



Universidad Empresarial Siglo XXI

Trabajo Final de Graduación PAP

Título: Sistema de Costos en Taller Protegido Corazones Unidos en 2019

Alumno: Peralta Taborda, Jimena Vanesa

DNI: 30847342

Carrera: Contador Público

2019

Resumen

Uno de los problemas más comunes que tienen las organizaciones, es no implementar de un sistema de costeo adecuado para el tipo de actividad que desarrollan. Este descuido puede ocasionar diversos inconvenientes, como puede ser falta de información necesaria para la toma de decisiones, incorrecto cálculo de costos de los productos, incorrecto cálculo de los precios de venta, entre los más importantes.

El objetivo de este Trabajo Final de Grado, fue colaborar con una organización sin fines de lucro para personas con capacidades diferentes. Para el cual se rediseño el sistema de costeo que utilizaban, para lograr una correcta asignación de los costos de los productos elaborados, influyendo en el precio de venta y la toma de decisiones.

El objetivo fue cumplido tras un exhaustivo estudio de los costos, definiendo el sistema de costeo más apropiado para la institución, y diseñando planillas para una fácil aplicación y entendimiento de los usuarios.

En base a los resultados obtenidos se recomendó complementar la investigación con otros estudios posibles, como por ejemplo el cálculo del punto de equilibrio, para lograr de una manera integral una buena implementación y resultado del sistema de costeo.

Palabras claves

Sistema de costeo, toma de decisiones, precio de venta, cálculo de costos, organización sin fines de lucro.

Abstract

One of the most common problems that organizations have is not to implement a cost system suitable for the type of activity they carry out. This oversight can cause various inconveniences, such as lack of information necessary for decision making, incorrect calculation of product costs, incorrect calculation of sales prices, among the most important.

The objective of this Final Degree Project was to collaborate with a non-profit organization for people with different abilities. For which the costing system they used was redesigned, to achieve a correct allocation of the costs of the products produced, influencing the sale price and decision making.

The objective was met after an exhaustive study of the costs, defining the most appropriate cost system for the institution, and designing payrolls for easy application and user understanding.

Based on the results obtained, it was recommended to complement the research with other possible studies, such as the calculation of the equilibrium point, to achieve in a comprehensive manner a good implementation and result of the costing system.

Keywords

Costing system, decision making, sales price, cost calculation, non-profit organization.

Índice

| | |
|--|----|
| Introducción..... | 7 |
| Sistema de Costos en Taller Protegido Corazones Unidos en 2019..... | 10 |
| Objetivos..... | 10 |
| Marco Teórico | 11 |
| Concepto de costo:..... | 11 |
| Tipos de organizaciones: | 12 |
| Clasificación de los costos:..... | 13 |
| Empresas manufactureras. Costo de producción: | 17 |
| Sistemas de inventarios existentes:..... | 22 |
| Sistemas de acumulación de costos en las empresas industriales:..... | 24 |
| Sistemas de costeo: | 28 |
| Metodología..... | 32 |
| Diagnóstico..... | 37 |
| Misión: | 38 |
| Visión:..... | 38 |
| Valores: | 38 |
| Conclusiones Diagnósticas..... | 49 |
| Desarrollo de la Propuesta de Aplicación. | 50 |
| Etapa Estratégica: | 50 |

| | |
|---------------------------------|----|
| Etapa Táctica: | 55 |
| Etapa presupuestaria. | 71 |
| Cronograma de actividades..... | 72 |
| Conclusiones Finales. | 74 |
| Futuras Líneas de Trabajo. | 78 |
| Bibliografía..... | 80 |
| Anexo 1 | 81 |
| Anexo 2 | 86 |

Índice de tablas.

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Fórmula del costo total. Fuente: elaboración propia. | 16 |
| Tabla 2: Fórmula del costo unitario. Fuente: elaboración propia. | 16 |
| Tabla 3: Fórmula del cálculo de materia prima utilizada. Fuente: elaboración propia | 23 |
| Tabla 4: Fórmula del cálculo del costo de manufactura. Fuente: elaboración propia. | 25 |
| Tabla 5: Tabla de flujos de inventarios dentro del costo de producción. Fuente: Arredondo González, 2015. | 26 |
| Tabla 6: Estado de costo de ventas. Fuente: elaboración propia. | 27 |
| Tabla 7: Cuadro resumen de metodología para el desarrollo. Fuente. elaboración propia. . | 33 |
| Tabla 8: Cuadro de costos por producto según la organización. Fuente: elaboración propia. | 44 |
| Tabla 9: Planilla de proveedores. Fuente: elaboración propia..... | 50 |
| Tabla 10: Cuadro de clasificación de costos en una empresa manufacturera. Fuente: elaboración propia. | 53 |
| Tabla 11: Inventario de materias primas. Fuente: elaboración propia | 57 |
| Tabla 12: Cuadro de clasificación de costos con precios asignados. Fuente: elaboración propia | 58 |
| Tabla 13: Órdenes de producción por producto propuestas. Fuente: elaboración propia. ... | 61 |
| Tabla 14: Cronograma de actividades propuestas. Fuente: elaboración propia. | 73 |

Índice de figuras.

| | |
|--|----|
| Figura 1. Representación de los costos en el eje de coordenadas. Fuente: Laporta Pomi,... | 15 |
| Figura 2. Elementos que forman el costo de un producto. Fuente: Rincón y Villarreal, 2016. | 20 |
| Figura 3. Clasificación de los cuatro elementos del costo. Fuente: Rincón y Villarreal, 2016. | 21 |
| Figura 4. Flujo del producto en un proceso de producción. Fuente: elaboración propia. | 30 |
| Figura 5. Organigrama Taller Protegido Corazones Unidos Asociación Civil. Fuente: elaboración propia. | 39 |
| Figura 6. Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Fuente: elaboración propia. | 42 |
| Figura 7. Cálculo del índice de los costos indirectos de fabricación. Fuente: elaboración propia. | 59 |

Introducción

La contabilidad de costos es la encargada de sintetizar y registrar los costos, con el fin de que puedan medirse, controlarse e interpretarse los resultados de cada uno de ellos, a través de la obtención de los costos unitarios y totales. Otra función importante de la contabilidad de costos es la de asignar los costos a cada producto y compararlos con el ingreso resultante de su venta. Contribuye al control de las operaciones y facilita a la toma de decisiones.

El siguiente proyecto de aplicación profesional (PAP), estuvo destinado a realizar un análisis crítico y rediseño del sistema de costos utilizado en la Asociación Civil Taller Protegido Corazones Unidos de Jesús María, Córdoba, en el año 2019. Dedicado a la fabricación y venta de pastas artesanales, elaborados por sus integrantes que son personas con capacidades diferentes. El Taller Protegido Corazones Unidos, es una asociación civil sin fines de lucro que se encuentra en la localidad de Jesús María, provincia de Córdoba. Esta asociación fue fundada en el año 1998, por un grupo de personas de la comunidad jesus-mariense. Esta asociación es sostenida por las ganancias que generan de las ventas de sus productos, por donaciones de vecinos de la ciudad, además suelen organizar eventos para poder recaudar fondos, y cuentan con pequeños subsidios, como por ejemplo el gasto de la luz que es aproximadamente un 50% menor al promedio y el gas porque son abonados por el municipio.

El taller está compuesto por una coordinadora (que es una empleada del municipio y no de la asociación), 4 empleadas propias del taller (que cobran un sueldo mínimo, abonado por ellos), y 28 jóvenes con capacidades diferentes (que son los que elaboran los productos,

y reciben el remanente de las ganancias luego de abonar todos los gastos de la materia prima).

No se han encontrado antecedentes específicos que traten los mismos objetivos de este trabajo final de grado en cuanto a un sistema de costeo para una organización sin fines de lucro. Pero se puede tomar como precedente a modo general el estudio realizado aquí en Argentina referido a la clasificación de los distintos tipos de organizaciones sin fines de lucro que existen (Campetella, 2000), donde se muestran las distintas características que poseen. Otro estudio relacionado relevado fue el realizado por el Centro de Estudio de Estado y Sociedad sobre la estructura e importancia económica de las organizaciones sin fines de lucro en Argentina. Como generadoras de empleo, vendedoras de servicios y aportantes significativas en la economía a nivel general en el país (Roitter, 1999). Otro estudio tomado como antecedente de manera general es realizado sobre el marco legal e impositivo que deben cumplimentar las organizaciones sin fines de lucro aquí en Argentina (Garay, 2000).

La Asociación no cuenta con subsidios del Estado, sino que se sostiene con la comercialización de los productos elaborados por ellos (pastas caceras, pastelitos y masas dulces), algunos eventos organizados por la Comisión Directiva y la colaboración de la comunidad en general a través de donaciones. En la actualidad la institución está cursando una etapa de crisis económica, ya que las ganancias obtenidas no alcanzan para cubrir los gastos de las materias primas, pago de servicios consumidos, sueldos del personal, etc.

Al efectuar el análisis del sistema de costos que utiliza la Asociación, se pretendió mejorar el cálculo de los mismos, para poder reflejarlo en el precio de venta y de esa forma tratar de incrementar las ganancias, que son utilizadas para el sostenimiento del taller. Otro

de los propósitos de mejorar el sistema de costeo fue para la ayuda de toma de decisiones, ya sean de producción o financiera, también contribuir para mejorar el control.

El estudio se llevó a cabo durante el primer semestre del año 2019, con la intención de ser utilizado en el segundo semestre del corriente. Lo que se busca con este proyecto final de grado es que el taller logre contar con sistema de costos apropiado para su actividad, y que permita asignar costos comunes a cada uno de los productos, de manera que reflejen los verdaderos costos de elaboración, para poder determinar un precio final que permita maximizar las ganancias obtenidas.

Este Trabajo Final de Grado está estructurado de la siguiente manera; resumen, introducción, objetivos generales y específicos: se hace la presentación del problema y el lugar en donde se desarrolla la investigación, se describe la realidad del problema para formular la pregunta de investigación. Marco teórico: fundamentos teóricos de la investigación. Marco metodológico: se describe el tipo y diseño de la investigación, se describen las técnicas de recolección de datos. Análisis de datos, etapa diagnóstica: análisis e interpretación de los resultados, se exponen en forma de tablas los resultados de la aplicación de instrumentos de investigación. Desarrollo de propuesta de aplicación y conclusión: se desarrolla el sistema de costeo para la utilización de la organización y se exponen las conclusiones y futuras líneas de trabajo que servirían para complementar esta investigación.

Sistema de Costos en Taller Protegido Corazones Unidos en 2019.

Objetivos

Objetivo General

- Rediseñar el sistema de costos de la Asociación Civil Taller Protegido Corazones Unidos, para lograr una correcta asignación de los costos y valuación de los precios de venta de los productos en el segundo semestre del año 2019, y contribuir a la toma de decisiones de la organización.

Objetivos específicos:

- Diseñar un sistema de selección de proveedores de acuerdo al mejor precio, para lograr reducir los costos en materia prima, manteniendo la calidad de los productos.
- Analizar todos los costos en los que incurre la asociación para poder clasificarlos correctamente, de modo que permitan calcular el costo de producción adecuado de los productos, determinando la estructura de costos actual y determinar el correcto precio de venta.
- Determinar el sistema de costos adecuado para la organización definiendo sus alcances operativos y determinando su congruencia con los beneficios esperados.
- Comparar los resultados de precios de los productos, arrojados por el sistema de costeo propuesto con los precios del sistema utilizado en la organización.

Marco Teórico

Concepto de costo:

El costo en una organización es un factor clave, para la planeación, control y formulación de estrategias, ya que contribuye en la toma de decisiones. Además, se utiliza para medir las utilidades.

Se puede definir al costo como:

El sacrificio incurrido para adquirir bienes o servicios con el objeto de lograr beneficios presentes o a futuro. Los costos hacen referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o prestar un servicio. Son aquellos que son susceptibles de ser inventariados, como lo es la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos necesarios para fabricar un artículo (González, 2015, pág. 8).

Las organizaciones deben tratar de producir bienes o servicios al menor costo posible, pero siempre manteniendo la mejor calidad, para lograr destacarse y mantenerse en el mercado.

Según el autor Laporta Pomi (2016) el costo sirve como distintas fuentes de información como se describe en los siguientes párrafos.

El costo de elaboración sirve como fuente de gestión de información para la evaluación. Ya que le permite a la organización conocer el monto que le cuesta producir un bien o un servicio, para luego en base a eso poder fijar el precio de venta adecuado que satisfaga las utilidades esperadas.

Como fuente de planificación, los costos permiten prever de un modo aproximado, los gastos en los que incurrirá la organización a través de un presupuesto. El que luego

deberá ser comparado con la realidad, y ajustar las variaciones producidas entre ambos, para poder cumplir con las metas previstas.

También sirven como fuente de control, ya que a través del estudio de las variaciones que puede haber entre lo presupuestado en un plan y la realidad, permiten analizar la eficacia con la que la organización está llevando a cabo los procesos productivos (Laporta Pomi, 2016).

En general los costos son unos de los soportes fundamentales para la toma de decisiones en la organización. Ya que a través de su correcto análisis brinda a los dirigentes la información necesaria para poder elegir entre las acciones disponibles a seguir en el curso de la empresa.

Tipos de organizaciones:

La clasificación de los costos está relacionada con los distintos tipos de organizaciones que existen. A modo general las organizaciones se pueden clasificar en:

Empresas comerciales: son las que se dedican a comercializar productos tangibles, sin ningún tipo de transformación. Los venden a los clientes tal cual se lo compraron a sus proveedores. No realizan ningún ciclo productivo (Rincón, 2016).

Empresas industriales: son las que adquieren la materia prima, la procesa y con ella elabora un producto tangible terminado. El cual será el que luego venderá a sus clientes de acuerdo a su actividad principal. Gracias al proceso productivo obtiene siempre un producto diferente al de la materia prima (Rincón, 2016).

Empresas de servicios: son aquellas que efectúan o venden un servicio a sus clientes, y el mismo se genera en el mismo momento en el que se está ofreciendo el servicio. Son intangibles y no acumulables, por lo tanto no es necesario contar con un inventario (Rincón, 2016).

Es de suma importancia conocer la clasificación de las organizaciones, ya que permite encuadrar a la organización correctamente según el proceso de producción, y de esa forma facilita el estudio de la misma en cuanto a la clasificación de los costos.

Clasificación de los costos:

El autor Laporta Pomi (2016) clasifica a los costos según el fin con el que se precisa la información, y además se pueden complementar entre sí, como se clasifica a continuación.

Clasificación respecto de la imputación:

Los costos directos, son aquellos que se imputan directamente a la producción del bien o servicio elaborado. Como por ejemplo la mano de obra directa, materia prima directa o servicios directos.

Los costos indirectos, son los costos comunes a varios objetos de la producción, por lo cual no se los puede imputar a ningún objeto en particular. Se dificulta su asignación puntual a cada producto o servicio, por lo cual se prorratan para lograr una asignación porcentual a cada objeto de producción (Laporta Pomi, 2016).

Clasificación de los costos respecto de la función:

Los costos de producción, son aquellos que están relacionados directamente con el proceso de conversión hacia el producto terminado que es el que se comercializa en la actividad principal de la empresa. Por lo general este costeo se utiliza en las empresas industriales. Está formado por los costos de materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

Gastos de comercialización, son los referidos a las funciones de venta, distribución y administración. Son los que se generan desde que se tiene el producto terminado el almacenamiento a la espera de su venta y cobro.

Los gastos financieros, son aquellos ingresos y egresos financieros, que son los intereses ganados por las ventas y colocaciones financieras, y los intereses perdidos por las operaciones de compras y/o pasivos bancarios, comisiones y otros gastos bancarios. Los hechos financieros no pueden formar parte de los costos operativos, ya que según las Normas Internacionales de Información Financiera, se deben discriminar e imputar a los resultados financieros (Laporta Pomi, 2016).

Clasificación de los costos según su comportamiento:

Los costos variables, son aquellos que varían directa y proporcionalmente respecto del objeto de medición o de la producción. Como por ejemplo la materia prima, comisión de los vendedores.

Costos fijos, son aquellos costos que permanecen constantes dentro de un volumen específico de producción y un periodo determinado de tiempo. Como por ejemplo la depreciación de una maquinaria (Laporta Pomi, 2016).

Para el autor González (2015) existe una sub-clasificación dentro de los costos fijos, que se describe a continuación:

Costos fijos comprometidos, son aquellos gastos básicos que siempre existen, de los cuales la empresa no puede prescindir.

Costos fijos discrecionales, son aquellos costos que, por el contrario de los anteriores, la organización puede prescindir sin afectar la operación básica de la misma.

Costos mixtos, son los costos que tienen una parte fija y otra variable.

En la siguiente *figura 1*, se representa los costos fijos, variables y totales (Laporta Pomi, 2016).

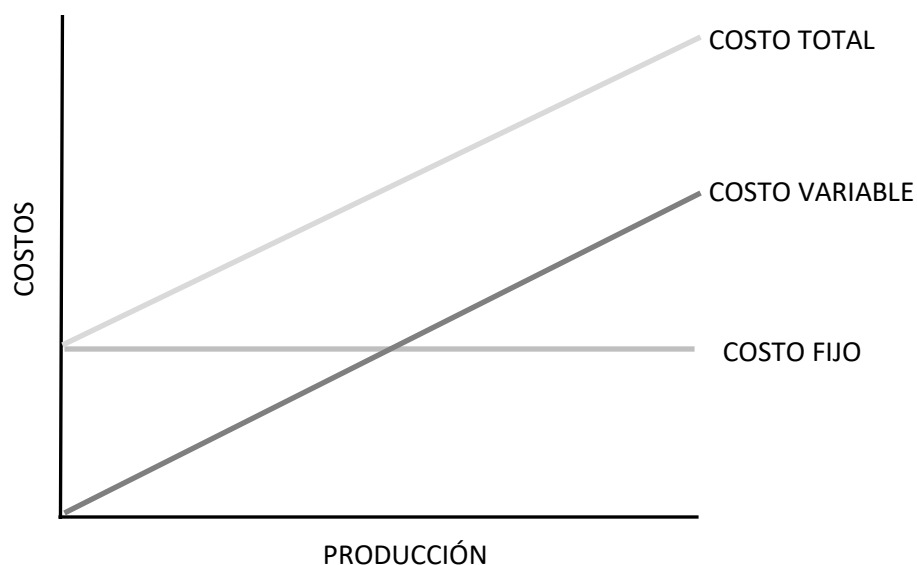


Figura 1. Representación de los costos en el eje de coordenadas. Fuente: Laporta Pomi, 2016.

En el gráfico se observa con claridad que los costos fijos son siempre constantes, sin influir la cantidad de producción. Mientras que los costos variables nacen en el punto de origen y su pendiente representa el costo variable por cada unidad producida. El costo total nace del origen de los costos fijos y es la suma de ambos costos.

De el grafico anterior surge el concepto de costo total, el cual se puede definir como:

El costo total, es el encargado de calcular el costo para todo el volumen de producción (Laporta Pomi, 2016). Como se muestra a continuación en la tabla 1.

Tabla 1.

Fórmula de costo total. Fuente: elaboración propia.

$$\text{COSTO TOTAL} = \text{COSTO FIJO TOTAL} + \text{COSTO VARIABLE TOTAL}$$

La fórmula precedente, contiene los elementos que se deben tomar en cuenta para poder realizar el cálculo del costo total. Es la sumatoria de los costos fijos más los costos variables utilizados para la producción.

El costo unitario, es el costo que se le asigna a cada unidad producida. Se lo puede denominar también costo promedio. En la tabla 2 se detalla la fórmula para su cálculo:

Tabla 2.

Fórmula del costo unitario. Fuente: elaboración propia.

$$\text{COSTO UNITARIO} = \frac{\text{COSTO TOTAL}}{\text{CANTIDAD DE UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

Para calcular el costo unitario es necesario conocer el costo total de producir bienes y servicios, y la cantidad producida. Como muestra la tabla 2.

La clasificación de los costos le permite al contador la correcta asignación de los distintos costos utilizados para la elaboración ya sea del producto o del servicio, para luego utilizarlos para el cálculo del costo total. De esta manera se logra un cálculo más específico, por lo tanto el resultado obtenido es más certero, permitiendo obtener información importante ya sea para la toma de decisiones, asignación de precios o gestión.

Empresas manufactureras. Costo de producción:

Una vez conocidos los diferentes tipos de costos, se está en condiciones de comenzar a exponer los componentes de los costos de producción que son utilizados en las empresas industriales o manufactureras.

Rincón y Villarreal Vázquez (2016) dicen que el costo de producción o costo de fabricación, está compuesto por aquellos costos que están relacionados con el proceso de conversión de la materia prima. Que es utilizada para la obtención de productos terminados, los cuales son comercializados en la actividad principal del ente.

Los autores Rincón y Villarreal Vázquez (2016) clasifican a los componentes de los costos de producción en:

*Materia prima

*Mano de obra

*Servicios

*Costos indirectos de fabricación o gastos indirectos de fabricación.

A su vez, los autores Rincón y Villarreal Vázquez (2016) sub-clasifican en directos e indirectos a todos los componentes, como se describe en los párrafos a continuación:

Materia prima: son los materiales utilizados en el proceso de producción para la obtención de los productos mediante su transformación, que luego serán vendidos en la actividad principal del ente.

Materia prima directa, son los materiales que se utilizan directamente para producir el producto, su asignación es directa o es relevante para el producto.

Mientras que las materias primas indirectas, están compuestas por los materiales que no guardan una relación directa con el bien o su asignación es compleja para cada unidad producida (Rincón, 2016).

La mano de obra, es el esfuerzo humano que se utiliza para transformar la materia prima en producto (Polimeni, 1994).

Está compuesta por la mano de obra directa, que son los empleados que trabajan directamente en el proceso de elaboración del producto.

La mano de obra indirecta, por el contrario, son aquellos empleados cuyo esfuerzo o trabajo no está directamente relacionado con el proceso productivo del producto, sino que están dentro de la fábrica pero en otros puestos de trabajo. Un ejemplo sería los empleados de la limpieza, los administrativos (Polimeni, 1994).

Los servicios, son aquellos prestados por personas externas a la empresa, pero que son necesarios para la fabricación del producto (Villegas, 2001).

Se puede decir que los servicios directos, son aquellos que participan en parte del proceso de transformación del producto. Se llaman comúnmente maquila.

Los servicios indirectos, son aquellos que no se relacionan físicamente con el procedimiento de elaboración del producto, son los denominados outsourcing (Villegas, 2001).

Por último están los costos indirectos de fabricación, que son todos los costos que no guardan relación directa con el producto o que su asignación es demasiado compleja. Para ellos se utiliza la asignación por prorrateo, que permite distribuir los costos indirectos de una manera uniforme en todos los productos elaborados. Se podría decir que son la suma de todos los costos indirectos de cada uno de los componentes nombrados anteriormente (Rincón, 2016).

Con toda esta clasificación el contador es capaz de identificar y asignar cada costo que interviene en el producto elaborado o servicio de manera correcta y no asignar costos de más o erróneos. La información obtenida le posibilitará armar el sistema de costeo más conveniente para la organización.

A continuación, en la *figura 2*, se detalla de una manera gráfica lo comentado anteriormente (Rincón, 2016):

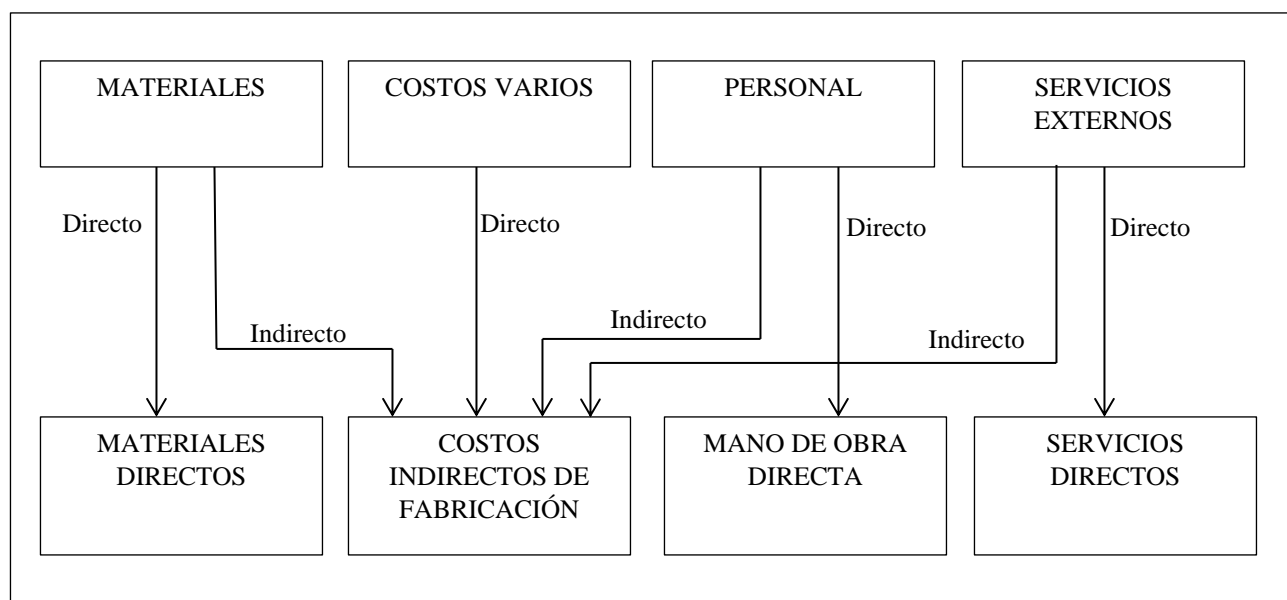


Figura 2. Elementos que forman el costo de un producto. Fuente: Rincón y Villarreal, 2016.

En la figura anterior, queda plasmada de una forma gráfica como cada componente o elemento del costo de producción tiene una parte directa y una indirecta, la cual pasa a formar parte de los costos indirectos de fabricación. Para identificarlos, agruparlos y poder prorratarlos.

De la unión de los elementos anteriores, Rincón y Villarreal Vázquez (2016), hacen una asociación de términos como se muestra a continuación en la *figura 3*:

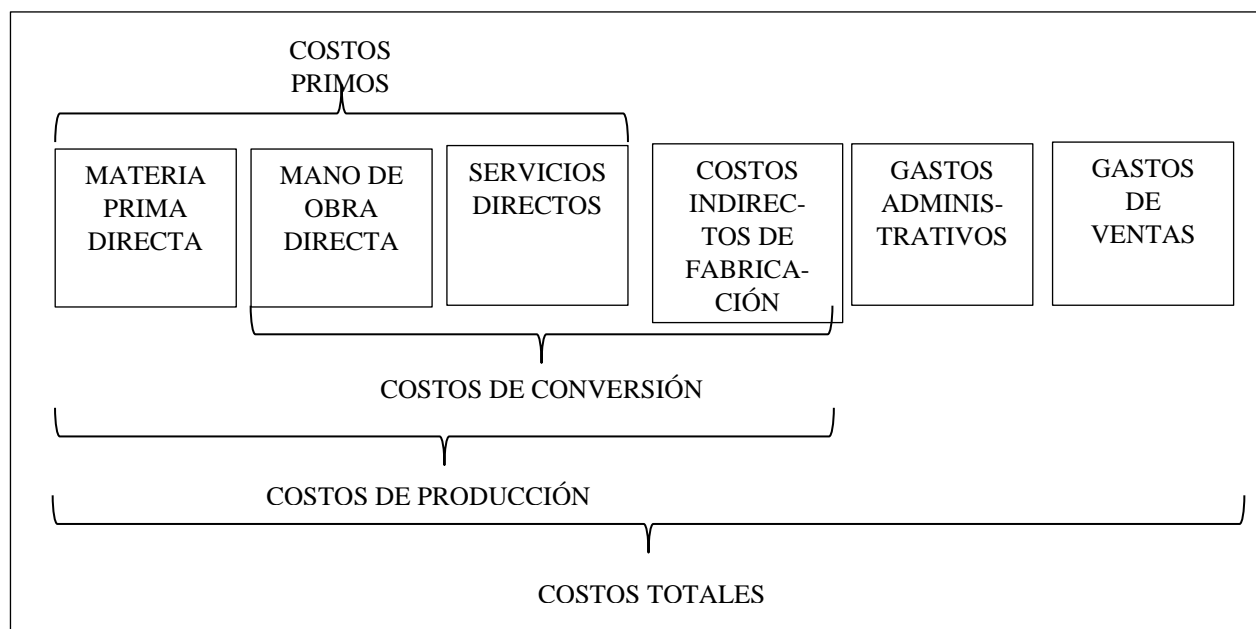


Figura 3. Clasificación de los cuatro elementos del costo. Fuente: Rincón y Villarreal, 2016.

En la *figura 3*, se puede observar que de la suma de la materia prima directa, la mano de obra directa y los servicios directos, se obtienen los costos primos que son la sumatoria de la materia prima directa más mano de obra directa más servicios directos. El costo de conversión está formado por la suma de los costos primos y los costos indirectos de fabricación y cuya finalidad es la transformación de la materia prima para obtener el producto final. Y que los costos totales están formados por la suma de todos los gastos en los que incurre la organización. Esta última clasificación de costos totales, es utilizada en el sistema de método de costeo por actividades, ya que toma como gastos de fabricación también a los gastos administrativos y los gastos de venta (Rincón, 2016).

Sistemas de inventarios existentes:

Las organizaciones industriales o manufactureras, deben llevar un sistema de inventario. La autora Arredondo González (2015) clasifica los siguientes inventarios que debe poseer una empresa industrial:

Inventario de materias primas.

Inventario de productos en proceso.

Inventario de productos terminados.

A continuación, se realizará un breve resumen de lo que implica cada inventario.

El inventario de materia prima refleja el stock que posee la empresa de materia prima, permitiendo identificar cual fue el consumo de la misma en un periodo. También permite calcular su costo, el cual será utilizado para el cálculo del costo del producto terminado. Además la información que brinda puede ser utilizada para períodos futuros de producción (González, 2015).

Con el siguiente cálculo en la tabla 3, se determina la cantidad de materia prima utilizada en una producción:

Tabla 3.

Fórmula de cálculo de materia prima utilizada. Fuente: elaboración propia.

| |
|-------------------------------------|
| INVENTARIO INICIAL MATERIA PRIMA |
| + COMPRAS NETAS DE MATERIA PRIMA |
| <hr/> |
| MATERIA PRIMA DISPONIBLE |
| - INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA |
| <hr/> |
| CANTIDAD DE MATERIA PRIMA UTILIZADA |

La fórmula anterior, es de vital importancia, ya que permite conocer la cantidad de materia prima que se utilizó para realizar la producción. Dato que será utilizado para el cálculo del costo total.

El inventario de producción en proceso, refleja aquellos productos que al cierre de un ejercicio contable, se encuentra aún en alguna etapa de producción. Todavía no están terminados. Deberán ser tomados en cuenta para el estado de resultado dentro del costo de venta, y en el balance general dentro de los activos circulantes. Se debe calcular que porcentaje de realización tienen hechos los productos y en base a eso calcular el equivalente en productos terminados (González, 2015).

El inventario de productos terminados está compuesto por todos los productos que ya terminaron el proceso de elaboración, pero que aún se encuentran almacenados esperando ser vendidos (González, 2015).

Para el contador es importante la implementación de alguno de los sistemas de acumulación de costos, ya que le permite brindarle información al empresario para que éste tome decisiones adecuadas, en momentos oportunos y responderse a ciertos interrogantes.

Sistemas de acumulación de costos en las empresas industriales:

Arredondo González (2015) identifica dos tipos de sistemas de acumulación de costos, utilizadas en las organizaciones manufactureras y se describen a continuación:

Sistema periódico. En éste sistema las actualizaciones de los inventarios son al finalizar el periodo contable. Se realiza un conteo físico de los productos y luego si es necesario, se realizan los ajustes pertinentes para que coincida el stock real con el que figura en los libros. Su uso es poco común, ya que tiene muchas desventajas con respecto al sistema perpetuo. Como, por ejemplo, permite conocer la verdadera existencia de la materia prima, productos en proceso y productos terminados, cuando finaliza el periodo y luego de haber realizado un recuento físico. No ofrece información a tiempo (González, 2015).

El sistema perpetuo, por el contrario al anterior, actualiza constantemente la información sobre materia prima, producción en proceso y productos terminados. Ya que cuando entra la materia prima, pasa a formar parte del inventario de materia prima, cuando comienza el proceso de producción, se da de baja en la cuenta inventario de materia prima, y pasa a formar parte del inventario de producción en proceso, y cuando está terminado el

producto, se da de baja en la cuenta de inventario de producto en proceso y pasa a la cuenta producto terminado en almacén. Cuando es vendido se da de baja en la cuenta de productos terminados y se reconoce su costo de venta. La actualización de la información es constante y confiable (González, 2015).

Se puede realizar un conteo físico al finalizar el periodo, como forma de comprobación o control, pero no debería haber diferencias entre lo registrado en los libros y el conteo físico.

La principal diferencia entre estos dos sistemas, es la disponibilidad de la información en tiempo y forma.

Una vez calculados los distintos inventarios, se deberán calcular el costo de manufactura y el costo de producción, para luego con toda esa información confeccionar el estado de costo de venta. Este es un estado que solo se utiliza en empresas industriales.

El costo de manufactura se lo obtiene de sumar los costos primarios y los costos de conversión (González, 2015). Como se muestra en la tabla 4:

Tabla 4.

Fórmula de cálculo de costo de manufactura. Fuente: elaboración propia.

$$\text{COSTO DE MANUFACTURA} = \text{MATERIA PRIMA DIRECTA} + \text{MANO DE OBRA DIRECTA} + \text{GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN}$$

La fórmula demuestra que el costo de manufactura, está compuesto por la sumatoria de los elementos que intervinieron el proceso de producción.

La autora Arredondo González (2015) grafica la siguiente tabla 5, donde muestra de forma gráfica que pasa con los inventarios iniciales y finales de productos terminados:

Tabla 5.

Tabla de flujo de inventarios dentro del costo de producción. Fuente: Arredondo González, 2015.

| INVENTARIO DE MATERIALES | INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO | INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS |
|--|--|--|
| Inventario inicial de materiales | Inventario inicial de productos en proceso | Inventario inicial de productos terminados |
| + | + | + |
| Compras de materiales | *Materia prima directa *Mano de obra directa usada *Gastos indirectos de fabricación | Costos de producción |
| = | = | = |
| Materiales disponibles para la producción | Costos totales de la producción en proceso | Mercancía disponible para la venta |
| - | - | - |
| Inventario final de materiales | Inventario final de productos en proceso | Inventario final de productos terminados |
| = | = | = |
| Materiales usados o requeridos para la producción (transferidos al almacén de productos en proceso). | Productos fabricados (terminados) y transferidos al almacén de productos terminados. | Costo de ventas (costo de los artículos vendidos). |

La figura anterior muestra con claridad, la relación en cadena que existe entre los tres tipos de inventarios que debe llevar una empresa industrial. Permitiendo llegar a calcular el costo de venta de los productos.

Con todos los cálculos precedentes, se debe formar el estado de costo de venta, como lo muestra la tabla 6:

Tabla 6.

Estado de costo de venta. Fuente: elaboración propia.

| |
|--|
| Materia prima consumida |
| + |
| Mano de obra directa |
| + |
| Costos indirectos de fabricación |
| = |
| Costo de producción |
| + |
| Inventario inicial de productos en proceso |
| - |
| Inventario final de productos en proceso |
| = |
| Costo de productos terminados |
| + |
| Inventario inicial de productos terminados |
| - |
| Inventario final de productos terminados |
| = |
| Costo de venta |

El cálculo de costo de venta, sirve como fuente de información para el administrador, para conocer cuánto le cuesta elaborar un producto. Es la base para la asignación del precio de venta. Allí radica su importancia (Tafur, 2016).

Sistemas de costeo:

El último paso es elegir un sistema de costo, en base a las necesidades de la organización. En los sistemas de costos se realizan cálculos sistemáticos con los datos relevados anteriormente, relacionados con el consumo de los recursos utilizados para producir los bienes, cuyo objetivo principal es el de suministrar información relevante a los gerentes para la toma de decisiones. Los sistemas de costeo sirven para la planificación y el control, y como base para el cálculo de los costos de los productos (Tafur, 2016).

Costeo por órdenes de fabricación.

Es utilizado en organizaciones que se dedican a la fabricación de pedidos especiales de los clientes, productos únicos. O bien cuando se elaboran productos heterogéneos o por lotes de producción iguales. El objeto de costo es la orden de producción. Por lo general el cliente para poder encargar la elaboración de un producto primero pide un presupuesto, ya que los productos son únicos. Luego si el presupuesto es aceptado por el cliente, se genera una orden de producción. En ella se van a detallar todos los consumos requeridos para la producción de esa orden de trabajo. Los consumos serán referidos a la materia prima, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación. Utilizando todos los datos de consumo de la orden, cuando el pedido esté terminado, se calcula el costo total de la orden. Y dependiendo de la cantidad de unidades elaboradas en la orden, se calcula también el costo por unidad (Tafur, 2016).

A los costos directos (materia prima y mano de obra directa), se los calcula de acuerdo al consumo de los mismos anotados en la orden, mientras que a los gastos indirectos de fabricación se los debe prorratear (Tafur, 2016).

Para calcular los costos directos se utilizara la tasa real y para los costos indirectos se utilizara la tasa presupuestada. Ya que si se calcularan los costos indirectos con una tasa real, no se podrían asignar a cada orden, sino hasta que termine el periodo.

El autor Tafur, J. C. (2016) menciona que existen tres tasas o bases que se pueden utilizar para la valoración de los costos, que a continuación se describen:

Costeo presupuestado, es el que utiliza tasas presupuestadas para realizar el seguimiento de los costos indirectos por lo general. Este sistema se basa en la confección de un presupuesto de los gastos indirectos de fabricación al comienzo del periodo, basados en el consumo de los costos indirectos del año anterior (Tafur, 2016).

El coste real, calcula los costos incurridos realmente para la producción de ese momento. Se puede utilizar tanto para los costos directos como los indirectos. En el caso de estos últimos se dificulta, ya que se debería esperar hasta finalizar el periodo para su cálculo, y eso generaría una información fuera de tiempo (Tafur, 2016).

Costeo normal, es una unión de los dos costeos descritos anteriormente. Ya que asigna a los costos directos el cálculo por costeo real, y a los costos indirectos los calcula por costeo de presupuesto.

Costo por proceso.

Por lo general este tipo de sistema de costeo es aplicado a empresas industriales. Que realizan producciones en serie, con volúmenes elevados de producción y productos homogéneos (Tafur, 2016).

A continuación se presenta la *figura 4*, que representa el flujo del proceso.

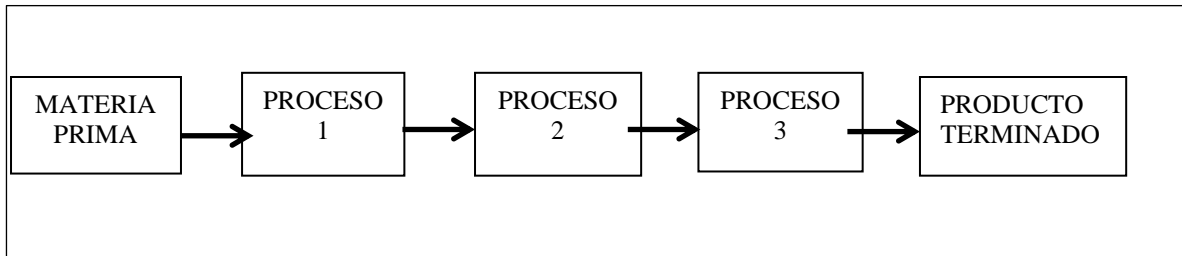


Figura 4. Flujo del producto en un proceso de producción. Fuente: elaboración propia.

En la figura anterior se puede observar el recorrido que hace la materia prima hasta convertirse en producto terminado. Y que la transformación hasta llegar al final es por etapas.

En este sistema de costeo se debe tener en cuenta si la empresa tiene inventario de productos en proceso, o si de lo contrario comienza y termina sus productos dentro del mismo período. (Tafur, 2016)

Método de costeo basado en actividades (ABC).

El autor Tafur, J. C. (2016), dice que este método trata de introducir todos los costos en los que se incurre para la elaboración de un producto o servicio. Dichos costos van desde la materia prima, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, hasta los gastos administrativos y de venta. Ya que sostiene que todos los gastos son necesarios para la elaboración del producto y su comercialización hasta llegar al consumidor.

Su ideología está basada en cargar los costos a las actividades realizadas para la elaboración de los productos o servicios y no en ellos mismos.

Este método es de gran valor para la toma de decisiones, ya que ofrece información más detallada y específica del costo del producto, en relación con los otros métodos. Pero su aplicación debe hacerse cuando la relación costo-beneficio sea positiva. Ya que si no es así, se puede incurrir en un costo mayor al querer generar más información exhaustiva y que no será utilizada por la organización (Tafur, 2016).

Por lo general a éste método lo emplean empresas con gran diversidad de productos, con alta incidencia de los costos indirectos con respecto al costo total. Con sistemas de información adecuados para el procesamiento de los datos requeridos. Empresas que se encuentran en un sector altamente competitivo (Tafur, 2016).

Para el contador escoger el sistema más apropiado para aplicar en una organización, es una tarea de suma importancia. Ya que debe asegurarse que el sistema seleccionado para implementar sea económicamente factible y brinde la información necesaria para la toma de decisiones.

Metodología.

Para el desarrollo de la investigación y recolección de información se utilizaron los siguientes métodos, técnicas y herramientas:

El tipo de investigación fue la exploratoria, que permitió recabar información para comprender más a fondo la situación en general de la asociación civil, su estructura, manejos internos, tipos de clientes, proveedores, competencia. También se realizó una investigación del tipo descriptiva que permitió conocer los costos en los que incurre la organización, describir la situación de la Asociación, caracterizarla, y permitió analizar qué sistema de costeo era el más conveniente proponer para su implementación (Chagoya, 2008).

La metodología que se adecuó con este trabajo fue la cualitativa, ya que posibilitó recolectar datos no numéricos que permitieron analizar aspectos no cuantificables de la Asociación. En la siguiente etapa se utilizó una metodología cuantitativa, que permitió recoger datos numéricos que fueron utilizados para el cálculo de los costos y elegir el sistema de costo que mejor se adecuó a la organización.

La técnica que se utilizó para la recolección de datos y que permitió obtener información fue la siguiente:

Investigación de campo, a través de una entrevista estructurada y personalizada a una de las empleadas administrativas de la Asociación, Massimino Mariela. Se la escogió para realizarle la entrevista ya que ella es la encargada de los pagos, venta al público, tareas administrativas en general y además conocía muy bien a la organización ya que su hermano menor es uno de los integrantes del taller. Ésta entrevista es una fuente primaria.

Para la entrevista se utilizó una libreta de notas para apuntar las respuestas, una guía con preguntas estructuradas, que permitió conocer la historia, evolución y todos los datos necesarios para la realización del diagnóstico de la Asociación. La misma se encontrará con sus preguntas y respuestas, en la sección anexo 1 del trabajo (Chagoya, 2008).

A continuación, en la tabla 7 se describen los métodos que se utilizaron para relevar la información necesaria para el desarrollo del trabajo y lograr cumplir con los objetivos planteados al iniciar el trabajo (Morales, 2012).

Tabla 7.

Cuadro resumen de metodología para el desarrollo. Fuente: elaboración propia.

| OBJETIVO ESPECIFICO | VARIABLES A RELEVAR | TIPO DE INVESTIGACIÓN | MÉTODO | TÉCNICA | INSTRUMENTO |
|--|---|-----------------------|--------------|---|---|
| Diseñar un sistema de selección de proveedores de acuerdo al mejor precio, para lograr reducir los costos en materia prima, manteniendo la calidad de los productos. | Proveedores existentes y proponer nuevos. | Exploratoria | Cualitativa | - <u>Análisis de documental</u> : * Listado de posibles proveedores. - <u>Entrevista</u> | *Fichas *Guía cerrada de preguntas. |
| Analizar todos los costos en los que incurre la asociación para poder clasificarlos correctamente, de modo que permitan calcular el costo de venta adecuado de los productos, determinando la estructura de costos actual. | Relevamiento de todos los costos. | Descriptiva | Cuantitativa | - <u>Análisis de documental</u> : *Libro de sueldos y jornales. *Facturas de compra y ventas. *Listado de precios de venta. *En caso de ser | *Fichas. *Guía cerrada de preguntas. |

| | | | | | |
|---|---|--------------|--------------|--|----------|
| | | | | posible, solicitar los estados contables. <u>-Entrevista.</u> | |
| Determinar el sistema de costos adecuado para la organización definiendo sus alcances operativos y determinando su congruencia con los beneficios esperados | Sistema de costo más óptimo para la organización. | Exploratoria | cualitativa | -Análisis de documental bibliográfico. | *Fichas. |
| Comparar resultados del sistema de costeo propuesto con el sistema utilizado en la organización. | Sistema de costo más óptimo para la organización. | Descriptiva | Cuantitativa | -Análisis documental. | *Fichas. |

La metodología a utilizada fue mixta, cuantitativa cuando se recolectaron datos numéricos para realizar los cálculos necesarios para el trabajo, y cualitativa para recolectar información que será analizada de acuerdo a la pertinencia que tenga.

Se realizó una investigación del tipo exploratoria cualitativa y cuantitativa, a través de la observación directa y el relevamiento de documental, y descriptiva cualitativa, a través de una entrevista cerrada con una guía de entrevista a la coordinadora general, cuyas preguntas se encuentran adjuntas en el Anexo II (Valles, 2000).

Para comenzar con el desarrollo de las actividades planteadas se realizó la entrevista con la Coordinadora General de la organización. Con la misma se pretendía recolectar información más específica acerca de la producción, como puede ser cantidades de productos elaborados mensualmente, proveedores frecuentes, forma de calcular los costos, precios de venta, cantidades de materia prima utilizada habitualmente y manejo interno del taller.

En la entrevista se solicitó información, realizando un relevamiento documental de fuentes primarias, sobre:

- Libro de sueldos y jornales.
- Base de dato de la empresa en general.
- Listado de posibles proveedores.
- Facturas de compra y ventas.
- Listado de precios de venta.
- Informe realizado por una consultora externa.
- En caso de ser posible, solicitar los estados contables.
- Listado de materias primas que se consumen y cantidades para la elaboración de los productos.

También se realizó mediante la técnica de campo una visita al edificio de la organización, donde se hizo una observación directa para conocer el proceso productivo, los tiempos que insume la fabricación de los productos, la materia prima utilizada, los recursos humanos utilizados en general en la organización. Para dicha observación se utilizó para el registro un anotador (Chagoya, 2008).

Dichas actividades se llevaron a cabo durante el primer mes de la tutoría.

La información recolectada en la entrevista, la observación directa y el relevamiento documental, permitieron seguir trabajando a lo largo del proyecto. Ya que en el segundo y tercer mes se comenzó a procesar toda la información para poder cumplir con los objetivos planteados como lo son la realización de la lista de proveedores, analizar los costos en los que incurre la asociación, clasificarlos y calcular el costo de cada producto utilizando los ratios expuestos en el marco teórico, para poder luego definir un precio adecuado de venta con los cálculos también expuestos anteriormente. En el cuarto mes se analizaron los datos de las materias primas utilizadas.

Se finalizó el trabajo en el quinto y sexto mes, con la evaluación y selección de un sistema de costos adecuado para la organización. Que le permitió calcular los costos de producción de forma correcta y certera, para poder fijar un precio de venta óptimo para cada producto y aumentar el margen de ganancia que será utilizado para la supervivencia de dicha Asociación Civil.

Diagnóstico.

El Taller protegido Corazones Unidos Asociación Civil sin fines de lucro, inicio sus actividades en el año 1998 en las instalaciones de la Casa Gershi, por aquel entonces Dirección de cultura de la Municipalidad de Jesús María. Fue creado por un grupo de padres de personas con capacidades diferentes y habitantes de la ciudad. Sus primeras actividades fueron artesanías y reciclado. Luego comenzaron con la fabricación de trapos de piso y rejillas. En el año 2003 se comenzó con el proyecto de la Fábrica de Pastas Artesanales La Caserita. En el 2008 se logró que el municipio donara un terreno contiguo al Centro Integrador Comunitario, donde se edificó el taller.

Los productos que elaboran en la fábrica son los siguientes: pre-pizzas, pizetas, discos para empanada para freír, horno o árabes, discos para pastelitos, pascualina, lasaña, fideos caseros. En la zona hay aproximadamente 10 productores de pastas artesanales que poseen venta al público los cuales son competencia directa de ésta asociación.

En la actualidad trabajan 4 empleados cuyas remuneraciones están a cargo del taller (2 administrativas, 1 personal de limpieza y una colaboradora de los operarios) y una coordinadora, que en realidad es empleada municipal por lo tanto su sueldo lo abona la Municipalidad de Jesús María. 28 operarios, que son personas con capacidades diferentes, ya sean físicas o mentales, cuyas edades oscilan entre los 18 y 50 años.

El sostenimiento económico de la asociación se realiza exclusivamente con la recaudación obtenida de la venta de los productos elaborados, y de la ayuda de la comunidad a través de eventos solidarios que organiza la Comisión Directiva.

Lo obtenido de la comercialización de los productos es destinado al pago de sueldos, compra y reposición de materias primas e insumos necesarios para llevar a cabo las actividades del taller, y al remanente se lo divide como ganancia para cada uno de los operarios de taller.

Misión:

Ofrecer las mejores pastas artesanales sin conservantes de la zona de Jesús María, Colonia Caroya y Sinsacate. Elaborados por un grupo de personas con capacidades diferentes con deseos de superación en la vida.

Visión:

Ser la fábrica de pastas artesanales sin conservantes líder de la zona, elaborando productos con la mejor relación precio-calidad de la zona.

Valores:

Se trata de inculcar el valor por el respeto hacia las personas con capacidades diferentes, la inclusión social, la dignificación a través del trabajo, la igualdad de oportunidades, el amor, la felicidad, la honestidad y la esperanza.

Organigrama, representado en la *figura 5*:

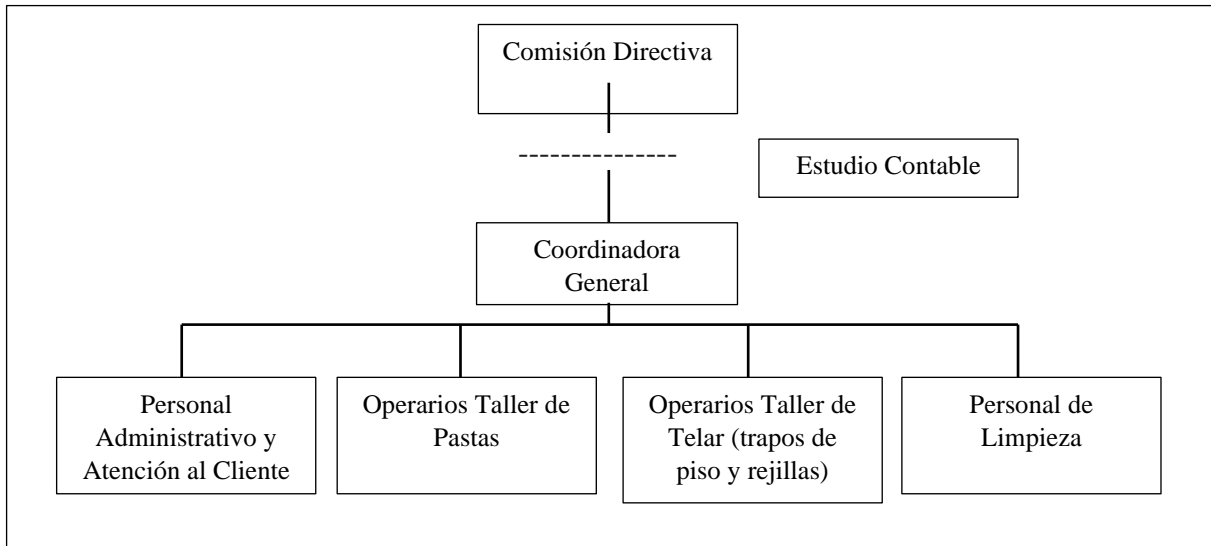


Figura 5. Organigrama Taller Protegido Corazones Unidos Asociación Civil. Fuente: elaboración propia.

De la figura 5 se puede observar que la Comisión Directiva está formada por padres y ciudadanos, que aún sin tener familiares en el taller, desinteresadamente, brindan su apoyo. Su renovación se realiza de acuerdo al estatuto pautado por su condición de Taller Protegido y la función de los miembros es ad-honorem.

La coordinadora general, como se mencionó anteriormente, es empleada de la Municipalidad de Jesús María, y trabaja en el taller en calidad de préstamos, que hace varios años la municipalidad cedió al taller. Ella se encarga de la organización en general del taller.

El personal administrativo, se encarga de todo lo relacionado con las compras, pago a proveedores, y el resto de las tareas que surjan en la organización. Cumple esa función además la de venta al público, ya que no se cuenta con los fondos suficientes para pagar el sueldo de otro empleado que desarrolle esta tarea.

Los 28 operarios están divididos entre el sector taller de pasta y el sector talle de telar.

La limpieza está a cargo de una persona, que tiene un turno de dos horas por día para dejar las instalaciones en condiciones de higiene, y los fines de semana se hace limpieza general cumpliendo el resto de las horas.

Los clientes son los vecinos de las localidades de Jesús María, Colonia Caroya y Sinsacate. También les venden a 8 casas de comidas las pascualinas y fideos caseros.

Los proveedores no varían, hace años que se les compra ya sea por la calidad o la confianza con ellos. Un supermercado que está ubicado cruzando la calle, que les resulta cómodo por la cercanía, allí se compra el aceite, o insumos de consumo diario. Luego los proveedores de materia prima principal como ser la harina y demás insumos para la fabricación de las pastas son de Córdoba capital.

La falta de selección de proveedores por presupuesto, se debe por costumbrismo al mismo proveedor y miedo a perder la calidad de la materia prima, lo que hace que compren insumos a altos precios.

Los altos costos de hacer publicidad en radios, o canales locales, hacen muy difícil poder publicitar el local y los productos del taller. Lo que se utiliza mucho en los últimos tiempos son las redes sociales (Facebook, whatsapp) y la propaganda informal de boca en boca. De ésta forma se da conocimiento al público en general si se realiza algún evento especial para recaudar fondos.

Se nota que están satisfechos con las ventas que realizan mensualmente, aunque éstas se podrían aumentar. Existe competencia directa (10 locales de venta de pastas artesanales) en la zona, se realizan muchos eventos en los que el taller podría ofrecer sus productos, como por ejemplo ventas de empanadas masivas donde podrían proveer las tapas para empanadas.

El cálculo del precio de venta se realiza en base a los componentes básicos, como lo son las materias primas y un porcentaje de ganancia, los demás gastos no son clasificados ni tomados en cuenta la a hora de establecer el costo de producción.

No cuentan con un stock mínimo de insumos para la elaboración de los productos. Lo que a veces genera dificultades cuando no tienen materia prima y deben retrasar la producción de determinado producto.

A continuación se presenta la matriz FODA de la organización, representada en la *figura 6*:

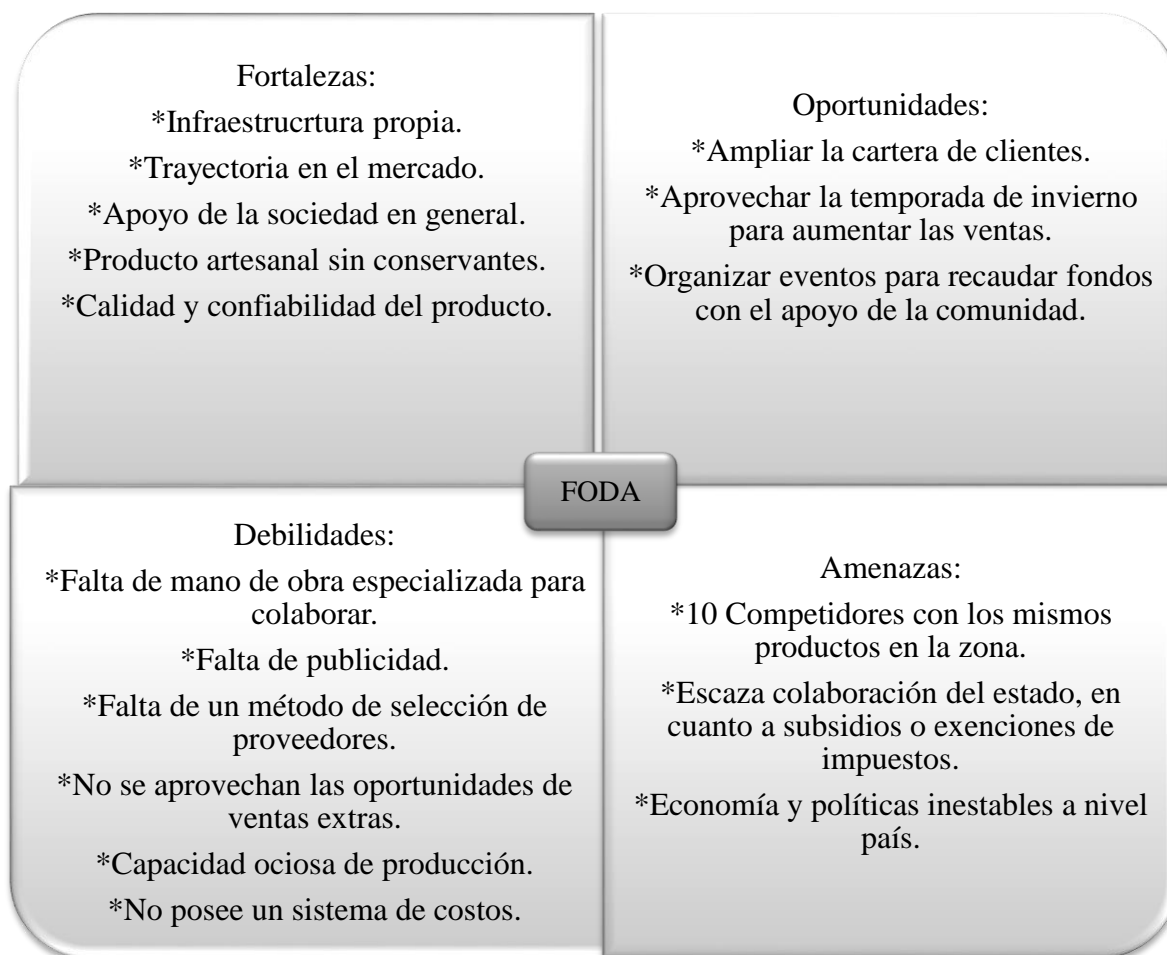


Figura 6. Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Fuente: elaboración propia.

Del análisis FODA que se puede visualizar en la *figura 6*, referido a las fortalezas y debilidades internas, así como también a las oportunidades y amenazas externas, los aspectos negativos que son las debilidades y amenazas, superan a los aspectos positivos de las oportunidades y fortalezas.

La falta de un correcto cálculo de los costos, trae aparejado un cálculo erróneo de los precios de ventas, el cual apenas alcanza un mínimo margen de ganancia. Dicho margen debe ser aumentado para que la organización pueda solventar sus gastos de manera más holgada y así poder tener también un mayor remanente para poder repartirlo entre los operarios, ya que esta es su única fuente de ingreso.

La cantidad de producción debería ser analizada para ver si pudiera ser aumentada para ayudar a incrementar el margen de ganancia, si es que existiera capacidad ociosa.

El cálculo de costos se calcula de manera semanal con cada producción según se muestra a continuación en las siguientes figuras:

A continuación, en la Tabla 8 se presenta los cálculos de los costos de cada producto de la organización.

Tabla 8.

Cuadro de costos por producto según la organización. Fuente: elaboración propia.

| DISCO PARA EMPANADAS DE HORNO (producción semanal) | | | | | |
|--|-------------|------------------|-----------------|----------|------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 40 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 10 | \$ 6,50 | \$ 260,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 0,5 | \$ 1,62 | \$ 64,95 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 1 | \$ 2,42 | \$ 96,90 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,02 | \$ 0,13 | \$ 5,34 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,25 | \$ 0,11 | \$ 4,45 |
| Resto de gastos | | | | \$ 12,50 | \$ 500,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 23,29 | \$ 931,64 |
| % GANANCIA POR DOCENA | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 23,29 | \$ 46,58 | | | |
| 75% | \$ 17,47 | \$ 40,76 | | | |
| 50% | \$ 11,65 | \$ 34,94 | | | |

| DISCO PARA EMPANADAS DE FREIR (producción semanal) | | | | | |
|--|-------------|------------------|-----------------|----------|------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 44 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 10 | \$ 5,91 | \$ 260,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 0,5 | \$ 1,48 | \$ 64,95 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 1 | \$ 2,20 | \$ 96,90 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,01 | \$ 0,06 | \$ 2,67 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,25 | \$ 0,10 | \$ 4,45 |
| Polvo de hornear | \$ 99,00 | 1 | 0,01 | \$ 0,02 | \$ 0,99 |
| Resto de gastos | | | | \$ 11,36 | \$ 500,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 21,14 | \$ 929,96 |
| % GANANCIA POR DOCENA | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 21,14 | \$ 42,27 | | | |
| 75% | \$ 15,85 | \$ 36,99 | | | |
| 50% | \$ 10,57 | \$ 31,70 | | | |

| MASA DE TARTA- PASCUALINA (producción semanal) | | | | | |
|--|-------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 PAQ X 2 UNID. | 30 PAQ. X 2 UNID. C/U |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 10 | \$ 8,67 | \$ 260,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 0,5 | \$ 2,17 | \$ 64,95 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 1 | \$ 3,23 | \$ 96,90 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,02 | \$ 0,18 | \$ 5,34 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,25 | \$ 0,15 | \$ 4,45 |
| Resto de gastos | | | | \$ 16,67 | \$ 500,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 31,05 | \$ 931,64 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 31,05 | \$ 62,11 | | | |
| 75% | \$ 23,29 | \$ 54,35 | | | |
| 50% | \$ 15,53 | \$ 46,58 | | | |

| DISCO PARA PASTELITOS (producción semanal) | | | | | |
|--|-------------|------------------|-----------------|----------|------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 25 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 10 | \$ 10,40 | \$ 260,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 0,5 | \$ 2,60 | \$ 64,95 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 1 | \$ 3,88 | \$ 96,90 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,01 | \$ 0,11 | \$ 2,67 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,2 | \$ 0,14 | \$ 3,56 |
| Polvo de hornear | \$ 99,00 | 1 | 0,02 | \$ 0,08 | \$ 1,98 |
| Resto de gastos | | | | \$ 20,00 | \$ 500,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 37,20 | \$ 930,06 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 37,20 | \$ 74,40 | | | |
| 75% | \$ 27,90 | \$ 65,10 | | | |
| 50% | \$ 18,60 | \$ 55,80 | | | |

| DISCO PARA COPETIN (producción semanal) | | | | | |
|---|-------------|------------------|-----------------|----------|------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 50 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 10 | \$ 5,20 | \$ 260,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 0,5 | \$ 1,30 | \$ 64,95 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 1 | \$ 1,94 | \$ 96,90 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,02 | \$ 0,11 | \$ 5,34 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,25 | \$ 0,09 | \$ 4,45 |
| Resto de gastos | | | | \$ 10,00 | \$ 500,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 18,63 | \$ 931,64 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 18,63 | \$ 37,27 | | | |
| 75% | \$ 13,97 | \$ 32,61 | | | |
| 50% | \$ 9,32 | \$ 27,95 | | | |

| DISCO PARA EMPANADAS ARABES (producción semanal) | | | | | |
|--|-------------|------------------|-----------------|----------|------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 30 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 10 | \$ 8,67 | \$ 260,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 0,5 | \$ 2,17 | \$ 64,95 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 1 | \$ 3,23 | \$ 96,90 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,02 | \$ 0,18 | \$ 5,34 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,5 | \$ 0,30 | \$ 8,90 |
| Polvo de hornear | \$ 99,00 | 1 | 0,02 | \$ 0,07 | \$ 1,98 |
| Resto de gastos | | | | \$ 16,67 | \$ 500,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 31,27 | \$ 938,07 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 31,27 | \$ 62,54 | | | |
| 75% | \$ 23,45 | \$ 54,72 | | | |
| 50% | \$ 15,63 | \$ 46,90 | | | |

| FIDEOS O LASAGNA (producción semanal) | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|------------------|-----------------|--------------------|------------------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | PAQUETE DE 500 Grs | 20 PAQUETES DE 500 Grs |
| Semolin | \$ 1.290,00 | 50 | 7 | \$ 9,03 | \$ 180,60 |
| Harina 0000 | \$ 1.300,00 | 50 | 1,5 | \$ 1,95 | \$ 39,00 |
| Huevos | \$ 60,00 | 12 | 18 | \$ 4,50 | \$ 90,00 |
| Aceite | \$ 380,00 | 3 | 1 | \$ 6,33 | \$ 126,67 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,02 | \$ 0,27 | \$ 5,34 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,25 | \$ 0,22 | \$ 4,45 |
| Resto de gastos | | | | \$ 12,50 | \$ 250,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 34,80 | \$ 696,06 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 34,80 | \$ 69,61 | | | |
| 75% | \$ 26,10 | \$ 60,90 | | | |
| 50% | \$ 17,40 | \$ 52,20 | | | |

| PRE-PIZZA (producción semanal) | | | | | |
|--------------------------------|-------------|------------------|-----------------|----------|-----------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 PIZZA | 18 PIZZAS |
| Harina 0000 | \$ 1.300,00 | 50 | 5 | \$ 7,22 | \$ 130,00 |
| Aceite | \$ 380,00 | 3 | 0,5 | \$ 3,52 | \$ 63,33 |
| Levadura | \$ 390,00 | 1 | 0,25 | \$ 5,42 | \$ 97,50 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,2 | \$ 0,20 | \$ 3,56 |
| Salsa de tomate | \$ 67,00 | 1 | 1 | \$ 3,72 | \$ 67,00 |
| Resto de gastos | | | | \$ 13,89 | \$ 250,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 33,97 | \$ 611,39 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 33,97 | \$ 67,93 | | | |
| 75% | \$ 25,47 | \$ 59,44 | | | |
| 50% | \$ 16,98 | \$ 50,95 | | | |

| PIZETA (producción semanal) | | | | | |
|-----------------------------|-------------|------------------|-----------------|---------------------|------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 ENVASE CON 2 UNID | 32 ENVASES |
| Harina 0000 | \$ 1.300,00 | 50 | 5 | \$ 4,06 | \$ 130,00 |
| Aceite | \$ 380,00 | 3 | 0,5 | \$ 1,98 | \$ 63,33 |
| Levadura | \$ 390,00 | 1 | 0,25 | \$ 3,05 | \$ 97,50 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,2 | \$ 0,11 | \$ 3,56 |
| Salsa de tomate | \$ 67,00 | 1 | 0,5 | \$ 1,05 | \$ 33,50 |
| Resto de gastos | | | | \$ 7,81 | \$ 250,00 |
| | | | TOTAL COSTO | \$ 18,06 | \$ 577,89 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 18,06 | \$ 36,12 | | | |
| 75% | \$ 13,54 | \$ 31,60 | | | |
| 50% | \$ 9,03 | \$ 27,09 | | | |

Del análisis de los cálculos que realiza la organización, que se puede visualizar en la Tabla 8, se puede concluir que si bien asigna correctamente los costos de las materias primas que utiliza para cada producto, asigna de manera errónea los costos indirectos de fabricación, ya que toma un monto fijo y lo distribuye en la cantidad producida. Luego según el costo obtenido de cada producto calcula la ganancia deseada, la cual para elegir el porcentaje, compara con el valor en el mercado del mismo producto de la competencia y en base a esa comparación decide si le asigna el 100%, 75% o 50% de ganancia.

Conclusiones Diagnósticas.

De todos los datos recabados, se puede observar y concluir, que la organización no tiene un correcto cálculo del costo de los productos elaborados. Comenzando por la elección de los proveedores de materia prima, que no es de acuerdo a mejor precio, sino de acuerdo a costumbre o comodidad.

No se clasifican los costos en los que incurre la organización, por lo tanto no se asignan correctamente en el cálculo del precio de los productos elaborados. La forma de cálculo del precio de venta, es en base a la comparación con la competencia, haciendo un estimativo de la ganancia que se quiere obtener.

Por todo lo mencionado anteriormente, se propone elaborar un procedimiento de cálculo de costos que sirva de ayuda a la organización para la correcta asignación de los costos y así lograr obtener las ganancias suficientes para seguir adelante con su cometido solidario e inclusivo para las personas con capacidades diferentes de la zona.

Desarrollo de la Propuesta de Aplicación.

Etapa Estratégica:

Se desarrolló una planilla donde la organización deberá colocar los datos de los proveedores que posee, y clasificarlos de acuerdo a los productos que vende cada uno. La organización deberá encargarse de buscar nuevos proveedores, para que su abanico de posibilidades sea más amplio al momento de solicitar presupuesto. Los datos que se solicitan de cada proveedor son los siguientes: nombre de la empresa, contacto, dirección de mail, cuit y teléfono. Son los datos que se consideran necesarios para solicitar cotización. Dentro del mail que se envíe a cada proveedor se debe detallar cantidad del producto a cotizar, plazo de contestación de la cotización (para organizar mejor hasta cuando se van a esperar las respuestas de los proveedores, para poder realizar la comparación de precios), plazo de entrega y forma de pago.

A continuación, se presenta el formato de la planilla de proveedores representada en la tabla 9:

Tabla 9.

Planilla de proveedores. Fuente: elaboración propia.

| Listado de Proveedores | | | | | |
|------------------------|--------|------|----------|-------------------|----------|
| Insumo | Nombre | Cuit | Contacto | Dirección de Mail | Teléfono |
| Molinos | | | | | |
| Supermercados | | | | | |
| Descartables | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Tal como muestra la tabla 9, se deberá completar la planilla clasificando a los proveedores por insumo, para identificar correctamente a cada uno y enviar un mail solicitando la cotización del producto que vende cada proveedor.

Se realizó un relevamiento de los costos en los que incurre la fábrica de pastas, y se puede concluir que el objeto de costo es cada una de las órdenes de producción de los productos que se elaboran en la fábrica La Caserita (Llámesese tapa para empanadas, pascualinas, pre-pizzas, tapa para pastelitos, pesetas, fideos caseros, entre otros ya mencionados anteriormente).

Los costos relevados fueron los siguientes:

- Harina (0000 o semolín)
- Margarina (tapera o batida)
- Levadura
- Anti-moho
- Polvo para hornear
- Salsa
- Aceite
- Huevos
- Sal
- Sueldos (administrativas, limpieza)
- Cooperativa de servicios públicos (luz, agua, teléfono)
- Gas

- Descartables (bolsas de nylon, separadores para empanadas, papel para envolver)
- Etiquetas para productos
- Insumos de computación.
- Seguro para operarios.
- Artículos de limpieza.

En esta empresa manufacturera que es el Taller Protegido Corazones Unidos, se incurre en dos grandes grupos de costos: materiales directos de fabricación (materia prima), y costos indirectos de fabricación. Se recuerda que los operarios no reciben un sueldo fijo sino que la gratificación varía de los remanentes de las ganancias luego de cubrir los costos fijos y variables del mes.

A continuación, en la Tabla 10 se clasificaron los costos relevados en el trabajo de campo:

Tabla 10.

Cuadro de clasificación de costos en una empresa manufacturera. Fuente: elaboración propia.

| Materiales directos de fabricación | Costos indirectos de fabricación |
|---|---|
| Harina (tipo 0000 y semolin) | Sueldos (administrativos, limpieza) |
| Margarina | Servicios Cooperativa (luz, agua y teléfono) |
| Levadura | Gas |
| Anti-moho | Descartables |
| Aceite | Etiquetas |
| Sal | Artículos de computación (tóner, ser técnico) |
| Huevos | Gastos varios (agua dispenser, supermercado) |
| Polvo para hornear | Artículos de limpieza |
| Salsa | Seguro para los operarios |

En la Tabla 10, se clasificó cada costo en el que incurre la Asociación para la elaboración de los productos que comercializa. Con esto se trató de facilitar la asignación de cada uno a cada objeto de costo.

El costo que faltó en la tabla es la mano de obra directa, ya que se recuerda que no existen sueldos fijos para los operarios. Si no que de las ganancias mensuales obtenidas se les asigna o reparte una porción que sería su sueldo, pero este no es fijo, ya que depende de las ventas y ganancias obtenidas en el mes. Se recuerda que es una asociación sin fines de lucro para personas con capacidades diferentes.

Una vez clasificados los costos se procedió a asignarles los montos correspondientes a las materias primas y los costos indirectos, que la organización utiliza al mes.

Una vez clasificada la materia prima se preparó solamente el inventario de materia prima para conocer la cantidad utilizada en cada producción. Como la organización produce semanalmente los productos no se pueden implementar un inventario de productos en proceso (ya que comienza y termina el producto en el día) ni productos terminados (porque no posee stock mensual de productos). Ya que se elabora lo que se vende en una semana debido a que los productos no poseen conservantes.

Una vez recabados todos los datos correspondientes, se procedió a realizar el cálculo de los costos indirectos de fabricación para cada producto elaborado y su debida asignación. Luego con todos los cálculos realizados se estuvo en condiciones de calcular el precio de venta.

Etapa Táctica:

Luego de analizar el proceso productivo y los volúmenes de producción de la organización se llegó a la conclusión de que el mejor sistema de costeo para la misma era el de costeo por orden de producción. Ya que produce en serie semanales, pequeñas cantidades de productos homogéneos. Se consideró más conveniente desarrollar órdenes de producción por producto, en las que se asignó el costo de la materia prima utilizada y los costos indirectos de fabricación, para así poder calcular el costo unitario de cada producto. Donde los costos directos se asignaron con una tasa real y los costos indirectos de fabricación se prorratean y estuvieron compuestos por montos presupuestados como por ejemplo mano de obra indirecta o los servicios de luz, agua, teléfono, que la base es la del mes anterior, ya que el monto correcto se obtiene a fin de cada mes con la liquidación de los mismos.

Los pasos propuestos a seguir para implementar el nuevo sistema de coste fueron:

Como primer paso se debe controlar el inventario de materia prima. Esta actividad deberá ser realizada por la secretaria, que es la encargada de compras. Ocho días antes de que termine el mes deberá controlar el inventario de materia prima, para constatar la cantidad utilizada en la producción del mes, y la cantidad que quedara disponible para el mes siguiente. Se deberá descontar del stock, la materia prima que se utilizará para la última semana de producción. Esta actividad debe ser realizada en media jornada.

Como segunda instancia, una vez terminado el control de stock disponible, la secretaria deberá confeccionar la orden de compra con la materia prima y cantidades necesarias para la producción del mes siguiente.

Una vez realizada la orden de compra, la secretaria deberá armar los pedidos de cotización que serán enviados a cada proveedor vía mail, con todos los datos necesarios (materia prima, cantidad necesaria, plazos de pagos, plazos de entrega). La cotización cerrará a las 48 horas de enviados los mails. Para lograr una mejor organización. Ambas tareas se realizarán en un día.

A las 48 horas de enviados los mails, se realizará el cierre de cotización y se comenzará a trabajar con la comparación de las cotizaciones. Esta tarea será realizada por la secretaria encarga de compras. Deberá ser realizada en un día.

Al día siguiente de realizada la comparativa, una vez seleccionado los mejores presupuestos, se enviarán los mails a cada proveedor confirmando el pedido. Esta tarea será realizada por la secretaria.

Desde el comienzo del proceso, ya han transcurrido cuatro días.

Durante los días siguientes, 5 días aproximadamente, será el ingreso de la materia prima comprada. En el momento que la materia prima llegue al taller, la secretaria encargada de compras deberá dar ingreso de las materias primas en el inventario de materia primas. La actividad de recepción e ingreso en el inventario es paralela y al mismo tiempo prácticamente. Además, en estos días se debe proveer de materia prima al sector de producción. Tarea que será realizada por los operarios.

En la tabla 11 se muestra como queda confeccionada la planilla de inventario de materia prima.

Tabla 11.

Inventario de materias primas. Fuente elaboración propia.

| Inventario de materias primas | | | | | | | | | | | | |
|--|---|---------------------|------------------------|------------------------|---------------|---------------------|-----------------|----------------|-----------|------------------------------|------------------------------|----------------|
| Materia prima | | Harina 000 kg | Margarina tapera kg | Margarina batida kg | Semolín kg | Anti- moho kg | Huevos unid. | Levadura kg | Sal kg | Polvo de hornear kg | salsa de tomate lts | Aceite lts. |
| Inventario inicial de mat. Prima | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Compras de mat. Prima | + | 350 | 20 | 30 | 50 | 1 | 84 | 2 | 25 | 1 | 7 | 6 |
| materia prima disponible | = | 350 | 20 | 30 | 50 | 1 | 84 | 2 | 25 | 1 | 7 | 6 |
| Inventario final de mat. Prima | - | 42 | 8 | 6 | 22 | 0,52 | 12 | 0 | 15,6 | 0,8 | 1 | 0 |
| materia prima utilizada en la producción | = | 308 | 12 | 24 | 28 | 0,48 | 72 | 2 | 9,4 | 0,2 | 6 | 6 |
| | | | | | | | | | | | | |

Una vez que se receiptó toda la materia prima, la secretaria deberá modificar los precios de la materia prima y los costos indirectos de fabricación en la planilla de clasificación de costos. Esta tarea deberá ser realizada en un día.

En la tabla 12, se refleja el cuadro de clasificación de costos con sus respectivos precios.

Tabla 12.

Cuadro de clasificación de costos con precios asignados. Fuente: elaboración propia.

| Materiales directos de fabricación | Costos indirectos de fabricación |
|---|---|
| Harina tipo 0000 x 50 kg \$1300 semolin x 50 kg \$ 1290 | Sueldos (administrativos, limpieza) \$30129 |
| Margarina tapera x 10 kg \$1299 Margarina batida x 10 kg \$969 | Servicios Cooperativa (luz, agua y teléfono) \$ 4875.38 |
| Levadura x 1 kg \$390 | Gas \$2521.38 |
| Anti-moho x 1kg \$ 267 | Artículos de computación (tóner, ser técnico) \$ 922 |
| Aceite x 3 lts \$ 380 | Gastos varios (agua dispenser, supermercado) \$ 4096 |
| Sal x 25 kg \$445 | Artículos de limpieza \$1526 |
| Huevos x docena \$60 | Seguro para los operarios \$4328 |
| Polvo para hornear x 1 kg \$99 | |
| Salsa x 1 kg \$67 | |
| Descartables \$ 928.21 | |
| Etiquetas \$350 | |

En la Tabla 12 se observan los montos de los costos indirectos que utilizó la organización, los cuales eran necesarios para el cálculo de los costos indirectos de fabricación.

Se recuerda que no existe precio asignado para la mano de obra directa, ya que los empleados que realizan el proceso productivo no tienen un sueldo fijo, sino que reciben una parte de las ganancias del mes.

Una vez modificados los precios la secretaria deberá recalcular el índice de los costos indirectos de fabricación que se utilizará para asignar a cada producto los costos indirectos, y modificarlos en la orden de producción además de modificar los precios de las materias primas en cada orden de producción. Esta tarea se realizará en el mismo día que las actividades anteriores. Luego el sistema calculará automáticamente el nuevo precio de venta posible, y la secretaria deberá seleccionar el más conveniente.

A continuación, en la *figura 7* se presentan el cálculo de los costos indirectos de fabricación (CIF).

Para realizar el cálculo del CIF se utiliza como base de asignación el costo de la materia prima directa utilizada en la producción mensual.

$$\text{CIF} = \frac{\text{costos indirectos que se pretenden asignar}}{\text{base de asignación establecida}}$$
$$\text{CIF} = \frac{\$ 48.398}{\$ 19.274,06} = 2,5103089$$

Figura 7. Cálculo del índice de los costos indirectos de fabricación. Fuente: elaboración propia.

En paralelo a las actividades descritas, el taller sigue funcionando, por lo tanto, cada lunes los operarios asignados deben proveer de materia prima al taller, y cada viernes deben informar a la secretaria que cantidades de materia prima se utilizó para que ella le de baja en la planilla de inventario de materia prima. Y le deben informar también la cantidad de productos terminados hay en stock.

Ocho días aproximadamente antes que termine el mes, el ciclo vuelve a empezar y las actividades se repiten.

Para la realización del cálculo de la materia prima utilizada, se utilizó como base el formato que tiene la organización, para que les resulte más fácil implementar el nuevo sistema de costeo. Se partió del cálculo por unidad producida y se calculó la producción mensual, lo cual permitió obtener los subtotales de materias primas consumidas para utilizarlo para realizar el cálculo de los costos indirectos de fabricación tal como lo muestra la Tabla 13.

Tabla 13.

Órdenes de producción por productos propuesta. Fuente: elaboración propia.

| DISCO PARA EMPANADAS DE HORNO (producción mensual) | | | | | |
|--|-------------|------------------|---------------------|----------|-------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 160 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 40 | \$ 6,50 | \$ 1.040,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 2 | \$ 1,62 | \$ 259,80 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 4 | \$ 2,42 | \$ 387,60 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,08 | \$ 0,13 | \$ 21,36 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 1 | \$ 0,11 | \$ 17,80 |
| Separadores | \$ 296,00 | 1000 | 1600 | \$ 2,96 | \$ 473,60 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 160 | \$ 0,59 | \$ 93,60 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 160 | \$ 0,20 | \$ 32,00 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 10,79 | \$ 1.726,56 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 27,10 | \$ 4.335,45 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 37,89 | \$ 6.062,01 |
| % GANANCIA POR DOCENA | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 37,89 | \$ 75,78 | | | |
| 75% | \$ 28,42 | \$ 66,30 | | | |
| 50% | \$ 18,94 | \$ 56,83 | | | |
| 30% | \$ 11,37 | \$ 49,25 | | | |
| 20% | \$ 7,58 | \$ 45,47 | | | |
| 10% | \$ 3,79 | \$ 41,68 | | | |

| DISCO PARA EMPANADAS DE FREIR (producción mensual) | | | | | |
|--|-------------|------------------|---------------------|----------|-------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 176 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 40 | \$ 5,91 | \$ 1.040,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 2 | \$ 1,48 | \$ 259,80 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 4 | \$ 2,20 | \$ 387,60 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,04 | \$ 0,06 | \$ 10,68 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 1 | \$ 0,10 | \$ 17,80 |
| Polvo de hornear | \$ 99,00 | 1 | 0,04 | \$ 0,02 | \$ 3,96 |
| Separadores | \$ 296,00 | 1000 | 1760 | \$ 2,96 | \$ 520,96 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 176 | \$ 0,59 | \$ 102,96 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 176 | \$ 0,20 | \$ 35,20 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 13,52 | \$ 2.378,96 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 33,94 | \$ 5.973,64 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 47,46 | \$ 8.352,60 |
| % GANANCIA POR DOCENA | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 47,46 | \$ 94,92 | | | |
| 75% | \$ 35,59 | \$ 83,05 | | | |
| 50% | \$ 23,73 | \$ 71,19 | | | |
| 30% | \$ 14,24 | \$ 61,70 | | | |
| 20% | \$ 9,49 | \$ 56,95 | | | |
| 10% | \$ 4,75 | \$ 52,20 | | | |

| MASA DE TARTA- PASCUALINA (producción mensual) | | | | | |
|--|-------------|------------------|---------------------|-----------------|------------------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 PAQ X 2 UNID. | 120 PAQ. X 2 UNID. C/U |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 40 | \$ 8,67 | \$ 1.040,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 2 | \$ 2,17 | \$ 259,80 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 4 | \$ 3,23 | \$ 387,60 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,08 | \$ 0,18 | \$ 21,36 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 1 | \$ 0,15 | \$ 17,80 |
| Separadores | \$ 296,00 | 1000 | 120 | \$ 0,30 | \$ 35,52 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 120 | \$ 0,59 | \$ 70,20 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 120 | \$ 0,20 | \$ 24,00 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 15,47 | \$ 1.856,28 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 38,84 | \$ 4.661,18 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 54,31 | \$ 6.517,46 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 54,31 | \$ 108,62 | | | |
| 75% | \$ 40,73 | \$ 95,05 | | | |
| 50% | \$ 27,16 | \$ 81,47 | | | |
| 30% | \$ 16,29 | \$ 70,61 | | | |
| 20% | \$ 10,86 | \$ 65,17 | | | |
| 10% | \$ 5,43 | \$ 59,74 | | | |

| DISCO PARA PASTELITOS (producción mensual) | | | | | |
|--|-------------|------------------|---------------------|----------|-------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 100 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 40 | \$ 10,40 | \$ 1.040,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 2 | \$ 2,60 | \$ 259,80 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 4 | \$ 3,88 | \$ 387,60 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,04 | \$ 0,11 | \$ 10,68 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,8 | \$ 0,14 | \$ 14,24 |
| Polvo de hornear | \$ 99,00 | 1 | 0,08 | \$ 0,08 | \$ 7,92 |
| Separadores | \$ 296,00 | 1000 | 1000 | \$ 2,96 | \$ 296,00 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 100 | \$ 0,59 | \$ 58,50 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 100 | \$ 0,20 | \$ 20,00 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 20,95 | \$ 2.094,74 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 52,60 | \$ 5.259,96 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 73,55 | \$ 7.354,70 |
| % GANANCIA POR DOCENA | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 73,55 | \$ 147,09 | | | |
| 75% | \$ 55,16 | \$ 128,71 | | | |
| 50% | \$ 36,77 | \$ 110,32 | | | |
| 30% | \$ 22,06 | \$ 95,61 | | | |
| 20% | \$ 14,71 | \$ 88,26 | | | |
| 10% | \$ 7,35 | \$ 80,90 | | | |

| DISCO PARA COPETIN (producción mensual) | | | | | |
|---|-------------|------------------|---------------------|----------|-------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 200 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 40 | \$ 5,20 | \$ 1.040,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 2 | \$ 1,30 | \$ 259,80 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 4 | \$ 1,94 | \$ 387,60 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,08 | \$ 0,11 | \$ 21,36 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 1 | \$ 0,09 | \$ 17,80 |
| Separadores | \$ 296,00 | 1000 | 2000 | \$ 2,96 | \$ 592,00 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 200 | \$ 0,59 | \$ 117,00 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 200 | \$ 0,20 | \$ 40,00 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 12,38 | \$ 2.475,56 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 31,08 | \$ 6.216,21 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 43,46 | \$ 8.691,77 |
| % GANANCIA POR DOCENA | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 43,46 | \$ 86,92 | | | |
| 75% | \$ 32,59 | \$ 76,05 | | | |
| 50% | \$ 21,73 | \$ 65,19 | | | |
| 30% | \$ 13,04 | \$ 56,50 | | | |
| 20% | \$ 8,69 | \$ 52,15 | | | |
| 10% | \$ 4,35 | \$ 47,80 | | | |

| DISCO PARA EMPANADAS ARABES (producción mensual) | | | | | |
|--|-------------|------------------|---------------------|----------|-------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 DOCENA | 120 DOCENAS |
| Harina | \$ 1.300,00 | 50 | 40 | \$ 8,67 | \$ 1.040,00 |
| Margarina Tapera | \$ 1.299,00 | 10 | 2 | \$ 2,17 | \$ 259,80 |
| Margarina Batida | \$ 969,00 | 10 | 4 | \$ 3,23 | \$ 387,60 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,08 | \$ 0,18 | \$ 21,36 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 2 | \$ 0,30 | \$ 35,60 |
| Polvo de hornear | \$ 99,00 | 1 | 0,08 | \$ 0,07 | \$ 7,92 |
| Separadores | \$ 296,00 | 1000 | 1200 | \$ 2,96 | \$ 355,20 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 120 | \$ 0,59 | \$ 70,20 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 120 | \$ 0,20 | \$ 24,00 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 18,35 | \$ 2.201,68 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 46,07 | \$ 5.528,49 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 64,42 | \$ 7.730,17 |
| % GANANCIA POR DOCENA | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 64,42 | \$ 128,84 | | | |
| 75% | \$ 48,31 | \$ 112,73 | | | |
| 50% | \$ 32,21 | \$ 96,63 | | | |
| 30% | \$ 19,33 | \$ 83,74 | | | |
| 20% | \$ 12,88 | \$ 77,30 | | | |
| 10% | \$ 6,44 | \$ 70,86 | | | |

| FIDEOS (producción mensual) | | | | | |
|-----------------------------|-------------|------------------|---------------------|--------------------|------------------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | PAQUETE DE 500 Grs | 80 PAQUETES DE 500 Grs |
| Semolin | \$ 1.290,00 | 50 | 28 | \$ 9,03 | \$ 722,40 |
| Harina 0000 | \$ 1.300,00 | 50 | 6 | \$ 1,95 | \$ 156,00 |
| Huevos | \$ 60,00 | 12 | 72 | \$ 4,50 | \$ 360,00 |
| Aceite | \$ 380,00 | 3 | 4 | \$ 6,33 | \$ 506,67 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,08 | \$ 0,27 | \$ 21,36 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 1 | \$ 0,22 | \$ 17,80 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 80 | \$ 0,59 | \$ 46,80 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 80 | \$ 0,20 | \$ 16,00 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 23,09 | \$ 1.847,03 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 57,97 | \$ 4.637,94 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 81,06 | \$ 6.484,97 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 81,06 | \$ 162,12 | | | |
| 75% | \$ 60,80 | \$ 141,86 | | | |
| 50% | \$ 40,53 | \$ 121,59 | | | |
| 30% | \$ 24,32 | \$ 105,38 | | | |
| 20% | \$ 16,21 | \$ 97,27 | | | |
| 10% | \$ 8,11 | \$ 89,17 | | | |

| PRE-PIZZA (producción mensual) | | | | | |
|--------------------------------|-------------|------------------|---------------------|----------|-------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 PIZZA | 72 PIZZAS |
| Harina 0000 | \$ 1.300,00 | 50 | 20 | \$ 7,22 | \$ 520,00 |
| Aceite | \$ 380,00 | 3 | 2 | \$ 3,52 | \$ 253,33 |
| Levadura | \$ 390,00 | 1 | 1 | \$ 5,42 | \$ 390,00 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,8 | \$ 0,20 | \$ 14,24 |
| Salsa de tomate | \$ 32,00 | 1 | 4 | \$ 1,78 | \$ 128,00 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 72 | \$ 0,59 | \$ 42,12 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 72 | \$ 0,20 | \$ 14,40 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 18,92 | \$ 1.362,09 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 47,50 | \$ 3.420,26 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 66,42 | \$ 4.782,35 |
| % GANANCIA POR UNIDAD | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 66,42 | \$ 132,84 | | | |
| 75% | \$ 49,82 | \$ 116,24 | | | |
| 50% | \$ 33,21 | \$ 99,63 | | | |
| 30% | \$ 19,93 | \$ 86,35 | | | |
| 20% | \$ 13,28 | \$ 79,71 | | | |
| 10% | \$ 6,64 | \$ 73,06 | | | |

| PIZETA (producción mensual) | | | | | |
|-----------------------------|-------------|------------------|---------------------|---------------------|-------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | 1 ENVASE CON 2 UNID | 128 ENVASES |
| Harina 0000 | \$ 1.300,00 | 50 | 20 | \$ 4,06 | \$ 520,00 |
| Aceite | \$ 380,00 | 3 | 2 | \$ 1,98 | \$ 253,33 |
| Levadura | \$ 390,00 | 1 | 1 | \$ 3,05 | \$ 390,00 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 0,8 | \$ 0,11 | \$ 14,24 |
| Salsa de tomate | \$ 32,00 | 1 | 2 | \$ 0,50 | \$ 64,00 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 128 | \$ 0,59 | \$ 74,88 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 128 | \$ 0,20 | \$ 25,60 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 10,48 | \$ 1.342,05 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 26,33 | \$ 3.369,94 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 36,81 | \$ 4.711,99 |
| % GANANCIA POR ENVASE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 36,81 | \$ 73,62 | | | |
| 75% | \$ 27,61 | \$ 64,42 | | | |
| 50% | \$ 18,41 | \$ 55,22 | | | |
| 30% | \$ 11,04 | \$ 47,86 | | | |
| 20% | \$ 7,36 | \$ 44,17 | | | |
| 10% | \$ 3,68 | \$ 40,49 | | | |

| LASAGNA (producción mensual) | | | | | |
|------------------------------|-------------|------------------|---------------------|--------------------|------------------------|
| INGREDIENTES | PRECIO | KG ENVASE ENTERO | CANT. UTILIZADA | PAQUETE DE 500 Grs | 80 PAQUETES DE 500 Grs |
| Semolin | \$ 1.290,00 | 50 | 28 | \$ 9,03 | \$ 722,40 |
| Harina 0000 | \$ 1.300,00 | 50 | 6 | \$ 1,95 | \$ 156,00 |
| Huevos | \$ 60,00 | 12 | 72 | \$ 4,50 | \$ 360,00 |
| Aceite | \$ 380,00 | 3 | 4 | \$ 6,33 | \$ 506,67 |
| Anti-moho | \$ 267,00 | 1 | 0,08 | \$ 0,27 | \$ 21,36 |
| Sal | \$ 445,00 | 25 | 1 | \$ 0,22 | \$ 17,80 |
| Separadores | \$ 296,00 | 1000 | 480 | \$ 1,78 | \$ 142,08 |
| Envoltorio | \$ 175,50 | 300 | 80 | \$ 0,59 | \$ 46,80 |
| Etiqueta | \$ 200,00 | 1000 | 80 | \$ 0,20 | \$ 16,00 |
| | | | Subtotal mat. Prima | \$ 24,86 | \$ 1.989,11 |
| CIF | 2,51 | | | \$ 62,43 | \$ 4.994,71 |
| | | | TOTAL COSTOS | \$ 87,30 | \$ 6.983,81 |
| % GANANCIA POR PAQUETE | | PRECIO DE VENTA | | | |
| 100% | \$ 81,06 | \$ 162,12 | | | |
| 75% | \$ 60,80 | \$ 141,86 | | | |
| 50% | \$ 40,53 | \$ 121,59 | | | |
| 30% | \$ 24,32 | \$ 105,38 | | | |
| 20% | \$ 16,21 | \$ 97,27 | | | |
| 10% | \$ 8,11 | \$ 89,17 | | | |

Se asignaron los porcentajes deseados de ganancia para obtener precio de venta. Los cuáles fueron comparados con el precio de los mismos productos en el mercado para evaluar el posible precio final de venta, para poder competir en el mercado.

Etapa presupuestaria.

El cálculo del costo de esta propuesta fue basado en la resolución n°79/18 que modifica la resolución principal n°71/08 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba, fijando el valor módulo a partir del 01 de Enero de 2019.

Como se trata de una institución sin fines de lucro, con un fin solidario e inclusivo para personas con capacidades diferentes que aporta a la comunidad de la Ciudad de Jesús María un gran valor social, los honorarios fueron los mínimos establecidos. Con una facilidad de pago de hasta tres cuotas, ya que al realizar el sistema de costeo se determinó que las ganancias que obtiene la institución son las mínimas, y de allí salen los sueldos de los operarios.

El valor hora establecido en la resolución n° 79/18 fue de \$1306, por hora de trabajo. El trabajo se realizó en 15 horas, las cuales hicieron un total de \$19590 el costo del trabajo. Las horas fueron distribuidas de la siguiente manera:

Para el diseño de la planilla de proveedores se insumieron 1,5 horas las cuales hicieron un monto de \$1959.

Para diseñar la planilla de clasificación de costos se insumió 1,5 horas, haciendo un total de \$1959.

Para la re-elaboración y nuevo diseño de las órdenes de producción de cada producto se insumieron 4 horas de trabajo, importando un total de \$5224.

Para la realización del cálculo del índice utilizado para la asignación del costo indirecto de fabricación se trabajaron 4 horas, las cuales significaron un total de \$5224.

Para la comparación de los resultados de los precios de venta arrojados por el nuevo método propuesto con el anterior utilizado, para demostrar que el nuevo sistema de costeo era el conveniente se trabajaron 4 horas, haciendo un costo de \$5224.

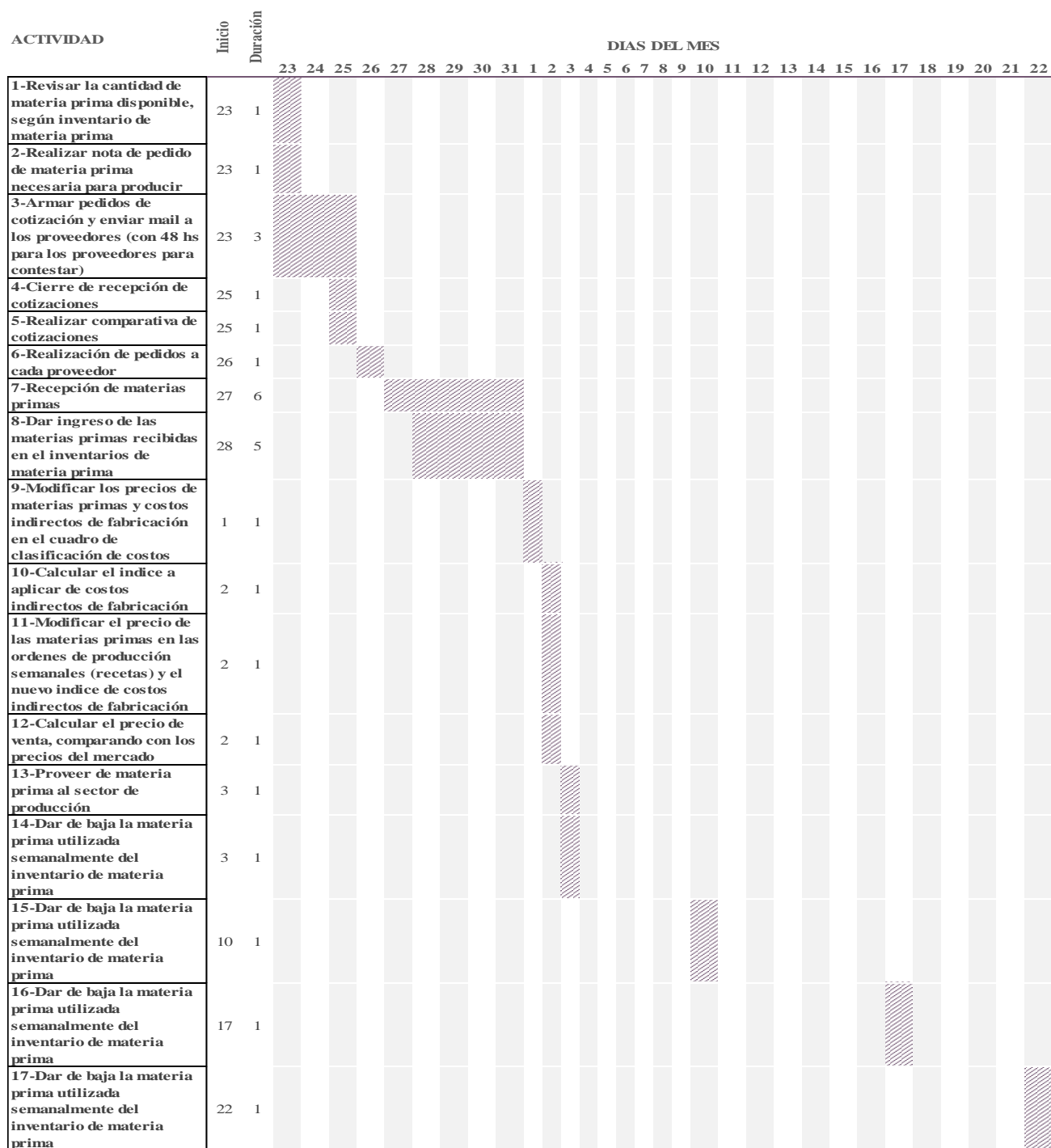
Cronograma de actividades.

A continuación, en la Tabla 14 se detallan las actividades que la organización deberá realizar para poner en práctica la propuesta de sistema de costeo por órdenes de trabajo, con sus respectivos plazos de realización para cada una.

Tabla 14.

Cronograma de actividades propuestas. Fuente: elaboración propia.

Cronograma de actividades Taller Protegido Corazones Unidos (Org. Sin fines de lucro)



Conclusiones Finales.

Luego de la realización de una minuciosa investigación que abarco desde recabar información para desarrollar el marco teórico hasta la propuesta de un sistema de costeo acorde a las necesidades del Taller Protegido Corazones Unidos, en este Trabajo Final de Grado se puedo concluir que el sistema que mejor se adaptaba para recomendar a la organización era el sistema de basado en ordenes de trabajo. Ya que permitirá a la institución identificar y asignar los costos de materia prima y costos indirectos de fabricación a cada producto, determinando un cálculo más certero del costo total de producción. El cuál será la base para el cálculo del precio de venta, permitiéndole cubrir los costos y obtener un porcentaje de ganancia. Se recuerda que no existe costo de mano de obra directa, ya que los operarios son las personas con capacidades diferentes que forman parte del Taller, y no tienen un sueldo fijo, sino que obtienen una gratificación mensual del remanente de las ventas luego de cubrir el resto de los costos.

Luego de concluir con la realización del Trabajo Final de Grado, se pudo observar que los resultados obtenidos tras la implementación del sistema de costeo fueron los siguientes; del total de la variedad de productos elaborados (10 productos), el 70 % tienen costos elevados de producción, con lo cual el porcentaje de ganancia que se le puede sumar es ínfimo (aproximadamente el 10%), si se quiere competir con el resto de los productos del mercado. De esta situación descrita se puede concluir que esos productos ocasionan pérdidas, por lo cual habría que evaluar la posibilidad de dejarlos de producir o de lo contrario evaluar la factibilidad de elevar la cantidad producida, lo que resulte más beneficioso para la organización, para que no generen pérdidas.

El 30% de productos restantes se encuentran con un nivel aceptable de costo de producción, ya que permiten adicionar un porcentaje de ganancia mayor que el anterior grupo de productos (entre un 20% y un 30%), lo cual finalizan con un precio de venta competitivo.

La institución debería hacer hincapié en el valor agregado del producto, como por ejemplo que son elaborados sin conservantes, su compra beneficia a un taller de personas con capacidades diferentes, entre otros, para que el consumidor los elija entre otras marcas económicas de productos.

Con respecto al objetivo general planteado en este Trabajo Final de Grado, se logró cumplirlo de manera satisfactoria ya que se eligió un sistema de costeo que va acorde a la organización y que puede facilitarle el cálculo de los costos de producción.

En cuanto a los objetivos específicos planteados se puede concluir que el primer objetivo que era diseñar un sistema de selección de proveedores de acuerdo al mejor precio, para lograr reducir los costos en materia prima, manteniendo la calidad de los productos, se logró satisfactoriamente. Se diseñó una planilla con los datos de proveedores, necesarios para solicitar cotizaciones, para que en base a las respuestas se pueda seleccionar el proveedor que posea mejor precio. En el Diagrama de Gantt que se propone, se detallaron los pasos a seguir a lo largo de un mes de producción, desde que se realiza un pedido de cotización hasta la producción de cada orden de trabajo. Con el cual se pretende contribuir a que la organización del taller sea más eficiente en cuanto a los tiempos de producción y la elaboración de información pertinente para la toma de decisiones.

El segundo objetivo específico planteado era analizar todos los costos en los que incurre la asociación para poder clasificarlos correctamente, de modo que permitan calcular

el costo de producción adecuado de los productos, determinando la estructura de costos actual y determinar el correcto precio de venta. El cual se cumplió satisfactoriamente, ya que se logró diseñar una planilla que contiene la clasificación de los costos en los que incurre la organización, tanto las materias primas como los costos indirectos de fabricación con sus respectivos montos en pesos. Lo que se modificará en cada compra es el precio de cada componente, si es que varió de un mes a otro.

Con respecto al tercer objetivo planteado, determinar el sistema de costos adecuado para la organización definiendo sus alcances operativos y determinando su congruencia con los beneficios esperados, se cumplió satisfactoriamente. Este objetivo está íntimamente ligado al objetivo general. Se logró definir cuál sería el sistema de costeo más apropiado para la organización y de fácil implementación para ellos, el cual resulto ser el sistema de costeo por órdenes de trabajo. Para lo cual se diseñó una planilla con las materias primas y los materiales indirectos de producción para cada producto. Básicamente, se utilizó la receta de cada producto a la que se le agrego el costo del envoltorio, los separadores, la etiqueta entre otros y los costos indirectos de fabricación (a través de un cálculo que permite asignarlos correctamente), que se utilizan en la elaboración mensual de cada producto, asignándole los precios para cada uno y cada cantidad utilizada. Lo cual permite solo con modificar el precio de cada ingrediente obtener el costo de elaboración de un paquete como el de toda la producción mensual. Y además en la parte inferior tiene el cálculo de la asignación de la ganancia deseada. La cual se utilizará para comparar con el precio de los productos de la competencia, y establecer el precio de venta.

Con respecto al cuarto objetivo, comparar los resultados de precios de los productos, arrojados por el sistema de costeo propuesto con los precios del sistema

utilizado en la organización, también fue satisfactorio su cumplimiento. De la planilla diseñada para el nuevo sistema de costeo se obtiene información que comparada con la planilla de los cálculos de costos que realizaba la organización anteriormente, permitió concluir que la organización cubre los gastos de producción y mínimamente obtiene una ganancia. Ya que los costos indirectos de fabricación son muy elevados, y hacen que el precio unitario de cada producto, sea casi el precio de venta de las competencias.

Anteriormente los costos indirectos de fabricación se asignaban con un monto fijo para la producción semanal, los cuales eran insignificantes y no alteraban prácticamente el costo de fabricación.

De manera global los objetivos tanto generales como específicos se cumplieron satisfactoriamente, y se demostró que se podía implementar en la organización la propuesta seleccionada de sistema de costeo por orden de producción.

Futuras Líneas de Trabajo.

En base a todas las conclusiones descriptas anteriormente, se está en condiciones de aconsejar a la organización que, para complementar la investigación llevada a cabo en este Trabajo Final de Grado, sobre la selección del sistema de costeo adecuado para el taller se debería realizar como primera medida un estudio de mercado. Realizando un relevamiento a través de una encuesta en la ciudad de Jesús María y zonas aledañas, para conocer las preferencias de los consumidores. En la que se obtenga información relevante para la toma de decisiones. Los datos a relevar serian como por ejemplo si conocen los productos del Taller, si son consumidos en sus hogares, que le gustaría al consumidor modificar, que le parece el precio de los productos, entre otros.

Además, se aconseja realizar un trabajo de investigación sobre el método costo-volumen-utilidad. Ya que este estudia el comportamiento y la relación entre el costo total, el ingreso total y la utilidad operativa. Tres grandes variables que son de suma importancia para la organización. Este método le puede ser de utilidad con respecto al planeamiento, para la toma de decisiones sobre el volumen a producir, si se debe expandir la organización, que productos producir, que se necesita para no perder y ganar.

Otra línea de investigación propuesta para complementar los anteriores estudios sería calcular el punto de equilibrio, que se encuentra dentro del modelo de costo-volumen-utilidad. El punto de equilibrio calcula la cantidad de unidades a producir y vender, para cubrir la totalidad de los costos tanto fijos como variables. En esta organización la mayoría de los costos incurridos son variables, solo la mano de obra indirecta es fija, que es el sueldo de las empleadas administrativas y la empleada de limpieza. Para poder realizar el cálculo del punto de equilibrio, se deberá también realizar el cálculo de la contribución

marginal, que es lo que queda una vez descontado los costos variables para cubrir los costos fijos. Esa serie de cálculos le brindarán información de suma utilidad a la organización para la toma de decisiones en cuanto a la producción. Ya que se observó con el Trabajo Final de Grado que hay productos que no están generando ganancias con la cantidad producida actual. Por lo tanto, se debe analizar y decidir si se siguen produciendo (modificando la cantidad) o si se dejan de producir. Se podría complementar con este estudio también un análisis de sensibilidad, que refleja en cuanto se deben incrementar las ventas para que a pesar de que el precio de venta disminuya la utilidad se mantenga constante.

Bibliografía

- Campetella, A. G. ((2000)). Definiendo el sector sin fines de lucro en Argentina. *cedes*.
- Chagoya, E. R. (2008). *Métodos y técnicas de investigación*. . Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/metodos-y-tecnicas-de-investigacion>.
- Ediciones, E. (. (2016). *Costos y gestión empresarial: Incluye costos con ERP*. Ecoe Ediciones.
- González, M. M. (2015). *Contabilidad y análisis de costos*. Grupo Editorial Patria.
- Laporta Pomi, R. (2016). *Costos y gestión empresarial: Incluye costos con ERP*. Ecoe Ediciones.
- Morales, F. (2012). *Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa*.
- Morillo, M. ((2001)). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Actualidad contable FACES*, 4(4), 35-48.
- Polimeni, R. S. (1994). *Contabilidad de costos*. McGraw-Hill. (No. HF5686. C66 1994.).
- Rincón, C. A. (2016). *Costos: decisiones empresariales*. Ecoe Ediciones.
- Tafur, J. C. (2016). *Costeo basado en actividades ABC: gestión basada en actividades ABM*. Ecoe Ediciones.
- Valles, M. S. (2000). *Técnicas cualitativas de investigación social*. Síntesis Editorial.
- Vazquez, J. C. ((1992)). *Costos*. Aguilar.
- Villegas, C. F. (2001). *Contabilidad de costos*. Pearson Educación.

Anexo 1

Entrevista a secretaria administrativa: Mariela Massimino.

1- ¿Cómo nació el Taller? ¿Cuándo se fundó?

Mariela Massimino: El Taller primeramente nació como un lugar para personas con capacidades diferentes que ya terminaron su etapa escolar, donde les enseñaban a hacer artesanías y reciclado. En un espacio cedido por la Municipalidad de Jesús María, llamado Casa Gherzi. Esto fue en el año 1998. Al taller lo fundaron un grupo de padres de chicos con capacidades diferentes con la ayuda de un grupo de vecinos. Luego en el año 2003 se comienza con el proyecto de fábrica de pastas La Caserita. En el 2013 la municipalidad nos cedió el terreno donde construimos el edificio del taller. Estamos ubicados en calle Mariano Moreno esquina Almafuerde de la ciudad de Jesús María.

2- ¿Cómo está conformado el organigrama del taller?

Mariela Massimino: Existe una Comisión Directiva, conformada por algunos padres de los participantes del taller, y algunos ciudadanos que colaboran con el mismo. Luego hay una coordinadora general, dos secretarías administrativas, una personal de limpieza y los 28 chicos que trabajan en el taller que van entre los 18 y los 50 años.

3- ¿Tienen desarrollada una misión, visión y valores?

Mariela Massimino: misión y visión no tenemos. Y en cuanto a los valores siempre se trata de inculcar a los chicos lo bueno que existe en una sociedad. Se trata de inculcarles el amor por el prójimo, el respeto hacia los demás, la dignidad del trabajo, ser feliz siempre.

4- ¿Qué productos venden? ¿Qué precios manejan?

Mariela Massimino: los productos que comercializamos son: pre-pizza, pizza elaborada, sándwich de miga, disco para empanadas, pastelitos elaborados, pascualina, lasaña, alfajores, pasta flora, galletitas de miel, pepitas, tortas de limón, fideos caseros, trapos de piso y rejillas.

Las pastas caseras son elaboradas sin conservantes y con materia prima de primera calidad. Contamos con toda la habilitación de bromatología, pero al no tener conservantes no podemos comercializarlas en los supermercados, por ejemplo, ya que tienen una fecha muy corta de vencimiento.

En general tenemos precios muy parecidos a los del mercado, no hay gran diferencia, en algunos productos sí, porque elaboramos poca cantidad por lo tanto nos sale más caro elaborarlos.

5- ¿Quiénes son los clientes y proveedores? ¿Tienen otros locales de venta?

Mariela Massimino: nuestros clientes principales son la comunidad en general, todos los vecinos que nos conocen y se acercan hasta el local a comprar nuestros productos. Además, tenemos un par de rotiserías y casas de comidas que semanalmente nos compran algunos de nuestros productos como por ejemplo pascualinas, fideos caseros.

Nuestros proveedores son siempre los mismos. Compramos la harina a una distribuidora de Córdoba que conocemos su calidad, y muchas otras cosas las compramos en el supermercado que está cruzando la calle, y los chicos nos hacen el favor y nos cruzan las bolsas. Y para los trapos de piso y rejillas también compramos los insumos en Córdoba.

Sólo tenemos el local que está en la fábrica para vender nuestros productos. No tenemos sucursales. Salvo en alguna ocasión que hagamos pastelitos para vender por

muchas cantidades, ahí si alquilamos una casilla y la ponemos en la plaza del centro de la ciudad para que todos los vecinos nos vean y compren.

6- ¿Tienen mucha competencia en la zona?

Mariela Massimino: Mirá, existen varios locales que venden pastas caseras. Pero cada una tiene su diferenciación. Algunas las hacen con algo de conservantes, otras saborizadas y así. Nosotros nos diferenciamos porque son elaborados por personas con capacidades diferentes, con deseos de superación, que buscaron una oportunidad para aprender un oficio. Y además porque nuestros productos tienen una excelente calidad. Eso con respecto a competidores directos, después tenemos la competencia de las grandes marcas de pastas que se venden en los negocios que, si bien no son caseras, pero a veces son más baratas que las nuestras.

7- ¿Necesitan más personal?

Mariela Massimino: si, en realidad necesitaríamos un gabinete multidisciplinario, para que nos ayude en la contención de los chicos. Pero es muy difícil lograrlo. Y también se necesitaría la colaboración de personas que conozcan sobre cocina para que les ayude y enseñe a los chicos a mejorar quizás técnicas de elaboración de los productos.

8- ¿Contratan publicidad?

Mariela Massimino: No mucho, ya que la publicidad ya sea radial o televisiva es muy costosa. Lo que estamos utilizando ahora son las redes sociales, eso nos ayuda mucho.

9- ¿Cómo cubren los gastos?

Mariela Massimino: Bueno, de la venta de los productos que elaboramos pagamos la materia prima, pagamos los impuestos y servicios, sueldos del personal, y el remanente se les asigna a cada colaborador del taller. Nos gustaría que fuera más lo que se les pudiera pagar, pero a veces no se llega ni a cubrir los gastos y se debe recurrir a hacer algún tipo de evento como venta de pollos, empanadas, pastelitos, para poder terminar de cubrir los gastos.

No tenemos ningún subsidio del Estado. Si bien hasta hace un año recibíamos una ayuda, luego tuvimos un inconveniente, no se presentaron los certificados de exención y otras cosas, entonces no pudimos seguir recibéndolo. Ahora estamos tratando de completar lo que nos falta para solicitarlo nuevamente, pero todo es un camino burocrático demasiado largo.

Lo único que logramos es reducir el pago del consumo energético en un 50%, cada seis meses debemos presentar la solicitud en la cooperativa de servicios públicos.

El gas es abonado por la municipalidad, ya que como estamos en el mismo terreno que el Centro Integrador Comunitario, compartimos su misma red de gas.

De ahí en más todos los gastos son cubiertos por nosotros.

10- ¿Consideras que tendrían la posibilidad de incrementar la producción?

Mariela Massimino: En realidad si se podría aumentar la producción, porque contamos con máquinas prácticamente nuevas o en muy buen estado, y las instalaciones necesarias. Pero eso significaría ampliar nuestra cartera de clientes, porque recordá que nuestros productos tienen corto período de vencimiento. Entonces no podemos producir

para estoquearnos. Nosotros producimos para el consumo semanal solamente, que es lo que duran las pastas. Y precisamente lo que están escaseando son los clientes, porque con la crisis que se vive a nivel país, la gente está reduciendo mucho el consumo, y busca los mejores precios. Y nosotros muchas veces no podemos hacer competencia con los precios de los productos que venden en un supermercado por ejemplo.

11- ¿Tienen clasificados los costos en los que incurren para elaborar los productos?

Mariela Massimino: No, no tenemos una clasificación de los costos. Conocemos todos los gastos que tenemos mensualmente, pero no los clasificamos.

12- ¿Cómo calculan el precio de venta de los productos?

Mariela Massimino: y una vez que se compra la materia prima se hace el cálculo aproximado de la cantidad destinada para elaborar cada producto, se le agrega una ganancia de aproximadamente el 30%, y luego se divide esa cantidad por la cantidad producida de cada producto para ver el precio unitario.

Anexo 2

Entrevista a la Sra. Zapata Eva, Coordinadora General de la Asociación Civil sin fines de lucro Taller Protegido Corazones Unidos.

- 1) ¿Qué productos elaboran?
- 2) ¿Qué precios manejan?
- 3) ¿Tienen mucha competencia en la zona?
- 4) ¿Cuál es el valor agregado de sus productos que hace que el público los elija?
- 5) ¿Quiénes son sus clientes y sus proveedores?
- 6) ¿Cómo seleccionan a los proveedores?
- 7) ¿Qué cantidades de cada producto elaboran y cuánto venden?
- 8) ¿Tienen mucho desperdicio de la producción?
- 9) ¿Qué hacen con los productos que no se venden?
- 10) ¿Consideras que tendrían la posibilidad de incrementar la producción?
- 11) ¿Tienen clasificados los costos en los que incurren para elaborar los productos?
- 12) ¿Cuáles son los gastos que habitualmente tienen? (montos)
- 13) ¿Cómo calculan el precio de venta de los productos?
- 14) ¿Manejan un stock mínimo de materia prima?