costos de la empresa.

La última etapa es la evaluación en donde se realiza un análisis exhaustivo de los resultados que realmente se obtuvieron, de los problemas que surgieron y que deben ser analizados para identificar cada desviación y proponer una acción correctiva.

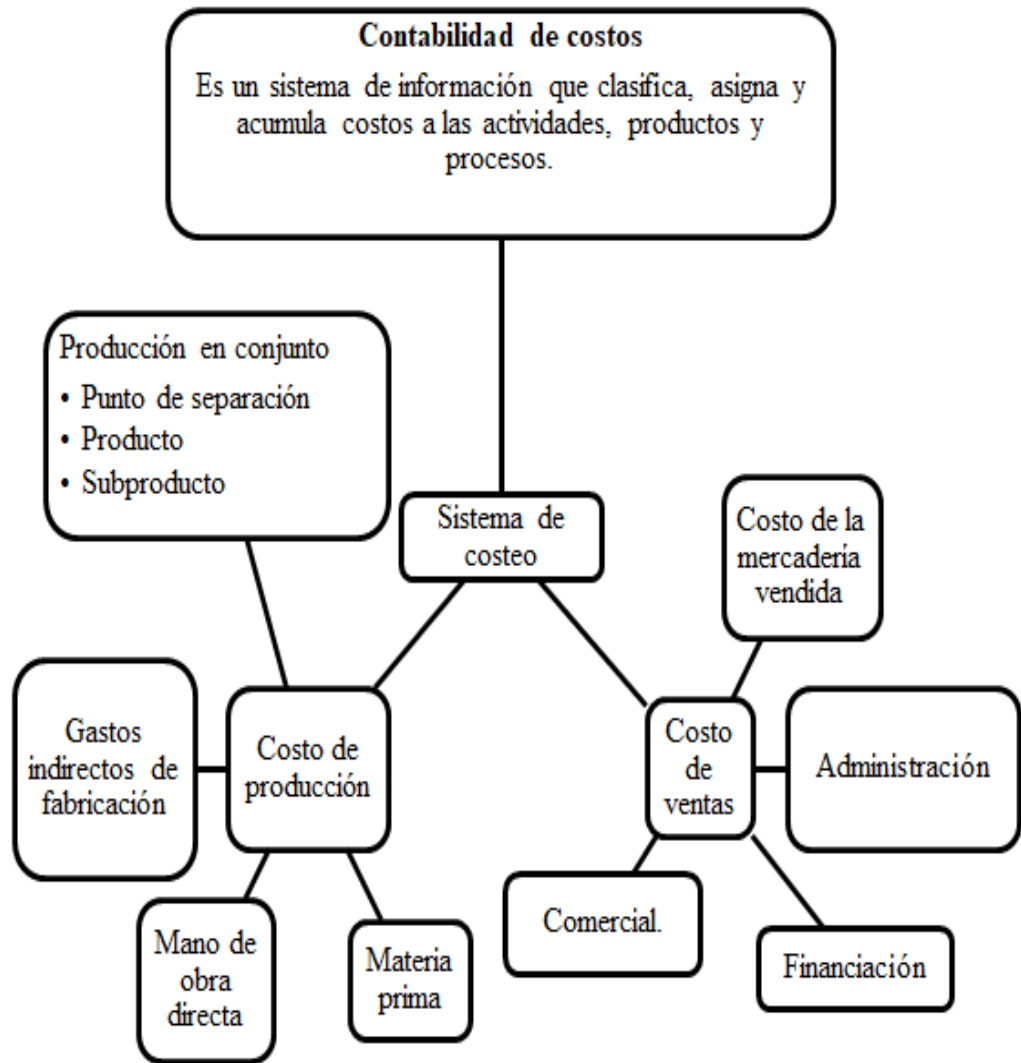


Figura 1. Contabilidad de costos.
Fuente: Elaboración propia, 2018.

3.1.3 Sistema de costos por proceso

Existen diferentes sistemas de costeos, estos están integrados por un conjunto de procesos y procedimientos, registros e informes estructurados sobre base teóricas y principios técnicos, que permiten la determinación de los costos unitarios de producción y el control de las operaciones de producción (Arredondo Gonzalez, 2015).

Uno de los sistemas de costeos es el denominado por procesos y es al que hace referencia este trabajo, tiene como propósito lograr resolver el problema de la empresa, que tiene para la

determinación del costo del producto en todas sus etapas y así poder determinar los incurridos con un alto grado de certeza y por consiguiente su rentabilidad.

Este sistema acumula los costos de producción en cada una de sus fases, es utilizado cuando se elaboran productos similares, que se procesan en grandes cantidades, en forma continua e ininterrumpida y repetitiva, como lo es el caso de la venta de carne; están sometidos a un mismo proceso, consumen la misma cantidad de material, de mano de obra y costos indirectos de fabricación.

Además las actividades se suceden una tras otras, la acumulación del costo de los procesos productivos es por departamento o centro de costo, donde a cada unidad de producción se le asigna una cantidad equivalente de costos de producción (MP, MOD y GIF). Cada uno de los departamentos tiene su propia cuenta de producción.

Son los técnicos quienes deben determinar el porcentaje de costos incurridos en los productos respecto de la producción terminada, para cada elemento del costo, ya que el progreso puede ser completo en lo que hace a uno de los elementos, como es el caso de los materiales.

La producción que es uniforme, continua y rígida, es un proceso en el que solo se elaboran sólo productos totalmente estandarizados. La producción se inicia sin que exista un pedido previo u orden específica.

El control es global, reparte los costos totales entre la producción realizada en un periodo determinado (semana, mes, años).

El objeto de costo son los procesos, lo constituyen las distintas fases del proceso productivo, donde los mismos se acumulan en cada etapa, durante un lapso de tiempo y son traspasados a otro junto con las unidades físicas del producto, de manera que el costo total de producción se conoce cuando se termina el producto, por efecto acumulativo y secuencial.

Los costos unitarios de los productos se los calculan dividiendo el costo total de producción de su centro de costo, en cada periodo, resulta ser un promedio. Las unidades que se encuentran en proceso se las cuenta como unidades equivalentes de acuerdo a su grado de avance, que se expresa en porcentaje de material consumido y mano de obra empleada hasta el momento en cada unidad de producto es considerada terminada al final de cada periodo.

Las características de un sistema de costos por proceso son:

1. La producción es uniforme, rígida y continua.
2. El control es global.

3. Los objetos de costos son los procesos.
4. Los costos unitarios se calculan al final del periodo.

El sistema de costos por procesos se adapta a las necesidades de las empresas que explotan la actividad cárnica y que es realizada por un matarife, ya que este acumula los valores monetarios de la materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación a través del proceso productivo, está enfocado en obtener costos periódicos, generalmente mensuales, relacionando el valor de cada uno de los elementos del costo y la producción obtenida en dicho período. De esta forma, el costo unitario de cada producto representa un promedio de la producción ocurrida en cada período de costos (Arredondo Gonzalez, 2015).

Dentro del comercio de carnes un matarife es la persona que compra un animal en pie que ha sido engorde; en líneas generales compra hacienda en los mercados concentrados o remates ferias, que luego faena en una planta que no le es propia (frigorífico o matadero) y después termina distribuyendo el producto (medias reses) entre una gran red de carnicerías, propias o de terceros.

Se entiende por media res a cada una de las dos partes en que se dividen los animales ya sacrificados, mediante un corte longitudinal que pasa por el centro de las vértebras.

Para operar como matarife debe poseerse una matrícula que es expedida por la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) (MINAGRI, 2018).

3.1.3.1 Sistema de costeo.

Los procesos productivos integran una cadena de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto (bienes o servicios), las secuencias de estas ayudan a lograr los objetivos propuestos de producción.

Los elementos del costo son:

1. La *materia prima* que es necesaria para la elaboración de los productos, su costo se cuantifica y relaciona con una unidad de producción. Su desembolso constituye el primer elemento esencial del costo total de un producto terminado.
2. La *mano de obra directa e indirecta*, está compuesta por la fuerza laboral y se relaciona con el proceso de transformación de la materia prima en un producto o servicio, comprende el gasto en salarios y cargas sociales.
3. La mano de obra directa se corresponde con los salarios de los obreros, bien sea manualmente o haciendo accionar.
4. Los *gastos indirectos de fabricación* son aquellas erogaciones necesarias para la fabricación tales como materiales indirectos y mano de obra que no pueden identificarse plenamente como una unidad de producción. Son el tercer elemento de los costos, se incluyen dentro de este ítem por ejemplo los gastos de mantenimiento, lubricantes, repuestos, remuneraciones del personal de vigilancia, mantenimiento y supervisión de toda la planta industrial (Pastrana, 2012).

La valoración del costo de un producto empieza por la acumulación de los mismos, se vale de la recopilación de información en forma organizada y termina con la asignación de los costos a una unidad producida. El plan de cuentas de la contabilidad de costos permite la obtención estándar e histórica del costo de todos los bienes elaborados.

Los costos de producción se relacionan con la función de producción, son capitalizables (inventariables), son reconocidos como un activo mientras esperan ser vendidos.

Producción conjunta

Se refiere a la obtención de dos o más productos que son generadores de ingresos, siendo los costos incurridos comunes para todos los productos. En el punto del proceso de producción en el cual los productos se vuelven identificables se conoce como punto de separación. En la producción conjunta existen producto y subproducto, la diferencia entre ambos es que el primero tiene un valor mayor de ingreso total a la empresa (Arredondo Gonzalez, 2015).

Existen dos métodos para asignar costos a la producción conjunta:

1. Método del volumen físico, donde los costos deben asignarse en forma proporcional de acuerdo con el volumen de productos elaborados, se utiliza la medida física que puede estar expresada en kilos, litros, metros y los productos deben ser medidos bajo la misma base.
2. Método del valor neto de realización que se determina en función al valor de mercado que tiene cada producto en el punto de separación.

Punto de separación.

Existen procesos de producción que dentro del mismo transcurso pueden generar dos o más productos diferentes en forma simultánea, y uno de ellos se considera menos importante que los productos principales y se conoce como subproducto.

Se lo denomina *producto* al que se lo considera más importante y *subproducto* al menos importante, por ejemplo.

Los *costos de la mercadería vendida* comprenden los causados durante el proceso de producción, que al momento de su venta de los productos terminados se los reconocen como tales y son variables.

Los *costos de ventas* comprenden los costos de administración, comercialización y financiación, que resultan ser fijos.

Los *costos de administración, comercialización y financiamiento*, son los que necesariamente deben realizarse para generar ingresos, no recaen sobre el proceso productivo, no se incorporan al valor de los productos terminados.

Al momento de la venta se los consideran como gastos del periodo y son expuestos en el estado de resultados; se comparan con los ingresos, para determinar el resultado neto de venta de un periodo contable y son recuperables.

Los *costos de administración* se dan en la operatoria, dirección y control de la empresa.

Los *costos de comercialización* incluyen todos aquellos pagos o desembolsos que se realizan para generar las ventas, tales como lo son los de publicidad y distribución entre otros.

Los *costos de financiación*, no están relacionados con la producción de los bienes de cambio de una empresa, sino con los plazos otorgados para el pago de las compras realizadas, estos

se suman al precio de contado y así se determina el precio financiado, de acuerdo al plazo de pago que se le otorga al cliente, que puede ser a 30, 60 o más días.

3.1.4 Clasificación de los costos de producción.

Los costos de producción se los clasifica en

1. Costos directos.
2. Costos indirectos.
3. Costos fijos.
4. Costos variables.
5. Costos primos.

Los costos directos son aquellos que puede ser identificados con una unidad de costo, donde su naturaleza o funcionalidad es evidente, clara e inequívoca, son rastreables, por lo tanto pueden ser imputación en forma inmediata y con precisión; en este caso se prescinde de los cambios que se dan en los volúmenes de producción (Scarabino, 2004).

Los costos indirectos son aquel que no puede ser identificada con una unidad de costo determinada, por su naturaleza o funcionalidad no es posible su apropiación o imputación de forma inmediata o precisa, por ser de poca relevancia no resulta aconsejable su apropiación directa; cuando se produce más de un bien se los prorratea, para esto de determina una base de asignación que puede ser la materia prima o mano de obra empleada (Scarabino, 2004).

Los costos fijos son los que permanecen constantes dentro de un rango relevante de actividad o producción, los cambios en el volumen de producción no los afectan, tampoco guardan relación con la unidad producida, son costos de estructura.

Los costos variables están ligados con el volumen de producción, que es lo que da el carácter de variable al costo.

Los costos primos que es la suma de los costos de la mano de obra directa y los materiales directos.

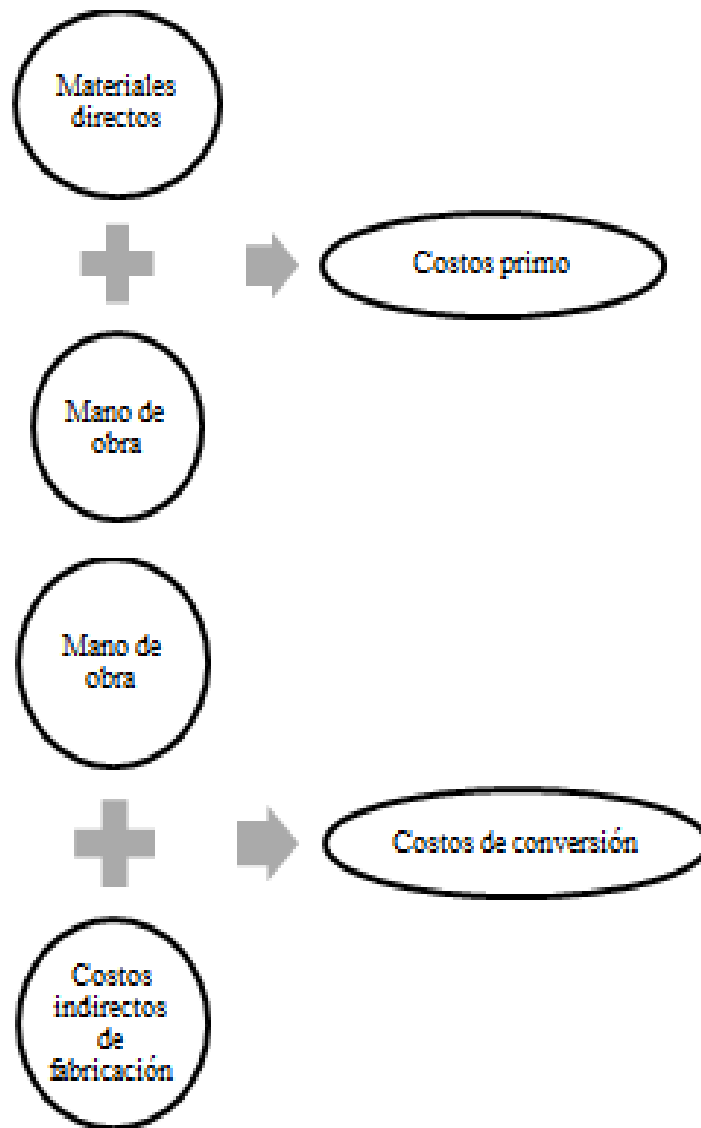


Figura 2. Agrupación de los elementos del costo.
Fuente: Elaboración propia, 2018.

CAPITULO 4

4.1 Metodología

La investigación fue de tipo exploratoria, de campo y descriptiva, se realizó recolectando la información y los datos directamente en el lugar de estudio para conocer a fondo las características del problema, ahondar en la realidad del mismo y proponer las posibles soluciones.

Se observaron los hechos estudiados tal como se manifiestan en su estado natural, y en ese sentido, no se manipularon de manera intencional las variables. De esta forma durante la investigación se obtuvieron y procesaron datos tomados de fuentes vivas y directas en su contexto.

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizados fueron la observación directa, la revisión documental y las entrevistas no estructurada. Las guías de entrevistas se validaron mediante el juicio de expertos (un experto en contabilidad de costos, uno en metodología), quienes basándose en su capacidad de discernimiento emitieron criterios respecto a cada una de las preguntas, así como también, observaciones referidas a la presentación de las mismas, llevando a la realización de algunos ajustes que conllevaron a que reuniera los requisitos de validez de contenido. Luego, se aplicaron a los jefes de producción y de contabilidad de la empresa. .

El análisis de los datos consistió en realizar una serie de operaciones a fin de sintetizar los datos recolectados. En este caso, se procedió a organizar la información mediante la presentación de cada una de las preguntas, tomando en cuenta las opciones señaladas por cada uno de los entrevistados, para luego obtener los resultados dados a conocer mediante cuadros resúmenes, cada uno con su correspondiente interpretación cualitativa. En esta investigación las técnicas de análisis, interpretación y presentación utilizadas son: la técnica de observación documental, la técnica de presentación resumida del texto y la técnica del análisis crítico.

4.2 Cuadro Metodológico

Cuadro Metodológico

OBJETIVO GENERAL	
<i>Diseñar un sistema de costeo por procesos que suministre información útil para la toma de decisiones a la empresa Chazicar SRL, localizada en ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca, capital de la provincia homónima, a ser implementado a partir del año 2019.</i>	
OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1	
<i>Identificar cada una de las actividades del proceso de producción de la empresa, como así también la materia prima, la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación de cada centro de costos.</i>	
<i>Tipo de investigación</i>	<i>Explorativa, descriptiva</i>
<i>Variable</i>	<i>Proceso productivo</i>
<i>Tipo de dato</i>	<i>Primaria y secundario</i>
<i>Técnica</i>	<i>Observación directa</i>
<i>Instrumento</i>	<i>Revisión documental, grilla de análisis</i>
OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2	
<i>Determinar el costo unitario mediante un sistema de asignación de los costos de producción incurridos durante un período dado a cada departamento.</i>	
<i>Tipo de investigación</i>	<i>Explorativa, descriptiva</i>
<i>Tipo de dato</i>	<i>Primario y secundario</i>
<i>Variable</i>	<i>Costos unitarios- costos de producción</i>
<i>Técnica</i>	<i>Observación directa e indirecta, entrevistas</i>
<i>Instrumento</i>	<i>Cuestionario, grilla de análisis, grilla de observación</i>
OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3	
<i>Realizar una propuesta de costos de producción a través de un registro detallado en término de unidades y costos durante un período, para la determinación del costo de los productos vendidos a fin de calcular su rentabilidad.</i>	
<i>Tipo de investigación</i>	<i>Explorativa, descriptiva</i>
<i>Variable</i>	<i>Costos de producción- costos de productos vendidos</i>
<i>Técnica</i>	<i>Análisis de contenido</i>
<i>Instrumento</i>	<i>Grilla de análisis y observación</i>
OBJETIVO ESPECÍFICO N° 4	
<i>Generar información que contribuya a determinar resultados por línea de negocios, productos, centros de costos y racionalidad en la toma de decisiones.</i>	
<i>Tipo de investigación</i>	<i>Explorativa, descriptiva</i>
<i>Variable</i>	<i>Estudio ambiental, externalidades</i>
<i>Técnica</i>	<i>Análisis de contenido</i>
<i>Instrumento</i>	<i>Grilla de análisis, observación y cuestionario</i>

Fuente: Elaboración propia, 2018.

CAPITULO 5

5.1 Análisis de datos – Diagnóstico de la empresa

Su razón social de la organización es Chazicar S.R.L, la misma cuenta con todos los requisitos legales para su funcionamiento, se encuentra registrada como contribuyente a nivel nacional provincial y municipal, cuenta con certificado sanitario de funcionamiento y matrícula habilitada para ser matarife abastecedor a través del Ministerio de agricultura ganadería y pesca.

La empresa pertenece al sector cárnico, siendo su principal actividad la compra de animales vacuno en pie para su posterior faena y venta al por mayor y menor. En el año 1980 nace la primera carnicería de la familia liderada por los padres de la actual dueña, la Sra María Alejandra Chazarreta, la cual se llamaba “El Quijote” nombre de fantasía; a través de los años de permanencia en el mercado la empresa fue creciendo comercialmente llegando ser una de las carnicería más grande que tiene la ciudad capital de Catamarca, que ofreciendo calidad y buenos servicios a sus clientes, a través del tiempo ha logrado perdurar y crecer con el tiempo.

La misma se encuentra ubicada en la ciudad San Fernando del Valle de Catamarca, ciudad capital de la Provincia de Catamarca, su domicilio legal es Florida 876.

La venta al por mayor se realiza comercializando las reses animales en mitades enteras; y por medio de las carnicerías se realiza la venta al por menor de los diferentes cortes. Además comercializa embutidos (morcillas, chorizos de variedad de tipos y otros) que son producidos por la propia empresa.

Misión.

Es una empresa comprometida en producir, comercializar y distribuir al por menor o mayor carne de res de primera calidad.

Visión.

Ser una empresa líder en la comercialización y producción de productos cárnicos en la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca, operando con los mejores estándares de calidad en todos los procesos, para alcanzar la mayor rentabilidad.

Valores.

Los valores destacados de la empresa son la honestidad, lealtad, trabajo en equipo, responsabilidad y respeto.

5.2 Estructura Organizacional

La empresa se divide en cuatro departamentos, los que se describen a continuación:

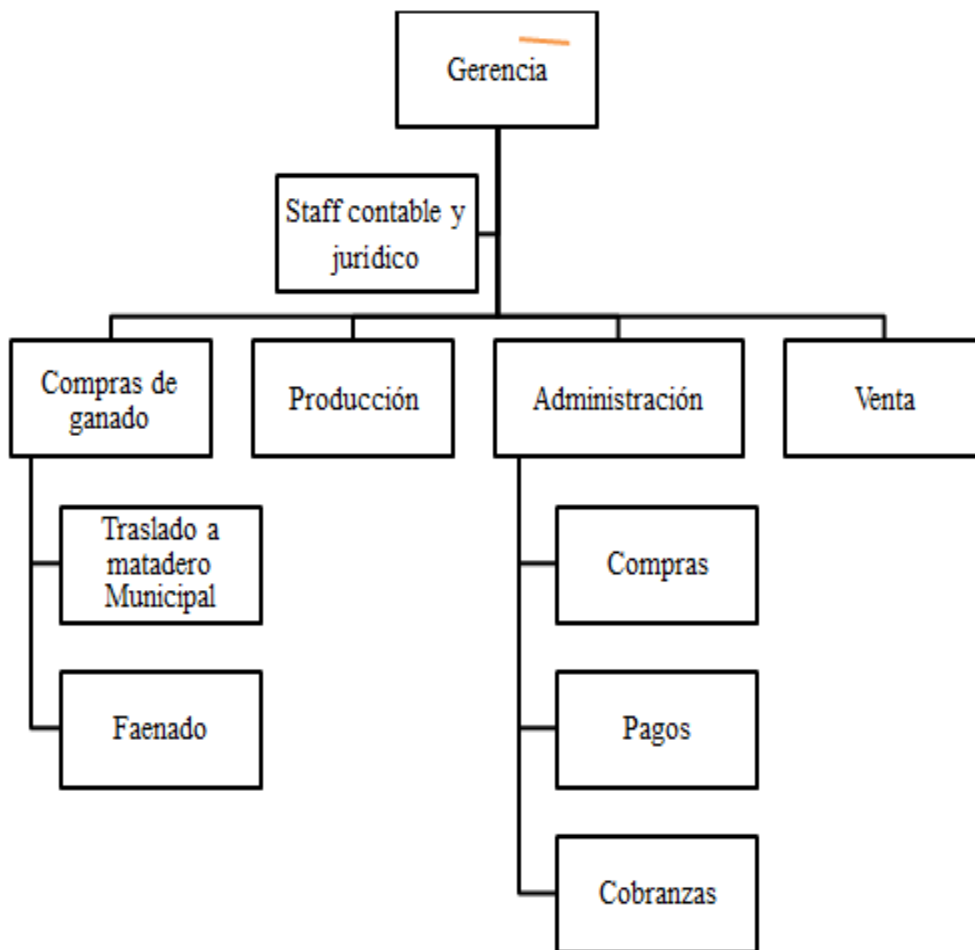


Figura 3. Organigrama de la empresa.

Fuente: (Chuquiguanga Condo, 2015)

Gerencia general.

Está compuesto por los dueños quienes representan a la sociedad en su conjunto como la máxima autoridad. Sus funciones son de designar los puestos de trabajo, llevar a cabo la toma de decisiones estratégicas, definir e implementar objetivos a corto y mediano plazo, ejecutando y evaluando periódicamente su cumplimiento. Es el departamento más importante ya que ellos son quienes lideran la empresa proponiendo decisiones estratégicas y fomentando el trabajo.

Staff contable y jurídico.

Son servicios tercerizados por la empresa. El staff contable se encarga de la contabilidad y liquidación de impuestos; el jurídico se encarga del asesoramiento y representación profesional en materia de recursos ordinarios y extraordinarios en el campo laboral y tributario.

Compra de ganado

El área de compra de ganado en pie se encarga de adquirir los animales al mejor precio y con la máxima calidad en el mercado.

La figura más importante de esta área es el comisionista conocedor de las características del ganado (raza, peso, tipo, edad, categoría), responsable de la selección de hacienda y cuya función principal es la de actuar como intermediario entre productor y matarife, éste último es quien toma la decisión de realizar la transacción.

Faenado.

La actividad de faenado es un servicio tercerizado por el ente. Los animales en pie adquiridos en el mercado son trasladados habitualmente al matadero Municipal de la provincia de Catamarca para su sacrificio y en menores circunstancias al frigorífico Natilla S.A. de Bustos y Beltrán el cual funciona en la ciudad Estación Juárez Celman de la provincia de Córdoba. Ambos establecimientos se ocupan del faenado del ganado bovino y son importantes actores involucrados en la cadena agroalimentaria de la carne.

Para poder faenar en dichos establecimientos el propietario de la hacienda debe ser matarife carnívero o abastecedor, condición que cumple el dueño de la empresa.

Se considera matarife a las personas físicas o jurídicas, que faenan hacienda propia en establecimientos de terceros (frigoríficos o mataderos municipales). Para poder realizar sus

actividades deben estar matriculados, el trámite para obtener la matrícula se realiza ante la agencia ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario) correspondiente al domicilio comercial declarado por cada empresa. La matrícula es anual, tiene un costo y su renovación es exigible 30 días antes de su vencimiento. En lo que respecta a la diferencia de ambos significados de matarifes es que un abastecedor no tiene cupo límite para faenar animales.

Producción.

Esta área tiene como función principal transformar la materia prima (ganado en pie) en media reses para su venta al por mayor y al por menor, en donde son despostadas para luego proceder a la selección y preparación de los cortes de las carnes desosadas (Publicación Superintendencia de riesgo de trabajo SRT).

El personal de esta unidad, son los despostadores y operarios que son los responsables del proceso de desposte y de la producción de chacinados (morcillas, chorizos).

Al momento de realizar las actividades mencionadas se tiene en cuenta todas las normas de seguridad del empleado y las condiciones de trabajo impuestas por las normas de sanidad.

El desposte de la media res consiste en el proceso de la separación de los diferentes cortes de carne que componen y que son destinados para el consumo humano. También esta área se ocupa de la producción de chacinados (morcillas, chorizos). Al momento de realizar las actividades mencionadas se tiene en cuenta todas las normas de seguridad del empleado y las condiciones de trabajo impuestas por las normas de sanidad (SRT, 2011).

Área de Administración.

Este departamento debe tener una visión amplia de la empresa; se ocupa de analizar la situación de la organización para lograr mejoras y a partir de números reales, es posible reducir costos; se encarga de pagos a los proveedores y otros, de las cobranzas por las ventas al por mayor, arqueos de caja de las bocas de expendio y un registro contable manteniendo un orden y conservando la respectiva documentación por diez años de acuerdo al artículo 328 del Código Civil y Comercial de la Nación (Código Civil , 2015).

Gestiona y administra los materiales de oficina; también clasifica, selecciona y archiva los datos que se almacenan dentro del sistema de registro contable.

Área de Compras.

La gestión de la unidad de compras debe asegurar que todos los bienes, servicios y stock de mercaderías necesarios para la operación del negocio se ordenen y se encuentren a tiempo en los almacenes de la empresa; asimismo, debe controlar el costo de los bienes adquiridos, los niveles de inventario y ser capaz de desarrollar una buena negociación con proveedores.

Área de Pagos.

El área de pagos se ocupa de los estrictos compromisos asumidos, que es uno de los aspectos valorados por los proveedores. Los dueños de la empresa son conscientes que la morosidad reiterada puede dar lugar a que se deteriore la relación con el proveedor.

Cobranzas.

Esta sección vela por la liquidez y solvencia del negocio, es un proceso exitoso, ya que cuenta con una planeación eficiente. Ésta es realizada en efectivo y también a través de tarjetas de débito, crédito o cheque, incluso de cheque de pagos diferidos.

Área de Ventas.

El área de ventas se encarga de la distribución y venta de los productos; de preparar los pedidos del día al por mayor (media reses) encargado por despostadores y al público por menor en la venta al mostrador, quienes los responsables son los cortadores.

5.3 Principales proveedores y clientes

Sus principales proveedores son los remate – ferias, comisionistas de hacienda, de equipos varios, fábrica textil de ropa de trabajo, proveedor de especias y condimentos, proveedor de herramientas trabajo, artículos de limpieza.

Entre los principales proveedores de Chazicar S.R.L. se encuentran:

Remate – Ferias (Consignatarios):

- Feria Ángeli.
- Cooperativa Agrícola Ganadera Freyre.

Comisionistas:

- René Inocenti.
- Miguel Ledesma.

Proveedor equipos varios:

- Oscar Basilotta e Hijos S.H.
- Catamarca Frío.
- Marcelo Castaño.
- Córdoba Equipamientos S.R.L.

Artículos de limpieza:

- El rey de la limpieza.

Fábrica textil de ropa de trabajo:

- Confecat S.A.
- Two Heads S.A.

Proveedor de especias y condimentos:

- Belmaco S.R.L.

Proveedor de herramientas de trabajo:

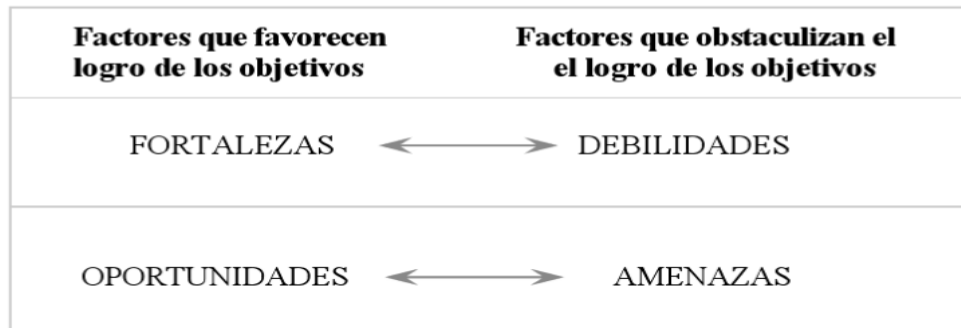
- El Trentino Cuchillería y Afilados.

El principal cliente de Chazicar S.R.L. es el cliente propiamente dicho, el consumidor final, que es atendido en las carnicerías de venta al público propiedad de la empresa, entre ellos se encuentran algunos al por mayor que son dueños de carnicerías, que realizan ventas al público en general al por menor.

Los clientes depositan su confianza en el cortador y, en general ellos también asesoran al mismo en cuanto a que cortes comprar y en qué cantidad. Lo cual hace que el vendedor sea un eslabón importante en la cadena de valor de la empresa.

5.4 Análisis FODA

Utilizando el análisis FODA se expone de manera sencilla los factores que impactan en la empresa (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) para en base a estas tomar las mejores decisiones y acciones posibles.



*Figura 4. El diagnóstico de la empresa.
Fuente: (Mapcal, 1995)*

Fortaleza.

- Empresa con visión emprendedora y responsable.
- Calidad de los productos.
- Experiencia en la explotación del rubro.
- Infraestructura propia.
- Excelencia en atención al cliente.
- Cordialidad del personal de la empresa.
- Trato personalizado al consumidor.

Oportunidades.

- Mayor canalización de ventas a través de supermercados.
- Se trabaja con un producto de primera necesidad.
- Barreras de entrada de nuevos participantes; el mercado de la carne tradicional es maduro y estable. la necesidad de importantes inversiones de capital limitan la entrada en el sector.
- Pocos productos cárnicos sustitutos, salvo grandes diferencias en los precios, las carnes de cerdo y el pollo difícilmente reemplazan en gran medida a la vacuna.

- Cultura argentina, caracterizada por su importante consumo de carne vacuna.

Debilidades

- Alta rotación de trabajadores.
- Carencia de la definición de funciones de cargos.
- Instalaciones obsoletas.
- Falta de dirección estratégica.
- Incapacidad de financiar los cambios necesarios en la estrategia.
- Imprecisión en la determinación de costos.
- Falta de políticas comerciales.

Amenazas

- Elevados costos de los servicios (transporte, comunicaciones, gas, energía eléctrica).
- Falta de financiación para nuevos proyectos.
- Existencia de operadores marginales.
- Crisis económicas recurrentes y una cadena de valor compleja.
- Débil articulación entre los diferentes actores de la cadena de valor.
- Caída del poder adquisitivo.

La cadena productiva de los cárnicos inicia desde la producción en el agro, que es el eslabón donde se realiza la cría, recria y engorde del ganado destinado al sacrificio para obtener carne y también subproductos como sebo, vísceras, huesos y cueros de los animales y embutidos.

Las compras de ganado la empresa la realizan en campos o ferias de remates; las ventas de ferias son ejecutadas por consignación directa, que reciben ganado de forma directa de los productores.

Los consignatarios por su labor cobran comisiones que varían entre el 4% y el 6% del monto de la transacción realizada.

Las etapas del proceso productivo de la carne vacuna y la fase de comercialización del ganado vacuno se pueden visualizar en los cuadros que se exponen a continuación:

Etapas	Productos
Cría	Ternero
Engorde	Novillo
Faena	Media res y subproductos (cuero, vísceras, hueso grasa)
Despostado	Cortes
Venta minorista/mayorista	

*Figura 5. Proceso productivo.
Fuente: (Sabbioni, 2016)*

Fase de comercialización	Feria y/o comisionistas
Transformación industrial	Frigorífico
	Frigorífico prestador de servicio
	Matadero
Fase comercialización final	Abastecedor
	Carnicería
	Supermercados

*Figura 6. Fase de comercialización.
Fuente: (Lic. Otaño, 2005)*

El ganado de la empresa Chazicar se faena habitualmente en el matadero Municipal de la ciudad donde opera la misma y en ciertas circunstancias en el frigorífico Natilla S.A. el cual es privado siendo una empresa controlada de uno de los frigoríficos más grandes del país llamado Grupo Beltrán, perteneciente a la ciudad de Córdoba. Para poder faenar en dichos establecimientos el propietario de la hacienda debe ser matarife carnicero o abastecedor, condición que cumple el dueño de la empresa.

Se considera matarife a las personas físicas o jurídicas, que faenan hacienda propia en establecimientos de terceros (frigoríficos o mataderos municipales). Para poder realizar sus actividades deben estar matriculados, el trámite para obtenerla se realiza a través en la agencia ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario) que corresponda al domicilio comercial declarado por cada empresa. La matrícula es anual, tiene un costo y su renovación es

exigible 30 días antes de su vencimiento. En lo que respecta a la diferencia de ambos significados de matarifes es que un abastecedor no tiene cupo límite para faenar animales.

El mercado meta de la empresa lo constituye la ciudad capital y su periferia, que cuenta con una población de 159.703 pobladores, que representa el 43% del total de población provincial de acuerdo al último censo realizado en el año 2010.

Las operaciones al por menor a través de las carnicerías que Chazicar S.R.L. tiene abiertas al público las reses son despostadas y vendidas al menudeo y por kilos.

Además comercializa embutidos (morcillas, chorizos de variedad de tipos y otros) que son de fabricación propia.

La empresa cuenta con un plantel de personal de 16 empleados: un encargado de compra de ganado vacuno, dos choferes, ocho carniceros despertadores, tres cajeros y dos empleados administrativos.

Chazicar tiene una venta aproximada de 14.000 kg de carne mensual, de los cuales alrededor de un 70% corresponde a consumo minorista y el 30% a la elaboración de embutidos.

La capacidad comercial y productiva con la que cuenta la empresaria le ha generado el interés en perfeccionar y mejorar su sistema de costeo, por ello el presente trabajo tiene como fin determinar los mismos de forma clara y precisa, con el propósito de generar condiciones adecuadas de competitividad y que a su vez facilite la toma de decisiones sobre las líneas de acciones a seguir. También canalizar adecuadamente los recursos para mejorar sus rendimientos.

El proceso de elaboración y transformación de la carne se lleva a cabo en el sector, a partir del ganado en pie, que se inicia en una producción primaria, que comercializa los animales vivos que luego son sacrificio en frigoríficos o mataderos, que terminan siendo despostados para ser distribuidos y vendidos.

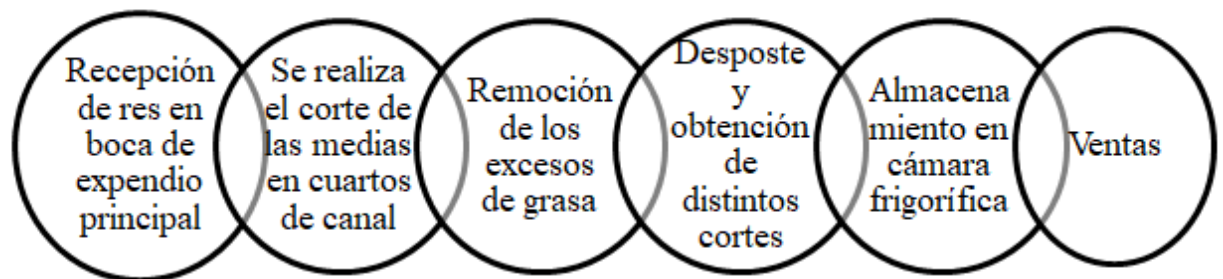
En el frigorífico es donde se aplican medidas sanitarias, una vez sacrificadas las reses son separadas la piel, cabeza, colas, vísceras (estos productos tienen un proceso paralelo de manejo representando diferentes industrias) quedando entonces la res en canal dividida en cuartos delanteros y traseros. Haciendo referencia al significado canal corresponde al cuerpo del animal sacrificado, sangrado, degollado, eviscerado sin cabeza y extremidades, lo cual la canal es el producto primario, es el paso intermedio en la producción de la carne, quedando la media canal que resulta de dividir la canal mediante un corte longitudinal que pasa por la línea media de la columna vertebral. Las

partes resultantes de los delanteros tienen una calidad menor que los traseros los cuales son los de mejor calidad y precio más alto (Robaina, 2002).

Posteriormente se lleva a cabo el removido de los excesos de grasa de la carne. La grasa como subproducto es utilizado como insumo en la elaboración de productos de belleza (jabones, aceites y cremas) alimentación para animales y otros fines industriales, a pesar de tener varios destinos la empresa no lleva a cabo la venta de la misma para estos fines. La empresa derrite la grasa y la vende al consumidor final en los locales propios.

El hueso es un subproducto vendido en las bocas de expendio propias como bolsones caninos. El cual posee otros destinos como ser la industria farmacéutica, abonos industriales y artesanías, pero Chazicar S.R.L. no se dedica a la venta de estos sectores.

El cuero es un subproducto exportable, y se usa para la elaboración de numerosos artículos. Las vísceras son comercializadas al público.



*Figura 7. Diagrama de flujo del proceso del negocio.
Fuente: Elaboración propia, 2018.*

Las reses son recibidas del matadero ya con el corte longitudinal en mitades y con sus respectivos pesajes marcados en dichas reses, el proceso de desposte se lleva a cabo en un área destinada y especializada para esta labor.

La empresa cuenta con maquinaria adecuada para la refrigeración y congelación de los productos, los utensilios necesarios para la manipulación de los mismos por parte del personal.

El sistema de pesaje lo realiza por medio de básculas aéreas, de piso que se encuentra conectada directamente al programa de facturación; estas marcan el peso de los cortes directamente en las facturas electrónica que a posteriores son impresas.

El desposte consiste en separar los cortes principales para la venta y el resto destinado a la producción de chacinados (chorizos y morcillas) que son elaborados por la propia empresa. Los cortes se clasifican en tres categorías, estas son:

1. Cortes de primera categoría (zona A) se encuentran con el cuarto trasero o pistola, que es la parte de la red con mayor rendimiento muscular, entre ellos se encuentra el cuadril (17), peceto (00), lomo (15), bola de lomo (04), colita de cuadril (03), nalga (02), (03), cuadrada (00) y paleta (07).
2. Cortes de segunda categoría (zona B), se corresponden con la parte anterior y media de la res, entre ellos se encuentra los cortes denominados aguja (00), asado (18), vacío (21), matambre (20) y entraña (19). Se caracterizan por su menor rendimiento muscular y mayor proporción de grasa y/o hueso; son más baratos que los anteriores y su consumo es popular.
3. Cortes de tercera categoría o de manufactura (zona C), se encuentran en la extremidad posterior y cuarto delantero anterior: garrón (05), osobuco (12), brazuelo, cogote, (08) pecho (00), azotillo (00), marucha (14) y falda (13). Contienen más grasa, hueso y/o tendones.
4. En los gráficos siguientes se pueden observar los distintos cortes y su ubicación en la media res.

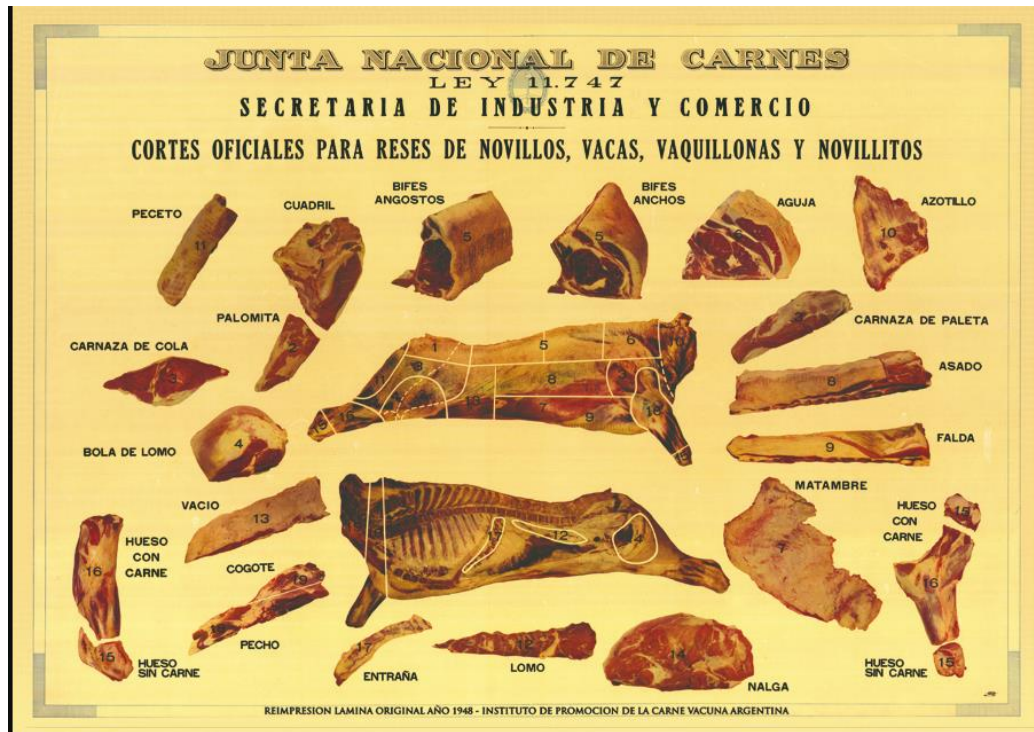


Figura 8. Cortes de carne vacuna.

Fuente: (IPCVA, 2018)

5.5 Análisis microeconómico

Las carnicerías son las principales vendedoras de carne vacuna en todo el país, alrededor del 75% del comercio de carne es al por menor y a pesar del crecimiento de las cadenas de supermercados durante la última década, continúan siendo elegidas por los consumidores.

En la venta minorista se destaca que el 25 % del total es comercializado a través de supermercados y el 75 % restantes a través de carnicerías. El consumo per cápita de proteína animal es de 118,4 kilos, la distribución es de 58 kilos de carne bovina, 44,9 de aviar, 13,7 de porcina y 1,8 de ovina.

Cabe destacar que debido a que la carne tiene un gran protagonismo en la mesa de los argentinos, la venta de la misma suele estar regulada por el gobierno. Esto genera una amenaza a la hora de instalar una carnicería, puesto que de acuerdo con las regulaciones que se apliquen a este mercado, puede darse que los márgenes obtenidos por la venta no sean suficientes para cubrir los gastos generados por el negocio, o determinen una rentabilidad exigua que puede dificultar su sustentabilidad.

5.6 Análisis Macroeconómico

A nivel país las carnicerías sigue siendo el canal de compra preferido por los consumidores de carne. Si el nivel de precios, la calidad, la atención del vendedor y las instalaciones del local cubre las expectativas del cliente, es probable que el negocio sea rentable y crezca en el futuro.

El mercado de la carne está regulado, esto no impide que el precio final del producto se vea afectado por el contexto inflacionario; está sometido a un doble estándar impositivo y sanitario que origina evasión impositiva, competencia desleal y falta de transparencia, por existir regulaciones diversas en jurisdicciones nacionales, provinciales y municipales, que deterioran la competitividad. Según datos del Ministerio de Agroindustria, el precio en el gancho tiene la misma tendencia que el precio del novillo. Esto indica que el sector minorista es aquel con mayor grado de libertad para modificar sus márgenes.

En relación a los procesos industriales se han generado importantes avances tecnológicos en el uso del frío y en el manejo higiénico sanitario de los procesos orientados a mejorar la producción de carne. La industria chacinera argentina por la bondad de los insumos que utiliza (carnes porcinas y vacunas) y por la calidad de los productos que con ellos elabora, se encuentra a la par de las mejores del mundo.

La influencia de productos sustitutos es reducida, la competencia dentro del sector es considerable puesto que en el canal de venta preferencial, a lo largo del país se encuentra una gran cantidad de carnicerías establecidas con cierta trayectoria.

Son demasiados actores en todo el proceso de la cadena que encarece el sistema, de la misma viven productores, comercializadores primarios y rematadores, municipios, instituciones nacionales de control, provinciales, municipales, matarifes, procesadores y brindadores de servicios (Sabbioni, 2016).

5.6.1 Participación de los factores productivos en términos del valor agregado por etapa

En el mercado de la media res las categorías más utilizadas son vaquillona, ternero y novillito, colocadas directamente en la carnicería para su desposte. Esta modalidad de venta, en el pasado, representaba el 95% de la comercialización del total de la carne mientras que el 5%

restante se distribuía en cortes. Sin embargo, actualmente, la relación pasó de 95/5 % al 75/25 % logrando un mayor peso la comercialización de cortes por caja.

5.7 Conclusiones diagnósticas

Conocer a fondo el funcionamiento de la empresa y tener una visión general de la misma fue de suma importancia para elaborar una propuesta de un sistema de costos y de control. Es en base a la información recopilada y la utilización de diferentes herramientas, que se pudo realizar el siguiente diagnóstico.

Hoy la competencia empresarial se ha transformado en feroz, el escenario en que funcionan las empresas en general se ha vuelto más complicado, no quedando fuera del mismo las que explotan el rubro cárnico y que es al que pertenece la empresa Chazicar S.R.L.

La política que fue aplicando la empresa para ampliar su cartera de clientes fue de ir abriendo locales de ventas al por menor en ubicaciones estratégicas, para tener un alcance geográfico amplio y llegar a un mayor número de consumidores, ya que sus ventas son en volúmenes. Para llevar a cabo esto se necesario estudiar al mercado consumidor, haciendo una adecuada segmentación del mismo, también una estrategia de posicionamiento, conocer los hábitos del consumidor y estimar la demanda potencial.

Obviamente luego de haber definido las cuestiones estratégicas para operar, la empresa desarrolló su esquema operativo para ir aumentando sus ventas a través del tiempo; para ello decidió abrir carnicerías en distintos puntos de la ciudad, determinó el tamaño óptimo de los locales, planeó la distribución y el abastecimiento de la carne. Hoy en el año 2018 cuenta con tres carnicerías de venta al por menor en la ciudad, además de la que posee en su casa central.

En esta circunstancia lo importante para proceder al diseño de la propuesta es que la empresa no cuenta con una definida estructura de costos para hacer de esta una herramienta efectiva para que la gerencia estudie, analice, controle y tome decisiones.

Se tuvo en cuenta que el rediseño de los procesos de determinación de los costos apunta a determinar que Chazicar no cuenta en su estructura con la relación costo beneficio, por eso mismo en referencia a este aspecto se planteó definir una propuesta con mínimos costos de operación.

Por lo tanto comprender la actividad empresarial fue el punto de partida que dio lugar a que se identifiquen y conozcan los centro de interés, desde su estructura hacia los procesos, ya que la empresa no cuenta en con las herramientas para demostrar su rendimiento. Haber comprendido

la situación en la que se encuentra hoy en día es una situación de desfase organizacional por eso el diseño de un sistema de costos por proceso es considerado el que mejor se adapta al tipo de empresa que es Chazicar S.R.L, de acuerdo a sus características productivas puesto que su producción es continua y el producto final es homogéneo.

CAPITULO 6

6.1 Desarrollo de la propuesta

6.1.1. Introducción a la propuesta

La estrategia se refleja en el planeamiento y la coordinación de la información que ha sido obtenida para la elaboración de la propuesta, en las acciones que se han previsto y se deberán realizar, en el control de su gestión y las posturas teóricas adoptadas, que para el desarrollo de este trabajo han sido expuestas en el marco teórico, en base a los aportes que los autores mencionados en la bibliografía han expresado.

En esta circunstancia lo importante para proceder al diseño de la propuesta es la estructura de los costos y la configuración de las diferentes unidades de costeo, esta es una herramienta efectiva para que la gerencia estudie, analice, controle y tome decisiones.

Se tuvo en cuenta que el rediseño de los procesos de determinación de los costos apunta a determinar el impacto en la relación costo beneficio, en este aspecto se planteó definir una propuesta con mínimos costos de operación.

La situación expuesta crea un marco, en que la necesidad de mejorar el rendimiento operativo y el logro de la eficiencia es una obligación, que intima al replanteo de los planes estratégicos, ya que estos sirven para determinar lo que se pretende conseguir con vista al futuro.

Es en consideración a lo expuesto que desde esta propuesta profesional se le sugiere la empresa el diseño de un sistema de costeo que les permita conocer con la mayor exactitud posible el costo de sus procesos de transacción, que se inicia con la compra del ganado en pie en remate - ferias o directamente al productor ganadero estableciendo dicha relación a través de comisionistas y termina con el expendio de carne al por mayor y menor.

Por lo tanto comprender la actividad empresarial fue el punto de partida que dio lugar a que se identifiquen y conozcan los centro de interés, desde su estructura hacia los procesos, para mejorar el rendimiento, que se concentra en el diseño de un sistema de costos por proceso, para precisar estos, disciplinado y cuidadosamente elaborado, por haberse considerado que es el que mejor se adapta al tipo de empresa que es Chazicar S.R.L, de acuerdo a sus características productivas puesto que su producción es continua y el producto final es homogéneo.

6.1.2 Desarrollo de los lineamientos tácticos de la propuesta

En el marco de esta propuesta se consideró el producto que comercializa la empresa, los procesos que comprende, los servicios que ofrece y cómo estos impactan en los costos, que fueron posteriormente direccionados a cada una de las unidades de costeo.

Para la elaboración de la propuesta de sistema de costos por procesos, los pasos que se dieron fueron la descripción:

1. Del producto que se comercializan y sus aspectos técnicos.
2. De las transacciones comerciales y sus tiempos.
3. De las ventajas del sistema de costeo por procesos que se aconseja.
4. De la propuesta de aplicación para la determinación de los costos.

El sistema de costo dispuesto se ajusta al tipo de actividad desarrollado por la empresa y las necesidades de control del comercio en cuestión, teniendo en cuenta las características del producto comercializado, siendo su producción, como se dijo anteriormente, continua y el producto final homogéneo.

6.1.2.1 Productos, proceso de producción de la empresa y sus aspectos técnicos

La materia prima principal para la empresa son los animales vacunos que los adquieren vivos en remate - ferias o directamente al productor ganadero en su campo a través de comisionistas, procediendo posteriormente al faenado el cual es un servicio tercerizado.

A través del proceso de faenado se obtiene como producto principal la carne y como subproductos huesos, grasas, vísceras y cueros. Cierta cantidad de carne es destinada y utilizada para la elaboración de embutidos (chorizos y morcillas).

Las reses son fraccionadas en mitades que se las denominan comercialmente como medias reses.

Desposte de la media res

Es el proceso en el cual se obtienen los distintos cortes de carne a ser destinado para consumo humano.

Deshuesado y derretido de grasa

En esta etapa, los huesos son empleados para el armado de bolsones caninos para la venta. En el caso del derretimiento de grasa se realiza un proceso el cual consiste en colocar la grasa en pella y en ollas industriales, luego le colocan esencia de manteca y se deja a fuego lento aproximadamente 1 hora, terminada la cocción se deja enfriar y por último se fracciona quedando el último proceso el envasado en envoltorios de un kilo de peso.

Elaboración de embutidos (chacinado)

En este proceso Chazicar S.R.L. realiza 3 tipos de embutidos, chorizo parrillero, criollo y morcilla. Los pasos generales de elaboración son:

1. Selección de la materia prima (carne vacuna, cerdo y tocino).
2. Colocación de diferentes ingredientes.
3. Picado, mezclado y amasado del punto anterior (Máquina mezcladora)
4. Relleno de la tripa (Máquina embutidora)
5. Venta al por mayor y menor.

6.1.2.2 Determinación de las transacciones y sus tiempos

A muchas empresas les dificulta, medir los tiempos y el costo de los productos. En esta circunstancia para la descripción, determinación de los costos y tiempos se procedió a la identificación de:

1. Los denominados centros de costos.
2. Las diferentes unidades de costeo para la asignación de los costos.
3. Los canales de distribución de los bienes.

6.1.2.3 Centros de costos

Los centros de costos identificados fueron tres, cada uno de estos están integrados por las actividades que se detallan a continuación:

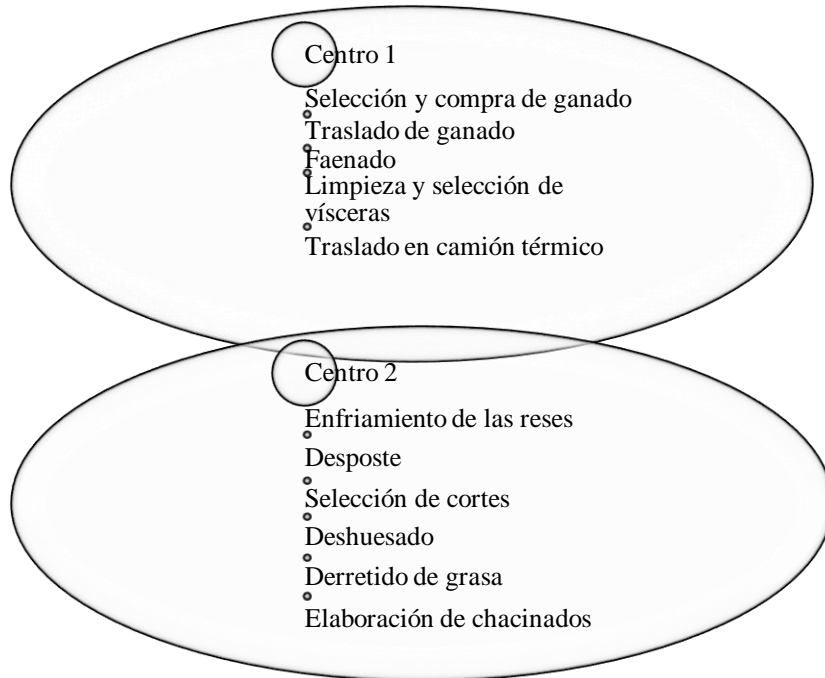


Figura 9. Centros de costos.

Fuente: Elaboración propia, 2018.

Centro de costo 1(C.1).

C. 1.1 Selección y compra del ganado.

Existen diferentes canales de comercialización del ganado vacuno con destino a la faena, los cuales son engordados en el mismo establecimiento o en otro.

1. Directa (Criador – Invernadero)
2. A través de consignatarios:
3. En venta directa.
4. Remates Feria.

En este caso la compra es través de un intermediario (consignatario), generando un costo que es la comisión la cual es variable, entre un 4% o 6% del monto total de la compra. Por lo general la cantidad de ganado en kilos vivos que compra Chazicar es de 14.000 kilos, que son transportados en camiones jaula.

Remates-feria.

Las ventas se realizan por subasta pública en pistas o corrales en distintas localidades, principalmente de la zona pampeana y litoral. Las mismas se realizan a través de un consignatario (feriero). La oferta está constituida por animales terminados para faena, de cría o de invernada, consignados por productores locales. La venta de los animales con destino a faena es por kilo de peso vivo, y la hacienda es pesada antes o después del remate. La hacienda de cría es rematada por cabeza (bulto o pieza) y la hacienda de invernada puede ser vendida por ambas modalidades. Los ferieros que no poseen instalaciones propias suelen utilizar las de las sociedades rurales o cooperativas de la localidad.

La periodicidad de los remates no es fija, pudiendo existir incluso la baja frecuencia de 1 por mes. Los animales llegan menos desbastados debido a la menor distancia recorrida, situación que es tenida en cuenta por el comprador al fijar el precio. Los precios están basados en los obtenidos por la misma categoría en las transacciones del día en el Mercado de Liniers S.A. o del día anterior.

La variación de los mismos está sujeta a la ubicación geográfica del remate-feria. Esta modalidad ha ido desapareciendo a causa, principalmente, del alto costo de mantenimiento de la infraestructura de la feria y a las condiciones sanitarias que propician la posible diseminación de enfermedades de alta contagiosidad. Animales que son vendidos para ingresar en otros establecimientos de cría o invernada pueden introducir una enfermedad contagiada durante la permanencia en la feria (Carletti, 2018).

La Junta Nacional de Carnes Ley Nacional 21740 en su capítulo VIII artículo 25 hace referencia a la venta de ganado al peso vivo, haciendo referencia que toda transacción de ganado vacuno con destino al consumo interno se debe efectuar al precio unitario de tanto el kilogramo de peso vivo. El mismo debe ser fijado por las partes, antes o después de la pesada de los animales. El precio se fija teniendo en cuenta la cotización del día de la categoría que se vende, en el Mercado de Liniers o en el mercado regional más próximo (SENASA)

El Mercado de Liniers S.A, tiene como función y operatoria ser el centro ganadero más importante del país. Es el centro en donde se determinan las cotizaciones que a su vez son rectoras de los precios de la ganadería nacional. Las categorías a comprar por la empresa Chazicar S.R.L. es el novillo mestizo y la vaca buena, a las cuales las vamos a tomar del mercado como base a un

precio promedio para la vaca de \$35 y para el novillo mestizo EyB 491/520 \$ 43, tomado el valor en el mes de diciembre del 2018 (Mercado de Liniers S.A., 2018).

La empresa Chazicar SRL durante un mes de trabajo, compra 224 animales, lo cual equivale a 8 jaulas mensuales, que representan 14.000 kgs por jaula y 112.000 kgs al mes.

Tabla 1

Precio promedio del ganado

Categoría	Precios		
	Mínimo	Máximo	Promedio
Vacas buena	\$ 24,00	\$ 46,00	\$ 35,00
Novillo met.EyB 491/520	\$ 36,00	\$ 50,00	\$ 43,00

Nota: Anexo 6.

Tabla 2

Costo mensual del ganado

Ítem	Cantidad de jaulas	Total de kilos	Total mensual kilos	Precio kilo vivo	% de comisión	Costo total
Valor de compra ganado en pie	8	14.000	112.000	\$ 39,00		\$ 4.368.000
Comisión consignatario					5%	\$ 218.400
Combustible (camión jaula)						\$ 80.000
Costo mensual		112.000		\$ 39,00		\$ 4.666.400

Nota: Costo de la compra mensual de ganado, tomando el valor de kilogramo vivo de vaca buena, 8 jaulas mensuales para abastecer el negocio y los kilogramos vivos de cada animal es de 500kg. Aproximadamente. Mercado de Liniers S.A., 2018.

C.1. 2 El traslado de ganado (feria o campo a lugar de faenado).

El traslado es realizado en el camión jaula propiedad de la empresa, que es realizado desde la feria o campo hasta el matadero municipal o frigorífico; en este centro se acumulan costos tales como lo son los sueldos del chofer y su acompañante, los gastos en concepto de seguros, reparaciones, mantenimiento, combustibles, y depreciación de bienes de uso. La distancia del lugar de compra al frigorífico o matadero es de 635 Km.

La empresa Chazicar SRL durante un mes de trabajo, compra 224 animales, lo cual equivalen a 8 jaulas mensuales.

C.1. 2 El traslado de ganado (feria o campo a lugar de faenado).

El traslado es realizado en el camión jaula propiedad de la empresa, que es realizado desde la feria o campo hasta el matadero municipal o frigorífico; en este centro se acumulan costos tales como lo son los sueldos del chofer y su acompañante, los gastos en concepto de seguros, reparaciones, mantenimiento, combustibles, y depreciación de bienes de uso. La distancia del lugar de compra al frigorífico o matadero es de 635 Km.

Para circular el vehículo de transporte debe contar con la habilitación vigente, transitar perfectamente lavado y desinfectado, lo cual está previsto en el art. 26 de la resolución de SENASA (SENASA, Resolución - 97 - 1999, 1999)

C.1. 3 Faenado.

La faena puede realizarse en frigoríficos habilitados por SENASA, Mataderos Provinciales y Municipales, donde el ganado es depositado para su sacrificio, este es bañado y permanece en reposo 24 horas, para recién ser faenado y retirado. El costo del faenado es por animal y asciende a los \$ 913 incluido impuestos, de acuerdo a lo establecido en la Ordenanza Tarifaria Anual del año 2013 (Consejo Deliberante de la Ciudad de S.F.V.C., 2013)

El costo mensual de la faena ascienda a los \$204.512, ya que el matadero cobra por animal y no por kilos, haciendo referencia en la siguiente tabla:

Tabla 3

Costo mensual de faena

Concepto	Cantidad de animales	Precio	Total
Costo de faena	224	\$ 913	\$ 204.512
Total			\$ 204.512

Nota: Tarifa establecido por la ordenanza del municipio de la provincia de Catamarca. (*Consejo Deliberante de la Ciudad de S.F.V.C., 2013*)

Las reses bovinas declaradas aptas para el consumo humano son marcadas por el frigorífico o matadero con un sello a tinta que identifica al establecimiento y pesaje, este tiene la forma de

media elipse, se ubica en la parte externa del cuarto posterior, y anterior a la altura de las apófisis xifoides. Cada media res o trozo debe estar registrado para ser identificado en lo se llama romaneo y debe estar claramente legible donde figura el nombre del titular de la faena, del establecimiento faenador, número de matrícula del titular , C.U.I.T, número de habilitación sanitaria, fecha de faena, número de tropa, peso.

C. 1.4 Limpieza y selección de las vísceras.

En este punto los costos acumulados son los servicios prestados por el frigorífico para dicha limpieza y selección de las mismas, el precio de este servicio tienen un costo por cada unidad de \$10 por patas y \$ 16 por mondongo, el segundo necesita un proceso en donde se colocado en recipientes con cal y se deja reposar unas horas y luego es lavado con abundante agua para obtener un producto limpio retirando restos de suciedad.

El siguiente cuadro aclara el costo total de la compra de 8 jaulas mensuales:

Tabla 4

Costos de limpieza y selección de las vísceras

Costo de limpieza y selección de vísceras			
	Animales	Precio	Total
Patas	896	\$ 4,00	\$ 3.584
Mongondo	224	\$ 6,50	\$ 1.456
Costo mensual	1120		\$ 5.040

Nota: Tarifa establecido por la ordenanza del municipio de la provincia de Catamarca.
(Consejo Deliberante de la Ciudad de S.F.V.C., 2013)

Las menudencias (mondongo crudo o cocido corazón, hígado, sesos, tripas, patas y otros), deben transportarse en recipientes inoxidables de diseño sanitario. La grasa en rama con destino comestible debe ser en vehículos isotérmicos y embolsados o dentro de recipientes. Si el destino es incomedible, podrá llevar a granel en vehículos con caja hermética, que no permita el escurrimiento de líquidos al exterior y con cobertura superior.

A su vez el segundo necesita un proceso laborioso, donde es colocado en recipientes con cal y se deja reposar unas horas y luego es lavado con abundante agua para obtener un producto limpio sin restos de desechos.

En el caso de los cueros, el matadero los limpia y quedan retenidos en el matadero, luego la empresa los vende frescos por unidad a un tercero que se encarga de retirarlos del matadero y los revende a las curtiembres. Según el trabajo realizado en la Universidad Nacional del Nordeste el peso del cuero del animal representa en promedio un 9% del peso vivo.

Tabla 5

Precio de venta del cuero fresco

Concepto	Porcentaje	Costo del cuero			
		Kg por animal	Kg de cuero fresco	Precio en pesos	Total mensual
Cuero	9%	112.000	10.080	\$ 7,98	\$ 80.438

Nota: Elaboración propia, 2019.

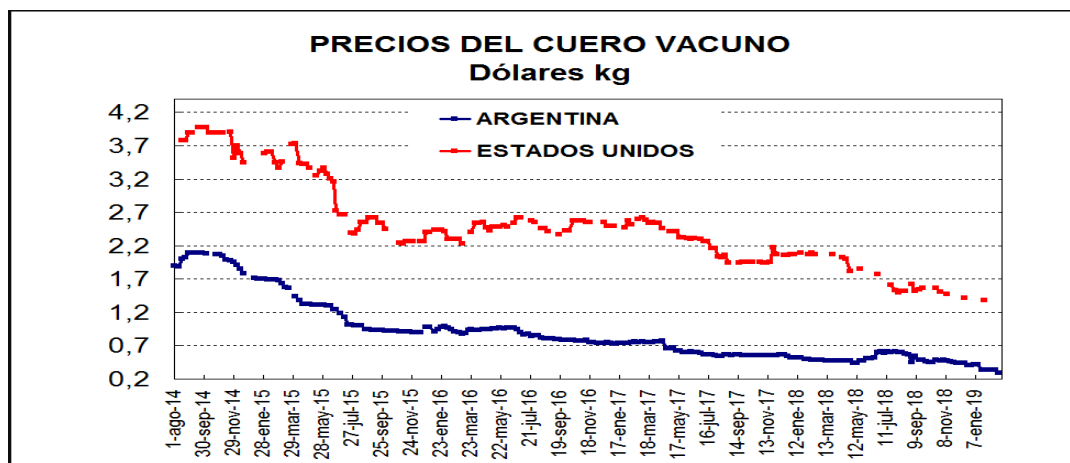


Figura 10. Precios del cuero vacuno.

Fuente: (Consortio de Exportadores de Carnes Argentinas, 2019)

Dolar U.S.A			
Monedas	Compra	Venta	Fecha
Dolar U.S.A	38,1000	39,9000	25/2/2019

Figura 11. Cotización del dólar.
Fuente: (Banco de la Nación Argentina, 2018)

C.1.5 Traslado en camión térmico

Las reses son retiradas desde el frigorífico hasta la empresa, realizado en camión con caja térmica propiedad de la empresa, el cual cuenta con la habilitación de SENASA; las medias reses deben ir suspendidas sin tocar el piso del transporte, En este centro de costos se acumulan los costos de personal, seguros, reparaciones, mantenimiento, combustibles y patente y depreciación de bien de uso.

La habilitación sanitaria del camión tiene validez de un año, la categoría para este caso es la “A” que corresponde a caja o contenedor cisterna con aislamiento térmico (isotermo) y con equipo mecánico de frío (SENASA)

El costo de traslado de las media reses del frigorífico o matadero municipal a la empresa se estima en \$ 0,06 por Kg. de res transportada y de \$ 2.2 por Km, según datos determinados por SENASA.

La distancia que debe recorrer en rodado desde el lugar de faenado a la empresa es de 5 km, y las jaulas empleadas en el mes suman 8. El total de kilos faenados al mes es de 14.000 Kg. por jaula (28 animales de 500 kg), lo cual hace un total mensual de 112.000 kilos al mes; el rendimiento una vez faenado el animal es del 57%, de esta forma los kilos faenados resultan ser de 63.840 kg al que se le resta el kilo del cuero que es de 10.080 kg, el total de carne termina siendo de 58.094 kg.

Tabla 6

Cálculo del costo de traslado

Costo de traslado				
Concepto	Kg. / Km	Costo		Costo total
Costo de traslado de medias reses	58.094	\$	0,06	\$ 3.486
Costo por km	5.000	\$	2,20	\$ 11.000
Costo de combustible				\$ 25.000
Total				\$ 39.486

Nota: Elaboración propia, 2018.

PERMISO DE TRANSITO

0000-X-00000

No habilita para el Franqueo de Barreras Sanitarias
 Autorízase al establecimiento N° Oficial
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

a transportar los siguientes productos inspeccionados

En el camión patente N° habilitación SENASA N° Precinto/s N° destino

ESTE DOCUMENTO ES VALIDO POR DIAS

INTERVIENE

Aclaración de Firma Firma

Inspección Veterinaria

En el camión patente N° habilitación SENASA N° Precinto/s N° destino

ESTE DOCUMENTO ES VALIDO POR DIAS

INTERVIENE

Aclaración de Firma Firma

Inspección Veterinaria

Nombre Imprenta: CUIT N°

Figura 12. Permiso de tránsito.

Fuente: (SENASA)

Centro de costo 2 (C.2)

C.2. 1 Enfriamiento de las reses

Acumula el costo de mantenimiento y limpieza de recursos, considerando el cepillado y pintado de los rieles de la cámara y como así también las roldanas y ganchos. Estos recursos son utilizados para el transporte interno y almacén de las medias reses y cortes.

El otro costo acumulable en este centro es la energía eléctrica consumida por equipo de frío y la iluminación de la misma, ya que la cámara que posee la empresa contiene 3 motores cada uno con su respectivo forzador y su respectiva depreciación de uso. El costo en energía eléctrica mensual \$15.000.

C.2.2 Actividades

El haber mensual de cada trabajador es de \$ 27.266 y las horas al mes trabajadas son 176, por lo que el costo de la hora resulta ser de \$ 155. Para la realización de esta tarea se cuenta con dos trabajadores.

Tabla 7

Costos mano de obra directa

Concepto	Costo totales			
	Horas empleadas	Precio	Cantidad de empleados	Costo total
Desposte	72	\$ 155	2	\$ 22.320
Selección de cortes	24	\$ 155	2	\$ 7.440
Elaboración de chaciandos	24	\$ 155	2	\$ 7.440
Derretido de grasa	20	\$ 155	2	\$ 6.200
Deshuesado	36	\$ 155	2	\$ 11.160
Ropa de trabajo		\$ 613	2	\$ 1.226
Total	176			\$ 55.786

Nota: Elaboración propia, 2018.

De las 176 horas mensuales que trabajan:

1. La actividad de desposte demanda 72 horas.
2. La actividad de selección de cortes 24 horas.
3. La actividad de elaboración de chacinados 24 horas.
4. La actividad de derretido de grasa 20 horas.
5. La actividad de deshuesado 36horas.
6. El costo de la vestimenta, según Tabla 24.

Tabla 8*Costos de materia prima elaboración de chacinados*

Chacinados materia prima				
Chorizo parrillero				
Concepto	Cantidad por kg	Precio por kg	Total	
Carne de cerdo	280	\$ 70	\$ 19.600	
Tocino	180	\$ 40	\$ 7.200	
Tripa	15	\$ 350	\$ 5.250	
Integral cerdo	33	\$ 140	\$ 4.620	
Subtotal	508		\$ 36.670	
Chorizo criollo				
Carne de vacuna	187	72,76	\$ 13.606	
Carne de cerdo	160	\$ 70	\$ 11.200	
Tocino	240	\$ 40	\$ 9.600	
Tripa	18	\$ 350	\$ 6.300	
Integral criollo	35	\$ 130	\$ 4.550	
Subtotal	640		\$ 45.256	
Morcilla				
Carne de vacuna	249	\$ 72,76	\$ 18.117	
Tocino	30	\$ 40	\$ 7.000	
Tripa	11	\$ 350	\$ 3.769	
Orégano	10	\$ 155	\$ 3.100	
Sangre en polvo	25	\$ 155	\$ 5.425	
Integral morcilla	24	\$ 85	\$ 3.719	
Subtotal	349		\$ 41.130	
Total			\$ 123.056	

Nota: Elaboración propia, 2018.

Tabla 9

Costo de elaboración de chacinados

Elaboración de chacinados			
Concepto	Tabla	Costo total	
Materia prima	Tabla 10	\$	123.056
Energía eléctrica		\$	7.000
Gas		\$	5.000
Total		\$	135.056

*Nota: Elaboración propia, 2018***C.2.3 Derretido de grasa**

Aquí se almacenan los costos de horas de mano de obra directa, materia prima, gas, depreciación (recipientes diversos, pailas, ollas y espumadera).

Tabla 10

Costos de producción de derretido de grasa

Derretido de grasa			
Concepto	Kilos	Costo ítem	Costo total
Materia prima	2.033	\$ 30	\$ 60.990
Insumos varios			\$ 1.500
Energía eléctrica			\$ 1.500
Gas			\$ 3.000
Total			\$ 66.990

*Nota: Elaboración propia, 2018.***C.24 Deshuesado**

La figura que se expone a continuación muestra los kilos de huesos que tiene una media res vacuna. El total en kilos es en promedio de 7.15 kg de los cuales los huesos de corte pesan el equivale al 0.05% y los huesos de desperdicio 0.018% Tabla 20.

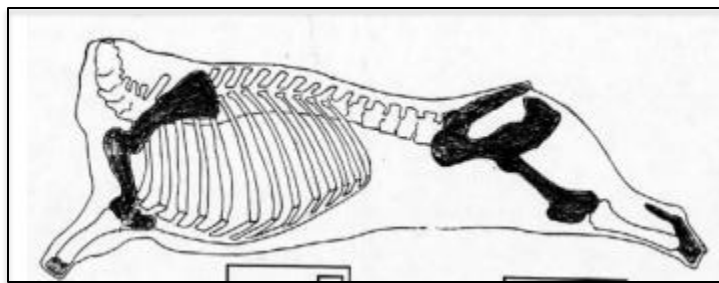


Figura 13. Subproductos ganaderos: huesos.
Fuente: (Garriz, 2000)

Tabla 11

Costos totales por centro de costos

Ítem	Costos centro de costo 1	Ítem	Costos centro de costo 2	Costo Total
Selección y compra de ganado	\$ 4.586.400	Enfriamiento	\$ 15.000	\$ 4.601.400
Traslado	\$ 80.000	MOD actividad	\$ 167.431	\$ 247.431
Faenado	\$ 204.512	MOD Chacina	\$ 135.056	\$ 339.568
Limpieza y selección de víceras	\$ 5.040	Derretido de gr	\$ 66.990	\$ 72.030
Traslado eb camión termico	\$ 39.486	-	\$ -	\$ 39.486
Costos indirectos	\$ 82.266	Costos indirect	\$ 6.534	\$ 88.800
Depreciación	\$ 33.833	Depreciación	17150	\$ 50.983
	\$ 5.031.537		\$ 408.161	\$ 5.439.698

Nota: Información obtenida en base a comprobantes en la empresa.

En cada centro de costo se designó un encargado el cual es el responsable de responder por los costos de su sección, esto facilita además el control de los costos.

6.1.2.4 Estructura de costos

Para la identificación de las diferentes unidades de costeo se trabajó con los costos directos e indirectos, costos standard unitarios, basándose en especificaciones propias de cada unidad de costeo y teniendo en cuenta que toda propuesta de valor debe hacerse una evaluación cuantitativa,

los cuales serán objeto de control. El análisis de costos aportará una visión focalizada de las condiciones del sistema y datos cuantificados por agregados, a partir de la información con la que se cuenta, lo cual permite el control de los resultados, aspectos claves sobre los que se sostiene el manejo del negocio.

Los costos de transacción están relacionados a la comercialización del producto entre los distintos eslabones de la cadena valor. Como su nombre lo indica, son costos asociados a:

Los costos de intermediación lo integran los impuestos nacionales, provinciales, municipales, tasas y otros. También fletes, desbaste, que es la pérdida de peso que se da en el ganado y las mermas que es la pérdida de peso de la carne.

Se puede identificar que la empresa cuenta con dos canales de distribución, uno de venta al por mayor a carnicerías y otro por ventas al por menor (venta en mostrador) a través de las tres carnicerías que son de propiedad de la empresa.

Las carnicerías son el segmento de distribución final más heterogéneo y atomizado, se calcula que el 60% de la carne consumida es vendida a través de este canal de ventas.

Para el diseño de los procesos y la determinación de los costos se procedió a determinar la logística, canales de distribución y manejo de los recursos humanos.

6.1.2.5 Logística.

Determinación de la logística permitió conocer el conjunto de los medios que son necesarios para llevar a cabo el proceso de transacción.

La comercialización de la carne se centra en la media res salida del matadero, que es transportada hacia el edificio central en el camión refrigerado, propiedad de la empresa.

Los puntos de ventas con los que cuenta la empresa son cuatro, estos son:

1. El edificio de la casa central.
2. Tres locales donde funcionan las carnicerías de venta al público.

El edificio central se encuentra ubicada en la zona sur de la ciudad, el cual cuenta con una superficie de 150 Mts²; en el lugar cuenta con una cámara frigorífica para albergar a 50 medias reses, sector de desposte, un sector donde se elaboran los chacinados, un sector donde funciona el área administrativa, sector de almacenaje de elementos y materiales diversos que se usan para la realización de las diversas actividades que demanda el funcionamiento de la planta, playa semi

cubierta donde se guardan los rodados (camiones jaulas para el transporte del ganado en pie, camiones con cajas refrigeradas para el transporte de medias reses y vehículos varios), también cuenta con un local donde funciona la principal boca de expendio de venta directa al público al por menor.

El sector de atención de venta al por menor consta de dos bateas heladeras donde se exhiben los cortes, una sierra de tamaño grande y dos balanzas electrónicas, un espacio aproximado de 35 Mts² para los clientes en espera a ser atendidos y un lugar donde funciona la caja de cobro.

Por detrás de las bateas, dividido por una pared se encuentra el sector de trabajo que cuenta con una superficie de 50 Mts² donde se ubica una oficina administrativa, un baño y vestuario para el personal, una cocina equipada con instrumentos industriales, una pre-cámara de frío donde se almacenan los cortes, un área de producción donde se hace el desposte y se producen los chacinados.

Las medias reses ingresan por la entrada de servicio por donde entran los rodados que realizan su traslado desde el matadero municipal donde han sido faenados.

Tres locales en distintos puntos de la ciudad donde funcionan tres carnicerías de venta directa al público al por menor. Mantener una carnicería involucra hacer frente a un importante nivel de costos fijos, relativos a la renta y operación del local. El éxito del negocio depende del radio de influencia máximo que alcanza, la carnicería de barrio mantiene como clientes a aquellos consumidores que se encuentran en sus cercanías, ya que a partir de cierta distancia, el viaje no se justifica para los compradores frente a otros locales más alejados para comprar carne.

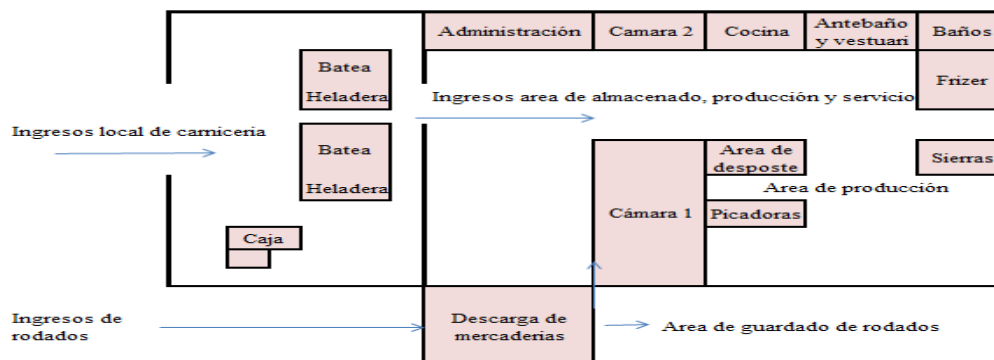


Figura 14. Plano del edificio central.
Fuente: Suministrado por la empresa.

Ventas.

En el mercado de la carne las categorías más comercializadas son vaquillona, ternero y novillito.

La modalidad de venta al por mayor es en media o cuartos de res, mientras que en las carnicerías las medias reses son despostadas y la venta es al menudeo y por kilos. La demanda en las carnicerías procede del entorno próximo a su ubicación, los clientes en su mayor parte son las familias que residen en las inmediaciones de los locales.

Chazicar vende un promedio de 28.500 kilos de carne vacuna por semana. Considerando un promedio de 285 kg por media res, al local ingresan en promedio 100 medias reses por semana, las cuáles son repartidas en las distintas bocas de expendio.

Las ventas de la empresa a lo largo del año 2017, calculado en reses, en promedio por día y con relación a una semana, fueron las que se detallan en el cuadro que se expone a continuación.

La venta de la carne es comercializada por la empresa:

1. Al por mayor, en media red o cuarto de red, a carniceros minoristas, quienes despostan la carne en su propio local.
2. Al por menor a través de las cuatro carnicerías que posee la empresa, una en la casa central y tres en distintos puntos de la ciudad, donde las medias reses son despostadas para la venta al por menor.

Tabla 12

Ventas totales de carne

Ventas totales mensuales					
Concepto	Kilos mensuales	Kilos cueros	Kilos neto mensuales	Rendimiento en % de carne	Ventas mensuales en Kg
Carne vacuna	112.000	10.080	101.920	57%	58.094
Total					58.094

Nota: Elaboración propia, 2018.

En la tabla se muestran el total de kilo vivo de 112.000, que restado los kilos de cuero de 10.080 kg, los kilos de ganado en pie se reducen a 101.920, teniendo en cuenta que el rendimiento

una vez faenado es del 57%, los kilo de carne es de 58.094 kg, y la merma del 43% que equivale a 43.826 kg.

Es importante destacar que las carnicerías no presentan una demanda de mercadería definida debido a los cortos plazos de entrega, debido a que Chazicar ha logrado establecer un sistema que le garantiza al cliente un abastecimiento constante, lo que es posible gracias a la condición de matarife abastecedor, la capacidad de almacenamiento de sus cámaras y por contar con propiedad camiones para realizar el traslado de los productos.

Se observa que de lunes a jueves ingresan al establecimiento la misma cantidad de medias reses, de inmediato estas se almacenan en la cámara 1. Estas reses tienen dos destinos que son:

1. Venta al por mayor de medias reses a terceros.
2. Ventas al por menor en carnicerías de propiedad de la empresa, donde las medias reses son despostadas por los carniceros; esta actividad se lleva a cabo durante la primera hora de funcionamiento de las carnicerías, momento en que el flujo de clientes es menor.

Esta mercadería, en parte es conservada en las cámaras con las que cuenta cada carnicería y otra en las bateas heladeras, donde permanecen expuestas al público durante el tiempo que los locales permanecen abiertos, para ser vendidas al por menor.

6.1.2.6 Actividades del proceso de producción de la empresa

Todas las actividades realizadas por la empresa “Chazicar S.R.L.” se encuentran interrelacionadas entre sí, las cuales necesitan una de otra para llevar a cabo el proceso de las mismas, a continuación se mencionan de manera ordenada las mismas:

Selección y compra del ganado vacuno.

En esta etapa de selección del ganado en pie en campos o ferias se hace un estudio de las diferentes variantes que poseen los animales, como ser la raza, peso y precio siempre pretendiendo el de mayor calidad, se realiza mediante un comisionista siendo la comisión del 4% o 6% del monto total de la carga. Luego se ejecuta el pesaje de cada animal siendo cargados al instante en el camión jaula, quedando plasmados los kilajes en remito con aproximadamente un peso neto de

14.000 kilos y es allí donde se confecciona la compra. Para pasar al siguiente punto la misma debe tener la respectiva Guía de Traslado de Hacienda. (DT-e).

Traslado de ganado vacuno y carne.

El transporte es un insumo más en la cadena productiva de la carne, es un factor relevante de importancia no menor para el sector ganadero; el traslado de los bovinos del punto anterior se realiza en camión de propiedad de la empresa hacia el Frigorífico Municipal de la provincia S.F.V.C. Se trata de un transporte especializado de calidad, que requiere de un equipamiento determinado. Para efectuar el traslado del ganado desde la feria o campo hacia su destino deben ser precintados a la salida del establecimiento. La Provincia de Catamarca a través de los municipios y sociedades de fomento, establece la obligatoriedad de que cada despacho deba contar con la Guía de Traslado de Hacienda, que tiene un costo único por despacho.

Para todo movimiento de hacienda que se hace de un partido o departamento a otro, el propietario de la hacienda, tiene que tener registrada en el municipio de origen y destino. Se trata de un formulario provincial en el que se identifica en términos de cantidad, categoría y marca, la hacienda que está siendo transportada.

También se consignan allí los datos de quienes entregan la hacienda y de quien la recibe, para tramitar la Guía es necesario tener el DT-e, de lo contrario no puede tramitarse la guía de traslado ni transportar la hacienda.

En la Resolución 97-1999 dictada por SENASA explica que los animales no pueden permanecer en el habitáculo del transporte por más de treinta y seis horas (36 horas) consecutivas, al término de las cuales serán descargadas, de modo que puedan descansar, comer y beber en un tiempo prudencial. La descarga debe efectuarse tan pronto sea posible e igualmente procurar el embarque próximo a la salida. La alimentación del ganado en tránsito se efectuara en corrales. Una vez que se recibe a la hacienda en el frigorífico se controla, ante todo, que no haya animales caídos o muertos, se verifica que la documentación no varíe respecto de la hacienda recibida, se produce la descarga. Se le asigna un número de tropa y de corral, donde se ubica con agua pero sin alimentos durante unas 24 horas aproximadamente. Después, se lleva a cabo su sacrificio (SENASA, 1999)

Una vez arribado a la plaza de faena con los animales, deberán ser verificadas todas las exigencias a cumplimentar por personal de SENASA (edad, peso, ausencia de preñez por ejemplo).

El peso de los animales debe quedar registrado en el remito que se entrega luego en el frigorífico, acompañado de toda la documentación requerida.

Para lograr el bienestar del animal los recursos humanos empleados deben estar capacitados y entrenados en las buenas prácticas ganaderas, lo cual es muy valioso.

En la Argentina, las potestades regulatorias vigentes para los servicios de transporte de carga dependen del ámbito jurisdiccional en que los mismos se desarrollen.

En lo correspondiente a las regulaciones requeridas para el transporte de hacienda, originadas en los organismos relacionados con la sanidad y producción animal, sobresalen las del organismo de jurisdicción nacional dependiente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

Además, los vehículos deben contar con un certificado de lavado y desinfección del transporte, el cual se obtiene en establecimientos habilitados por el SENASA, recibiendo tal documento al finalizar el servicio de lavado y desinfección por parte del propietario del lavadero.

Cada despacho de animales debe contar con el DT-e (documento de tránsito electrónico) expedido por SENASA, el que tiene un costo por cada animal transportado y garantiza el estado sanitario de los animales.

La Provincia de Catamarca a través de los municipios y sociedades de fomento, establece la obligatoriedad de que cada despacho deba contar con la Guía de Traslado de Hacienda, que tiene un costo único por despacho.

Para todo movimiento de hacienda que se hace de un partido o departamento a otro, el propietario de la hacienda, tiene que tener registrada en el municipio de origen y destino. Se trata de un formulario provincial en el que se identifica en términos de cantidad, categoría y marca, la hacienda que está siendo transportada.

También se consignan allí los datos de quienes entregan la hacienda y de quien la recibe, para tramitar la Guía es necesario tener el DTA, de lo contrario no puede tramitarse la guía de traslado ni transportar la hacienda (Albrieu, Cortés , & Sánchez, 2009).

Faenamiento de los animales en matadero.

Para el faenamiento, los animales son trasladados al matadero municipal; el animal debe permanecer en corral un máximo de 24 horas antes de su sacrificio. Esto permite reducir el contenido intestinal del ganado puesto que en esa etapa ingieren agua solamente.

Para lograr el bienestar del animal los recursos humanos empleados deben estar capacitados y entrenados en las buenas prácticas ganaderas, lo cual es muy valioso.

El faenado consiste en dar muerte al animal, al que se le extrae el cuero, luego se procede a separar la cabeza a la altura de la articulación atlantooccipital; se seccionan las extremidades delanteras y traseras, a unos 10 cm hacia distal de la articulación del carpo o tarso. El animal está listo para ser eviscerado mediante una laparotomía ventral y se lo fracciona en media res.

Se entiende por media res cada una de las dos partes en que se divide una res mediante un corte longitudinal que pasa por el centro de las vértebras, a estas se les elimina las grasas superfluas de su interior, del canal pelviano, de la capadura y de la médula espinal, así como todo posible machucón, coágulo, colgajo o labios de la degolladura. La operación finaliza con el lavado a fondo de toda la media res con agua potable, seguido de un buen secado y posterior oreado.

Luego se procede al oreado de reses, mediante este proceso se le retira una importante cantidad de calor en las primeras dos horas de proceso sin provocar el acortamiento por frío y así se genera el enfriamiento superficial de la media res mediante la evaporación del agua de lavado. La cámara está destinada al oreo de la carne la cual debe poseer la capacidad de lograr una temperatura de dos (2) grados centígrados en la parte más profunda de la res antes de las 48 horas antes.

Selección y limpieza de achuras y cuero.

El siguiente paso es la selección de las achuras que hace referencia al conjunto de las vísceras del animal, de los cuales se realiza la separación de lo que se encuentra en condiciones y lo que no se decomisa, el registro se realiza por medio del romaneo que hace referencia a ellos. En el caso del mondongo y patas, el Frigorífico presta un servicio de limpieza con un costo de \$16 por unidad de mondongo y \$10 por unidad de patas.

En el caso de los cueros, el establecimiento los limpia y luego son entregados a la empresa para ser vendidos por unidad a las curtiembres, a la fecha 22/01/2018 el cuero no tiene un precio fijo en el mercado.

Traslado de las medias reses.

El paso inmediato es el traslado de las reses del frigorífico al establecimiento que se posee la empresa (casa central).

El camión transportador, es de propiedad de la empresa, este posee una caja o contenedor, con aislamiento térmico (isotermo) y con equipo mecánico de frío, autorizados por SENASA.

Enfriamiento.

Descargadas las reses en la empresa, se inicia el proceso de enfriamiento, este debe realizarse en cámaras de fríos aptas para las reses, que tiene como propósito prolongar la vida útil de los alimentos, conservando su aptitud para el consumo humano.

La mayor permanencia de las reses en las cámaras frías (96 horas) puede provocar un incremento en la pérdida de peso por desecación (merma), con lo que se tendría un mayor perjuicio desde el punto de vista económico. La temperatura de la cámara de frío, para que logre enfriar hasta la parte más profunda a las reses mayores de 600 kg., debe alcanzar una temperatura de cero (0) grados o no más antes de las 48 horas para poder ingresarlas en la cámara; además durante el tiempo de permanencia de la carne la temperatura no podrá ser inferior a uno y medio (1,5) grados centígrados bajo cero.

Distribución hacia las bocas de expendio.

La empresa posee tres bocas de expendio, una en su sede central, donde realiza ventas al por mayor y menor y dos en distintos barrios de la ciudad donde la venta es tan solo al por menor. El establecimiento principal posee una cámara frigorífica para 50 animales, y de 4 animales las carnicerías, lo que equivale a 8 medias reses.

Luego de ingresados los animales ya faenados a la empresa, estos se mantienen en la cámara hasta el momento que se dispone su distribución de parte de estas a las carnicerías, que se realiza cada uno o dos días.

Finalizando todas las etapas que se llevan a cabo los distintos cortes, chacinados y la grasa son distribuidas en las bocas de expendio de la empresa.

Venta al por mayor.

Las reses que son destinadas en la venta al por mayor son distribuidas a carnicerías de terceros en diferentes puntos de la ciudad, las cuales primero son seleccionadas por el comprador y luego se realiza el reparto trasladando las medias reses en el camión térmico equipado de la empresa.

Los productos cárnicos son variables en cuanto a las cantidades producidas y sus respectivos precios de mercado, por eso el más conveniente para costearlos es el método de los valores de ventas en el punto de separación. En efecto, este procedimiento es preferible cuando existen datos del precio de venta en el punto de separación, incluso si se incurre en costos separables por un procesamiento adicional.

Para la valoración de inventarios, dado que los procesos de matanza y desposte generan simultáneamente múltiples productos, los costos conjuntos deben repartirse entre los diversos productos utilizando alguno de los métodos de asignación de costos conjuntos.

El método de los valores de ventas en el punto de separación supone que todos los productos deben rendir algún margen de utilidad, por tanto, aplica los costos conjuntos en proporción a la capacidad de cada producto para absorber dichos costos a través de los ingresos por ventas que contribuyen a reeditar, cubriendo con ellos los costos totales más un rendimiento razonable.

La administración de costos forma parte de la cadena de valor, lo cual lo que busca es agregar valor a las actividades y las mismas son percibidas con interés por los clientes internos de la empresa como ser, los empleados que están en el proceso productivo, los mismos dueños forman parte de la administración las cuales requieren información contable y financiera para la toma de decisiones y el estudio contable que requiere de esa información, porque la empresa no tiene un departamento designado a la contabilidad. Teniendo implementado un buen sistema de costos, la empresa lograra ofrecer un producto de calidad y un posicionamiento óptimo.

El costo es determinado por los recursos sacrificados y que están relacionados con la producción, puesto que son incorporados con los bienes producidos y por lo tanto son capitalizados en los inventarios hasta que los bienes son vendidos.

6.1.2 Costos materia prima, mano de obra directa e indirecta y los gastos indirectos de fabricación

La materia prima está integrada por las reses animales, que es el ganado vacuno en pie, la cual a través del proceso de producción se obtiene como productos terminados la carne magra, la grasa y el hueso.

El cuero de un animal de 500 kg, equivale al 9% (45 kg.), los kilos a faenar en consecuencia son 455 kg, el rendimiento de carne faenar es del 57%, los kilos de carne faenada resultar ser de 259,35 kg., que teniendo en cuenta que los animales faenados al mes son 224, los kilos de carne equivalen a 58.094 kilos.

Adquirido a \$ 19.500 tiene un costo de \$39 por kilo vivo; el precio del kilo de carne será de \$ 75.19.

$$\text{Rendimiento en gancho} = \$ 19.500 / 259.35 \text{ Kg} = \$ 75.19$$

La tropa de 28 animales se los separa en el corral de encierre y no se les da agua ni pasto durante 15 horas previas a su carga. Por otro lado, se define la tara del camión, es decir el peso del transporte en que será trasladada la tropa libre de carga, en la balanza de piso del establecimiento o en alguna pública.

Una vez cargado con las 28 vacas, se vuelve a pesar el camión, se descuenta la tara y se obtiene el peso neto de los novillos cargados en este caso 14.000 kilos netos (28 x 500). Una vez faenado se descuenta un 9% que es lo que pesa el cuero, la cantidad de carne es de 12.740 kilos.

$$12.740 \text{ Kilos} \times 0.57 \text{ rendimiento} = 7.262 \text{ Kilos}$$
$$\text{Tasa de variación} = [(7.262/12.7400) - 1] * 100 = 43\%$$

Mano de obra directa.

Mano de obra directa comprende los salarios de los operarios, las prestaciones sociales y aportes patronales del personal que intervienen con su acción directa en las actividades de producción, sean estas manuales o accionando por maquinas. Estos desembolsos constituyen el segundo elemento del costo total del producto terminado.

Tabla 13

Costo total mensual mano de obra directa

Categoría	Salario basico	Presentismo	Adicionales	Salario básico	Contribuciones patronales	Costo mensual	SAC	N° Empleados	Costo total	ART	Costo total mensual
Carniceros	\$ 22.898	\$ 1.300		\$ 24.198	\$ 4.235	\$ 28.433	\$ 2.369	2	\$ 61.603	\$ 3.988	\$ 65.591
Subtotal	\$ 22.898	\$ 1.300	\$ -	\$ 24.198	\$ 4.235	\$ 28.433	\$ 2.369		\$ 61.603	\$ 3.988	\$ 65.591
Despostadores	\$ 22.898	\$ 22.899	\$ 22.900	\$ 22.901	\$ 22.902	\$ 22.903	\$ 2.369	2	\$ 50.544	\$ 3.988	\$ 54.532
Subtotal	\$ 22.898	\$ 22.899	\$ 22.900	\$ 22.901	\$ 22.902	\$ 22.903	\$ 2.369		\$ 50.544	\$ 3.988	\$ 54.532
Chofer	\$ 8.119		\$ 8.897	\$ 17.016	\$ 2.978	\$ 19.994	\$ 1.666	2	\$ 43.320	\$ 3.988	\$ 47.308
Subtotal	\$ 8.119	\$ -	\$ 8.897	\$ 17.016	\$ 2.978	\$ 19.994	\$ 1.666		\$ 43.320	\$ 3.988	\$ 47.308
Total	\$ 53.915	\$ 24.199	\$ 31.797	\$ 64.115	\$ 30.114	\$ 71.329	\$ 6.404		\$ 155.467	\$ 11.964	\$ 167.431

Nota: Elaboración propia, 2018.

REFORMA TRIBUTARIA LEY 27.430	02/2018 a 12/2018	2019	2020	2021	2022
Inciso. b)	17,50%	18%	18,50%	19%	19,50%
Inciso. a)	20,70%	20,40%	20,10%	19,80%	

Figura 15. Reforma Tributaria.

Fuente: (Reforma Tributaria, 2017)

A partir de enero 2019 y hasta diciembre de 2019 inclusive las alícuotas serán de:

La Ley 27430 modifica el Art. 2 y establece un cronograma que culminará con una alícuota única del 19,50% a partir del 1 de enero del año 2022.

Esta alícuota se corresponde exclusivamente a los subsistemas del Sistema Único de la Seguridad Social regidos por las Leyes 19.032.

Tabla 14*Gastos de comercialización y administración.*

Categoría	Salario básico	Presentismo	Adicionales	Salario básico	Contribuciones patronales	Costo mensual	SAC	N° Empleados	Costo total	ART	Costo total mensual
Cajero Cat.5	\$ 29.421	\$ 1.300	\$ -	\$ 30.721	\$ 5.376	\$ 36.097	\$ 3.008	3	\$ 117.316	\$ 4.500	\$ 121.816
Administrativo Cat.4	\$ 30.892	\$ 1.300	\$ -	\$ 32.192	\$ 5.634	\$ 37.826	\$ 3.152	2	\$ 81.955	\$ 2.000	\$ 83.955
Total administración	\$ 60.313	\$ 2.600		\$ 62.913	\$ 11.010	\$ 73.923	\$ 6.160		\$ 199.271	\$ 6.500	\$ 205.771
Clasificados	\$ 22.898	\$ 1.300	\$ -	\$ 24.198	\$ 4.235	\$ 28.433	\$ 2.369	6	\$ 184.812	\$ 18.000	\$ 202.812
Chofer	\$ 8.119	\$ -	\$ 8.897	\$ 17.016	\$ 2.978	\$ 19.994	\$ 1.666	3	\$ 64.980	\$ 3.000	\$ 67.980
Total comerciales	\$ 31.017	\$ 1.300	\$ 8.897	\$ 41.214	\$ 7.212	\$ 48.426	\$ 4.036		\$ 249.792	\$ 21.000	\$ 270.792
Total	\$ 91.330	\$ 3.900	\$ 8.897	\$ 104.127	\$ 18.222	\$ 122.349	\$ 10.196		\$ 449.063	\$ 27.500	\$ 476.563

Nota: (Convenio Colectivo de Trabajo N° 130/75, 2018). (CCT 40/89, 2018).

Tabla 15*Depreciación bienes de uso*

Concepto	Valor de origen	Vida útil	Cuota anual	Cuota mensual
Camión jaula	\$ 1.130.000	5	\$ 226.000	18.833
Camión térmico	\$ 900.000	5	\$ 180.000	15.000
Herramientas varias	\$ 495.000	3	\$ 165.000	13.750
Cámara frigorífica	\$ 408.000	10	\$ 40.800	3.400
Total			\$ 611.800	50.983

Nota: Comprobantes de compras.

Tabla 16*Costos directos, indirectos de producción-comercialización y administración*

Concepto	Tabla	Importe mensual		Total
		Costo directos	Costos Indirectos	
		Producción de carne	Gastos de funcionamiento	
Compra ganado en pie	4	\$ 4.666.400	\$ -	\$ 4.666.400
Costo de faena	6	\$ 204.512	\$ -	\$ 204.512
Limpieza y selección de las vísceras	7	\$ 5.040	\$ -	\$ 5.040
Flete	9	\$ 39.486	\$ -	\$ 39.486
Derretido de grasa	13	\$ 66.990	\$ -	\$ 66.990
MOD	16	\$ 167.431	\$ -	\$ 167.431
Depreciación bienes de uso	18	\$ 50.983	\$ -	\$ 50.983
Mano de obra directa de producción	11	\$ 135.056	\$ -	\$ 135.056
Enfriado		\$ 15.000	\$ -	\$ 15.000
Combustible y lubricantes		\$ -	\$ 10.000	\$ 10.000
Gas		\$ -	\$ 2.500	\$ 2.500
Teléfono		\$ -	\$ 5.000	\$ 5.000
Agua		\$ -	\$ 21.700	\$ 21.700
Limpieza e insumos varios		\$ -	\$ 12.000	\$ 12.000
Insumos de oficina		\$ -	\$ 8.000	\$ 8.000
Mantenimiento planta		\$ -	\$ 18.000	\$ 18.000
Productos químicos		\$ -	\$ 5.600	\$ 5.600
Seguros		\$ -	\$ 6.000	\$ 6.000
Total		\$ 5.350.898	\$ 88.800	\$ 5.439.698

Nota: Elaboración propia, 2018.

6.1.3. Determinación del costo unitario mediante la asignación de los costos de producción incurridos durante un periodo dado por departamento

Para la determinación del costo unitario de producción, se debió seguir los siguientes pasos:

1. Se identificaron y acumularon los costos por centro de costos, estos representan un emplazamiento delimitado de la producción de los mismos, representan unidades de decisión,

control, responsabilidad, fueron utilizados para la imputación diferenciada de los gastos y se les asignó diferentes clases de actividades. Para determinar los centros de costos se hizo una división de las actividades que ejecuta la empresa y los distintos costos en los que incurre en su proceso de producción.

2. Se determinó la producción en término de unidades en cada centro.
3. Se dividió el costo total obtenido en el paso 1 por el número de unidades determinadas en el paso 2.
4. Luego se acumularon los costos de los centros que intervienen en la producción, para obtener el costo unitario del producto terminado o su equivalente.

Tabla 17

Costos unitarios directo e indirectos de producción

Concepto	Costo total	kilos carne	Costo unitario
Costos directos de producción	\$ 5.350.898	58.094	\$ 92,11
Costos indirectos de producción	\$ 88.880	58.094	\$ 1,53
Totales	\$ 5.439.778		\$ 93,64

Nota: Elaboración propia, 2019.

Conclusión parcial.

De lo expuesto anteriormente se puede afirmar que los centros de costos son representativos de una o más actividades que están orientado a un mismo objetivo, juegan un papel importante en la resolución de la asignación de los costos ya que facilitan el proceso de localización e imputación de los mismos, en el caso de la producción de múltiples bienes, donde es necesario estructurar la empresa en unidades más pequeñas para facilitar el cálculo, el control de los costos, la adopción de decisiones a cada directivo del centro.

6.1.5 Determinar de los ingresos por ventas

Para determinar las ventas mensuales de Chazicar SRL se procedió a su cálculo basándose en los cortes de una media res para así obtener los ingresos por ventas restándole la pérdida que hace referencia a los recortes, hueso y grasa.

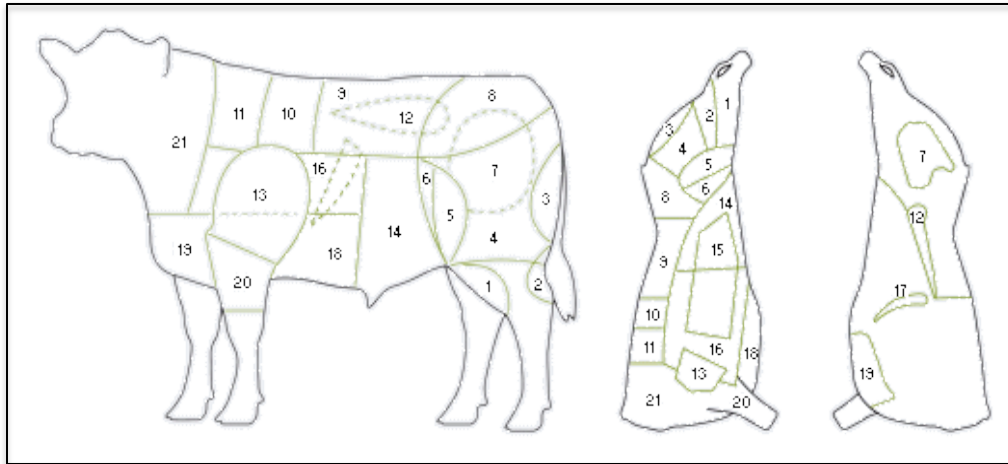


Figura 16. Cortes vacunos.

Tabla 18

Precio de venta por cortes

Concepto	Precio de venta promedio				Total	Precio promedio
	Precio de venta	Precio de venta	Precio de venta	Precio de venta		
Cortes blandos	\$ 260	\$ 180	\$ 130	\$ 570	\$ 190	
Cortes de asado	\$ 150	\$ 100	\$ 95	\$ 345	\$ 115	
Cortes de puchero	\$ 90	\$ 85	\$ -	\$ 175	\$ 88	
Grasa	\$ -	\$ -	\$ 30	\$ 30	\$ 30	
Huesos	\$ -	\$ -	\$ 20	\$ 20	\$ 20	
Chacinado (Chorizos y morcillas)	\$ 90	\$ 150	\$ 90	\$ 330	\$ 110	
Total				\$ 1.470	\$ 553	

Nota: Precios que surgen del estudio de mercado realizado.

Tabla 19*Ingresos por ventas mensuales*

Productos	Kilos mensual	Porcentaje	Kilos por productos	Precio unitario	Ingresos por ventas
Blando	58.094	0,633	36.744	\$ 190	\$ 6.981.446
Asado	58.094	0,152	8.830	\$ 115	\$ 1.015.483
Puchero	58.094	0,092	5.345	\$ 88	\$ 470.329
Grasa	58.094	0,035	2.033	\$ 30	\$ 60.999
Hueso	58.094	0,050	2.905	\$ 20	\$ 58.094
Chacinados carne vacuna	58.094	0,008	436	\$ 110	\$ 47.928
Chacinados Tabla 14- 15	58.094	-	1.059	\$ 110	\$ 116.490
Desperdicio grasa	58.094	0,013	755	\$ -	\$ -
Desperdicio hueso	58.094	0,018	1.046	\$ -	\$ -
Tabla		1	59.153		\$ 8.750.769

*Nota: Elaboración propia, 2018.***Tabla 20***Estado de resultado de venta mensual*

Estado de resultado de venta mensual	
Ventas Tabla	\$ 8.750.769
Ventas de cueros Tabla 9	\$ 80.438
Costos de producción (variables)	\$ -5.424.698
Resultado bruto de venta	\$ 3.406.509
Costo de comercialización (fijos)	\$ -270.792
Costos de administración (fijos)	\$ -205.771
Resultado operativo	\$ 2.929.946
Impuesto a las ganancias 30%	\$ -878.984
Resultado neto	\$ 2.050.962

Nota: Elaboración propia, 2018.

6.2. Diagrama de Gantt

De acuerdo al autor Alfonso Bateller el diagrama de Gantt es una herramienta sencilla de gráficos de tiempos lo cual resulta eficaz para la planificación y evaluación del avance del proyecto.

La mayor ventaja de este gráfico es que ilustra de manera clara el enlace entre las tareas planificadas., ya que una vez identificadas las tareas se efectúa una esquematización del proyecto por medio de dicho diagrama, lo cual lo hace por excelencia una herramienta de planificación y seguimiento (Bateller, 2016).

ACTIVIDADES	SEMANAS															
	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1) Comunicar y difundir a los trabajadores la implementación de nuevos procesos de mejora.	■	■														
2) Dar a conocer los procesos.	■	■	■	■												
3) Capacitar al personal en las tareas		■	■	■	■	■	■	■								
4) Capacitación constante		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5) Control y evaluación de los trabajos de implementación		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6) Ejecutar ajustes correctivos necesarios							■	■			■	■			■	■

Figura 17. Diagrama de Gantt.

Fuente: (Bateller, 2016)

6.3. Etapa presupuestaria

Los honorarios de la propuesta ascienden a la suma de \$491.100, lo cual se detalla en el siguiente cuadro la modalidad a utilizar:

Tabla 21*Costo de la propuesta*

Costo de la propuesta				
Personal	Cantidad	Cantidad de horas	Precio de la hora	Costo
Profesional	1	120	\$ 1.100	\$ 132.000
Técnicos Auxiliares	3	190	\$ 630	\$ 359.100
Total				\$ 491.100

Nota: Elaboración propia, 2018.

Al momento de firmar el contrato, se saldó el 25 % el cual equivale a \$122.755 del valor que se detalló anteriormente, y el saldo a pagar en cinco cuotas consecutivas y mensuales de \$73.665.

Tabla 22

Forma de cobro

Honorarios a cobrar	
Cuotas	Importes
Anticipo de 25 %	\$ 122.775
Cuota 1°	\$ 73.665
Cuota 2°	\$ 73.665
Cuota 3°	\$ 73.665
Cuota 4°	\$ 73.665
Cuota 5°	\$ 73.665
Total	\$ 491.100

Nota: Elaboración propia, 2018.

Para la implementación de la propuesta se considera necesaria la capacitación del personal de la empresa, en la que consiste dar a conocer los procesos y procedimientos y enseñar los mismos, teniendo orden y constancia en hacerlos cumplir.

La capacitación al personal sería para reducir el costo en la MOD ya que capacitándolos en el desposte es algo muy importante, ya que despostando de manera correcta se reduce la pérdida.

Tabla 23

Costos de implementación

Costo de la implementación			
Capacitación personal	Valor hora	Horas	Costo
Nivel operante	\$ 650,00	130	\$ 84.500
Total			\$ 84.500

Nota: Elaboración propia, 2018.

La implementación de la propuesta llevará aproximadamente cuatro meses, la que consiste en capacitar y formar al personal, tareas llevadas a cabo por el profesional y sus tres auxiliares.

6.4. Conclusión general

El desarrollo de este trabajo permitió evidenciar el proceso de producción y cuantificar costos, gastos e ingresos por ventas mediante la aplicación del modelo de costos por procesos. La propuesta proporcionará a los dueños de la empresa Chazicar S.R.L. los datos relativos a los costos de producir y vender lo cual permitirá su control para mejorar la utilización de los recursos.

Para una correcta asignación de costos, se debe tener en cuenta las relaciones de causa-efecto que existe entre estos, los productos y el criterio usado para distribuirlos.

La idea de asignación de costos a los productos fue de determinar el costo final que refleje el total de los recursos consumidos en el proceso de producción y comercialización; para esto fue preciso realizar un adecuado proceso de evaluación de las operaciones y actividades productivas que realiza la empresa y determinar la forma en que los tiempos se consumen, considerando los aspectos cualitativos, cuantitativos y complementarios, motivación de personal y capacidad de producción.

Las organizaciones hoy recurren a la tecnología moderna como herramienta clave para optimizar los procesos de producción y abaratar los costos.

6.5. Recomendación

Una recomendación importante a tener en cuenta al momento de implementar el sistema de costos por proceso es la de capacitar al personal para disminuir los costos de producción durante todo el proceso productivo.

Realizar la inclusión en el corto plazo del sistema de costos por procesos para obtener los costos totales y unitarios realizando una correcta asignación de costos indirectos en los centros de costos mencionados en el trabajo, con el propósito de adquirir información adecuada para la toma de decisiones y el control de las mismas.

Dos de las mejoras más importantes serían las de delimitar correctamente las funciones de cada integrante de la organización, aumentar el control en cada área evitando el uso incorrecto o abuso de las funciones así como el hurto y mal cuidado de los materiales de trabajo.

Chazicar S.R.L. es una empresa en crecimiento y tiene las aptitudes correspondientes para adaptarse a los cambios que propone este trabajo final de grado.

CAPITULO 7

7.1 Bibliografía

- Albrieu, J. M., Cortés , A., & Sánchez, J. (Septiembre de 2009). El transporte de ganad bovino en la República Argentina. Recuperado el Marzo de 2018, de <http://c3t.fra.utn.edu.ar/wp-content/uploads/2009/09/El-transporte-de-ganado-bovino-en-la-Argentina.pdf>
- Arredondo Gonzalez, M. M. (2015). Contabilidad y Análisis de Costos (2° Edición ed.). México: Grupo Editorial Patria.
- Banco de la Nación Argentina. (2018). Cotizaciones históricas de las principales monedas. Recuperado el 2018, de <http://www.bna.com.ar/Personas>
- Bateller, A. (2016). La gestión de proyectos. Editorial UOC.
- camiones, S. d. (s.f.). Escala salarial . Obtenido de http://www.camioneros.org.ar/images/joomlaart/demo/escalas/escala_marzo2018_2.jpg
- Carletti, M. (2018). Operaciones en ganadería bovina: estructuta impositiva y comercialización. Recuperado el 2018, de <http://www.capacitacion.bcr.com.ar/Documentos/EdicionesBCR/16/Comercio%20Ganadero.pdf>
- Castaño, M. d. (2015). Contabilidad de Costos en Industrias de Transformación: Manual teórico práctico (1° Edición ed.). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- CCT 40/89. (2018). Convenio Colectivo de Trabajo. Recuperado el 2018, de <http://www.camioneros.org.ar/index.php/gremiales/otros/cct-40-89>
- Chuquiguanga Condo, N. L. (2015). Estructuración del organigrama, elaboración del manual de funciones y manual de políticas internas para la empresa diserval de la ciudad de Cuenca en el periodo 2014 - 2015. Cuenca, Ecuador.
- Código Civil , O. (2015). Artículo 328. Recuperado el 2018, de <http://www.codigocivilonline.com.ar/articulo-328/>
- Consejo Deliberante de la Ciudad de S.F.V.C. (2013). Ordenanza. Recuperado el 2018, de <https://www.catamarcaciudad.gob.ar/transparencia/archivos/Normativa/Tributaria/Ordenanza%20Impositiva%202014.pdf>
- Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas. (2019). Precios Cueros Salados. Recuperado el 2019, de <http://www.abc-consorcio.com.ar/Estadisticas/detalle/58/cueros-frescos-salados.html>
- Convenio Colectivo de Trabajo N° 130/75. (2018). Empleados de comercio. Recuperado el 2018, de http://www.cac.com.ar/data/documentos/6_c13075.pdf
- Garriz, D. C. (2000). Obtenido de <http://www.ipeva.com.ar/files/huesos.pdf>

- Horngrén, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2012). Contabilidad de Costos (Decimocuarta ed.). Pearson.
- IAPUCO. (2013). Costos y gestión. (P. D. Farré, Ed.) Revista del instituto argentina de profesores universitarios de costos, 18-30.
- IPCVA. (2018). Instituto de la promoción de la carne vacuna. Obtenido de <http://www.ipcva.com.ar/> Información obtenida del Instituto de Promoción de Carne Vacuna (IPCVA)
- IPCVA, I. (2018). Recuperado el 2018, de <http://www.ipcva.com.ar/files/laminas2016/OT-9028-cartel-JNC.jpg>
- Lic. Otaño, M. d. (Julio de 2005). Perfil descriptivo de la carne vacuna. Recuperado el 2018, de <http://www.minagri.gob.ar/new/0-0/programas/dma/publicaciones/perspectivas/Perfiles%20descriptivos/Cadena%20de%20carne%20vacuna.pdf>
- Mapcal. (1995). El diagnóstico de la empresa. Madrid: Diaz de Santos S.A.
- Mercado de Liniers S.A. (2018). Introducción - Sistema Informático - Régimen operativo . Recuperado el 2018, de <http://www.mercadodeliniers.com.ar/dll/institucional1.dll/instfunc000001>
- MINAGRI, M. (2018). Matarife abastecedor. Recuperado el 2018, de https://serviciosucesci.magyp.gob.ar/principal.php?nvx_pagina=guia/tramite.php&id=170
- Oficina Nacional de Control Comercial y Agropecuario. (s.f.). Obtenido de https://serviciosucesci.magyp.gob.ar/principal.php?nvx_pagina=carnes.php
- Pastrana, J. A. (2012). Contabilidad de Costos. El Cid Editor.
- Ramírez, E. G. (2017). Normas internacionales de información financiera. Bogotá: Grupo editorial nueva legislación sas.
- Reforma Tributaria. (2017). Ley 27.430 Honorable Congreso de la Nación Argentina. Recuperado el 2018, de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=305262>
- Robaina, R. (2002). Instituto Nacional de Carnes. Recuperado el 2018, de Dirección de control y desarrollo de calidad: https://www.inac.uy/innovaportal/file/6351/1/algunas_definiciones_practicas.pdf
- Sabbioni, G. (2016). Comisión Nacional de Defensa de la Competencia . Estudio sobre las condiciones de competencia en el mercado argentino de carne vacuna. Argentina .
- Scarabino, J. C. (2004). IAPUCO. Recuperado el Febrero de 2018, de http://eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/iapuco/trabajo35_iapuco.pdf

- SENASA. (1978). Junta Nacional de Carnes. Recuperado el 2018, de <http://www.senasa.gob.ar/tags/junta-nacional-de-carnes>
- SENASA. (1999). Resolución - 97 - 1999. Recuperado el 2018, de <http://www.senasa.gob.ar/normativas/resolucion-97-1999-senasa-servicio-nacional-de-sanidad-y-calidad-agroalimentaria>
- SENASA. (1999). Transporte de animales. Recuperado el Marzo de 2018, de <http://www.senasa.gob.ar/tags/transporte-de-animales>
- SENASA. (2018). Recuperado el 2018, de Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria: <http://www.senasa.gob.ar/cadena-animal/equinos/industria/transporte>
- Sinisterra Valencia, G. (2011). Contabilidad de Costos (1° Edición ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- SRT, S. (Mayo de 2011). Condiciones y medio ambiente de trabajo en la industria de la carne bovina. Recuperado el 2018, de http://publicaciones.srt.gob.ar/Publicaciones/2011/Carne_Bovina.pdf
- Viscont, R. R., Pozo, M. J., Casari, M. A., & Baldini, R. M. (2013). Costos y Gestión. Revista del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos .

CAPITULO 8

8.1 ANEXOS

Anexo 1. Entrevista

En la siguiente entrevista se exhiben las distintas preguntas realizadas a los dueños y todo el personal presente en la organización. A continuación se detallan las preguntas formuladas las cuales fueron utilizadas para la obtención de información y realizar el desarrollo de la investigación.


- ¿En qué año se constituyó la empresa?
- ¿En qué provincia y localidad se encuentra ubicada la organización?
- ¿En la actividad principal se encuentra involucrada la familia?
- ¿A qué rama de la economía pertenece su negocio o empresa?
- ¿Cuál es la visión, misión y valores de Chazicar S.R.L.?
- ¿En qué parte del país compran la hacienda?
- ¿A través de que actor compran el ganado?
- ¿Cuál es el frigorífico o matadero que se lleva a cabo la faena?
- ¿Cuántas horas de ayuno debe tener el animal antes de ser sacrificado?
- ¿Dónde queda el frigorífico o matadero?
- ¿El establecimiento de faena es privado o público?
- ¿Cómo se configura el organigrama?

- ¿Qué funciones desarrolla cada área?
- ¿Cuáles son los principales productos a ofrecer?
- ¿Cuál es su potencial cliente?
- ¿Realizan un control de costos incurridos en cada actividad?
- ¿Cuáles son las fortalezas de la empresa?
- ¿Cuáles debilidades tiene la organización? ¿Se pueden mejorar?
- ¿Cuáles oportunidades tiene la empresa?
- ¿Qué amenazas pueden ser observadas en el entorno?
- ¿Cuántos empleados tiene la empresa?
- ¿Hay empleados capacitados para la actividad que desarrolla?
- ¿Qué cantidad y cómo se distribuyen los empleados en cada actividad de la empresa?
- ¿Los empleados se encuentran enmarcados dentro de algún convenio colectivo?
- ¿Tiene costo de alquiler de inmuebles?
- ¿Cuáles son los servicios corrientes de la actividad?
- ¿Qué mantenimiento tienen los camiones?
- ¿Se necesitan habilitaciones para trasladar el ganado?

- ¿El clima afecta la carga de ganado?
- ¿Cuál es la distancia habitual que recorre el camión de carga?
- ¿Cuál es la distancia habitual que recorre el camión con térmico de frío?
- ¿La indumentaria requiere que sea especial para la realización de los distintos trabajos?
- ¿Podría identificar cuáles son las dificultades a los que se enfrenta la empresa?
- ¿Las decisiones son tomadas de manera interna o requieren de un asesor externo?
- ¿La relación profesional es afectada por el vínculo familiar?
- ¿Conoce cuál es la rentabilidad del negocio?

Anexo 2. Presupuesto herramientas de trabajo

El presupuesto fue utilizado para determinar la depreciación de las herramientas empleadas en las distintas actividades.


	
Chazicar S.R.L.	28 de Febrero 2019
PRESUPUESTO X	N° 0001-0005890
Todo para el carnicero – Ventas por mayor y menor.	
Herramientas varias:	
• Gancho roldana (95 mm)	\$1.025,00
• Gancho cromado (8x8)	\$105,00
• Disco 150	\$1.185,00
• Cuchilla para picadora	\$985,00
• Serrucho (60 cm)	\$1.140,00
• Chaila arbolito (25 cm)	\$1.670,00
• Cuchilla de corte	\$865,00
• Cuchilla desposte	\$510,00
• Cuchilla deshueso	\$570,00
• Hoja de cierra 350 (Des cartable)	\$650,00
• Hoja de mano (Des cartable)	\$490,00
Total	\$9.195,00
*Los productos no incluyen IVA.	
*Precio por unidad.	
El Trentino S.A. Cuchillería y afilados. Sierras sin fin y circulares Todo para el carnicero. Ventas por mayor y menor.	
Rivadavia 375 – Córdoba – Tel. Fax: 0351-4239356	
Oncativo 50 Loc. 74 – Tel.: 421 6790 Mercado Norte	
E-mail: info@eltrentino.com.ar – www.eltrentino.com.ar	

Anexo 3. Presupuesto herramientas varias

Cordoba Equipamientos SRL

CUIT - 30712174192
 Sarmiento 147 - Córdoba
 (0351) 4233640 - cordobaequipamientosrl@hotmail.com

Nro. 0001-00042265
 PRESUPUESTO 26/02/2019



Documento no valido como factura

Señores: (0) CHAZICAR SRL
 CORDOBA
 T.E.- (-) CORDOBA
 IVA Consumidor Final Ing.Brutos- CUIT: -

Condiciones de Venta Precio de Lista

Vendedor: 1

Codigo	Descripción	Cantidad	P.U.	Total
CR50011E	Sierra GRANDE-220-2 HP-HOJ-352-Mes-AL-MARANÍ	1.00	98556.8500	98556.85 *
PE270014E	Balanza FLAHER PLUS 30Kg x 10g-Colg-PC-SYSTEI	1.00	13406.3600	13406.36 *
FR309014E	Bates 2450-Curvo-3/4hp-USMAN	1.00	80077.2400	80077.24 *
CR136009E	Picad. de Carne 32 ELEC-220v-1.5HP-KANER-INARMAG	1.00	31744.4400	31744.44 *
CR68005E	Mozzard de Carne 60kg -1HP-Tacho AL-SUNVAR	1.00	52718.4500	52718.45 *
CR29007E	Embuidora 15 Kg-(V)-AL-3v-MEFA	1.00	32354.1800	32354.18 *
FR2603E	Heladera Camicera 154-AM30-GAL-FRIDER	1.00	237974.6100	237974.61 *
BA181031E	Olla N°50-98LI-FIAMAJ	1.00	6568.9700	6568.97
VS215002E	Mesada Acero 180x70-Pata Caño THOA	1.00	12577.9900	12577.99

* Los productos indicados con un asterisco (*) tienen IVA 10.5%

LOS PRECIOS INCLUYEN IVA

TOTAL	565977.05
--------------	------------------

Anexo 4. Presupuesto cámara frigorífica

El presupuesto fue utilizado para determinar la depreciación de la cámara frigorífica principal de la empresa.

	Marcelo Castaño CÁMARAS FRIGORÍFICAS PANELES AISLANTES
PRESUPUESTO 1902-1060	
Córdoba, 27 de Febrero de 2019	
PROYECTO	
Cliente: Chazicar s.r.l. Contacto: Agustina Herrera Domicilio: CORDOBA Mail: agosherrera82@gmail.com Teléfono: 0351-3419713	
<u>COTIZACIÓN DE CÁMARA FRIGORIFICA PARA FRESCOS</u>	
La presente propuesta comercial tiene por objeto cotizar la provisión de una cámara frigorífica modular compuesta por panelería aislante, accesorios, puerta de acceso y equipamiento frigorífico destinado a la conservación de Productos Frescos a una temperatura de 4° C, en la provincia de Córdoba.	
Sin otro particular, me es muy grato saludarlo.	
Marcelo O. Castaño Representante Oficial FRIOLATINA S.A. Tel.: (351) 4997656 mcastano@friolatina.com www.mcastano.com.ar	
	



**Marcelo
Castaño**
CÁMARAS FRIGORÍFICAS
PANELES AISLANTES

GARANTÍA

Todo el material utilizado en la obra tiene una garantía por defecto, rotura o error en el montaje, por el término de UN AÑO, a contar desde su instalación. Esta garantía quedará sin efecto en caso que el mal uso, sabotaje, negligencia o cualquier otro factor ajeno a la empresa que produjera fallas en el funcionamiento de las instalaciones. Poseemos un servicio de asistencia técnica en la Ciudad de Córdoba para cualquier emergencia.

FLETES

Los fletes hasta el lugar de montaje de la cámara frigorífica están incluidos en este presupuesto.

CUADRO DE PRECIOS

Cuadro resumen cámara con piso reforzado	TOTAL
Gabinete de cámara con accesorios	US\$ 7.008
Equipamiento frigorífico	US\$ 3.900
TOTAL	US\$ 10.908

IVA NO INCLUIDO. (10,5%). Dólar de referencia. Billeto tipo vendedor del BNA del día del efectivo pago.

Cuadro resumen cámara sin piso reforzado	TOTAL
Gabinete de cámara con accesorios	US\$ 4.600
Equipamiento frigorífico	US\$ 3.900
TOTAL	US\$ 8.500

IVA NO INCLUIDO. (10,5%). Dólar de referencia. Billeto tipo vendedor del BNA del día del efectivo pago.



Anexo 5. Presupuesto ropa de trabajo

El presupuesto fue utilizado para determinar el costo total de la mano de obra de los empleados en las distintas actividades desarrolladas en la metodología.



Presupuesto Cltes.

Nro: X 0001- 00031496
Fecha: 27/02/19 ORIGINAL

Lugar: CORDOBA (Cordoba)

CUIT: 30-71121922-2
Insc de Actív. 03/10/2010
como Factura

TWO HEADS SA
Rivadavia 493 / 491 - Córdoba - Tel.: 0351- 4252113/4284997

I.V.A. Responsable Inscripto Documento no válido como Factura

Se./es.: CHAZICAR SRL
Domicilio: FLORIDA 876 4700 CATAMARCA CATAMARCA
Cond. I.V.A.: Responsable Inscripto
Cond. de Venta: CUENTA CORRIENTE
Motivo:
Condición de Pago: CONTADO CONTRAENTREGA MERCADERIA

Cta. N° 5385
TEL.: 03834-436308
CUIT: 30-71008995-3
Doc. Rel.

Item	Cod.	Descripción	Alcance Por	Unidad Medida	Cantidad	Precio Unitario	Dto. %	Precio Neto	Total
1	PNGBLANCO	PANTALON NAUTICO GRAFA BLANCO T 1 AL 6	1 (1) UN	UNIDAD	1,00	479,34	10,00	431,41	431,41
2	PNGBLANCO1	PANTALON NAUTICO GRAFA BLANCO T 7 AL 10	1 (1) UN	UNIDAD	1,00	553,72	10,00	498,35	498,35
3	REMMARIUS	REMERA MARIUS MANGA CORTA S - 3X	1 (1) UN	UN	1,00	247,93	10,00	223,14	223,14
4	REMMARIUS1	REMERA MARIUS MANGA CORTA XXL-6	1 (1) UN	UN	1,00	264,46	10,00	238,01	238,01
5	CGCBICA	CASACA GRAFA BLANCA ESC. EN V	1 (1) UN	UNIDAD	1,00	421,49	10,00	379,34	379,34
6	BPCP38	BOTIN PSEER CP N° 38	1 (1) UN	PAR	1,00	1.064,46	10,00	958,01	958,01
7	BPCP38	BOTIN PSEER PRUSIANO CP N° 38	1 (1) UN	PAR	1,00	1.474,38	10,00	1.326,94	1.326,94
8	BPCP38	BOTIN OMBU FRANCES CP N° 36 AL 47	1 (1) UN	UN	1,00	1.854,55	10,00	1.669,10	1.669,10
9	ZDOBPCP38	ZAPATO OMBU OZONO BLANCO CP 38 AL 46	1 (1) UN	PAR	1,00	1.923,14	10,00	1.730,83	1.730,83
10	BOPFC3	BOTA OMBU PVC BLANCA LARGA SP	1 (1) UN	PAR	1,00	793,39	10,00	714,05	714,05
11	GF15	GORRA F1 USA GABARDINA	1 (1) UN	UN	1,00	115,70	10,00	104,13	104,13
12	GF1P	GORRA F1 POLO LAVADO	1 (1) UN	UN	1,00	289,26	10,00	260,33	260,33

Son pesos DIEZ MIL TRESCIENTOS VEINTICINCO CON SETENTA CENTAVOS.-
Agente/Vendedor: GARCIA, NATALIA
Transporte:
PRECIOS IVA DISCRIMINADO

Cant.Bultos:
Guia Despacho:
Valor Declarado: \$

Subtotal	Descuento	Gravado	No Gravado	Exento	Iva	Otros Imp.	Total
8533,64	0,00	8533,64	0,00	0,00	1792,06	0,00	10325,70

Orden de Compra _____ Fecha Vto. _____
Factura expresada en Pesos

Tabla 24

Costo promedio ropa de trabajo

Costo promedio ropa de trabajo														
Concepto	Botines		Pantalones		Remeras		Casacas		Botas		Gorras			
Ropa de trabajo	\$	1.044	\$	479	\$	247	\$	421	\$	793	\$	115	\$	3.099
Ropa de trabajo	\$	1.474	\$	553	\$	264							\$	2.291
Ropa de trabajo	\$	1.854											\$	1.854
Ropa de trabajo	\$	1.929											\$	1.929
Total	\$	6.301	\$	1.032	\$	511	\$	421	\$	793	\$	115	\$	9.173
Promedio		4		2		2								
Costo promedio	\$	1.575	\$	516	\$	256	\$	421	\$	793	\$	115	\$	3.676

Nota: Precios en base a presupuesto anexo 5.

El costo de un equipo de trabajo es de \$ 3.673, al año se entregan dos equipos, por lo que el costo anual resulta ser de \$ 7.352, por lo tanto el costo mensual es de \$ 613.

Anexo 6. Precios de ganado por categorías


Esta lista de precios fue utilizada para determinar el costo mensual de ganado.

MERCADO de LINIERS S.A.								
PRECIOS POR CATEGORIA DESDE EL SÁBADO 01/12/2018 AL LUNES 31/12/2018								
PRECIOS DEFINITIVOS								
Categoría	Precios				Cabezas	Totales Importe	Kgs	Prom. Kgs
	Mínimo	Máximo	Promedio	Mediana				
NOVILLOS Mest.EyB 431/460	36,000	54,200	46,231	45,000	3,332	\$68,392,884.00	1,479,380	444
NOVILLOS Mest.EyB 461/490	40,000	52,500	44,904	45,000	1,849	\$39,310,599.00	876,430	473
NOVILLOS Mest.EyB 491/520	38,000	50,000	44,052	44,000	1,229	\$27,326,466.00	620,320	505
NOVILLOS Mest.EyB + 520	34,000	47,500	41,934	41,000	1,137	\$26,520,474.00	632,430	556
NOVILLOS Regulares Liv.	34,000	50,000	39,843	40,000	421	\$7,700,916.00	193,260	459
NOVILLOS Regulares Pes.	30,000	49,500	39,999	36,000	381	\$7,439,670.00	201,620	529
NOVILLOS Oveiros N.	28,000	47,000	37,336	37,000	1,000	\$17,846,160.00	477,990	478
NOVILLOS Cruza Cebu h. 440	42,000	44,000	42,532	43,000	45	\$833,200.00	19,590	435
NOVILLOS Cruza Cebu + 440	35,000	43,000	38,559	39,000	10	\$172,560.00	4,720	472
			43,408		9,404	\$195,542,949.00	4,504,760	479
NOVILLITOS EyB M. 351/390	32,000	57,000	46,238	46,000	12,107	\$216,592,217.00	4,489,840	371
NOVILLITOS EyB P. 391/430	34,000	56,000	47,124	47,000	9,283	\$178,827,552.50	3,794,805	409
NOVILLITOS Regulares	33,000	49,000	39,277	38,000	633	\$9,752,571.00	248,300	392
			47,482		22,023	\$405,162,340.00	8,532,945	387
VAQUILLONAS EyB M. 351/390	30,000	54,000	44,357	44,000	7,355	\$119,509,613.00	2,694,270	366
VAQUILLONAS EyB P. 391/430	32,000	53,200	41,103	41,000	1,564	\$26,525,630.00	645,345	407
VAQUILLONAS Regulares	25,000	46,000	36,608	36,000	630	\$8,877,935.00	242,510	385
			43,246		9,569	\$154,913,078.00	3,582,125	374
TERNEROS	30,000	57,700	46,932	49,000	8,188	\$133,140,966.00	2,720,950	332
TERNERAS	28,000	56,200	47,029	47,000	20,047	\$307,113,708.50	6,530,272	326
			47,589		28,235	\$440,254,674.00	9,251,222	328
VACAS Buenas	24,000	46,000	34,869	35,000	12,398	\$207,387,980.00	5,947,596	480
VACAS Regulares	23,000	45,000	31,798	32,000	7,143	\$107,130,068.00	3,370,364	472
VACAS Conserva Buena	23,000	36,000	29,807	30,000	5,747	\$77,394,130.30	2,596,469	482
VACAS Conserva Inferior	15,000	34,000	27,022	27,000	4,614	\$52,346,662.30	1,937,218	420
			32,073		29,600	\$444,258,840.00	13,851,677	463
TOROS Buenos	28,000	48,000	34,779	34,000	2,485	\$54,582,453.20	1,569,405	632
TOROS Regulares	25,000	38,000	30,511	30,000	632	\$11,159,383.00	366,750	579
			33,972		3,117	\$65,741,816.00	1,936,155	621
MEJ EyB	33,000	53,000	43,422	43,000	1,096	\$17,452,926.00	401,940	366
MEJ Regulares	10,000	41,000	30,830	32,000	41	\$404,804.00	13,130	320
			43,023		1,139	\$17,857,730.00	415,070	364
Totales			40,970		103,387	\$1,723,731,427.00	42,072,954	407

NOTA: A partir del 16/09/2010 se utiliza una base 6 cabezas para calcular los precios mínimos por categoría

Anexo 7. Precios de condimentos

El presupuesto fue utilizado para determinar el costo de los insumos de la elaboración de chacinados desarrollado en la metodología.

	
CHAZICAR S.R.L.	28 de Enero 2019
PRESUPUESTO N° 0001-0083609 X	
Dedicada a la fabricación, comercialización y asesoramiento de productos para la industria alimentaria.	
Condimentos:	
• Integral oriollo (1kg cada 16kg de pasta)	\$130,00
• Integral de cerdo (1kg cada 16kg de pasta)	\$140,00
• Integral morcilla (1kg cada 16kg de pasta)	\$85,00
• Orégano	\$155,00
• Sangre en polvo	\$155,00
• Tripa salada (1 tripa rinde 65kg de pasta)	\$350,00
Total	\$1.015,00
*Los productos no incluyen IVA.	
*Precio por kilogramo.	
Belmaco S.R.L. Empresa dedicada a la fabricación, comercialización y asesoramiento de productos para la industria alimentaria. Ventas por mayor y menor.	
Arturo Capdevilla km 8 ½ - Camino a Santa Rosa - Córdoba - Tel. Fax: 0351-4999211	
E-mail: ventas@belmacosrl.com.ar - asesoramiento@belmacosrl.com.ar - belmaco@belmacosrl.com.ar	

