



Universidad de la Defensa Nacional
Centro Regional Universitario Córdoba - IUA

Facultad de Ciencias de la Administración

Contador Público

Proyecto de Grado

**“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN
FERNANDEZ S.A.”**

Alumnos: Farraté Ivana Daniela

Garibaldi Michael Victorio del Valle

Tutor: Vera Fernando

Índice

Índice.....	2
Dedicatorias	4
Agradecimientos.....	5
Informe de Aceptación del Proyecto de Grado.....	6
Resumen del Proyecto de Grado	7
Objetivos y Alcance del Trabajo	8
Introducción.....	9
Capítulo N° 1	11
1. Funcionamiento de la empresa	12
1.2. Visión, Misión, Valores, Objetivos y Cultura Organizacional.....	12
1.2.1. Visión.	12
1.2.2. Misión.....	13
1.2.3. Valores y objetivos.....	13
1.2.4. Cultura.....	13
1.3. Estrategia Competitiva.	14
1.3.1 Competitividad.....	14
1.4. Análisis FODA	15
1.4.1. Fortaleza de la empresa:	15
1.4.2. Debilidades de la empresa:	16
1.4.3. Oportunidades de la empresa:	16
1.4.4. Amenazas de la empresa:	16
1.5. Sistemas de Costos.....	17
1.5.1. Costos por órdenes de fabricación	17
1.5.2. Costos por procesos.....	18
1.5.3. Producción conjunta o conexa	19
1.6. Decisiones Relativas a Materia Prima	19
1.7. Proveedores	20
1.8. Mano de Obra Directa	21
1.8.1. Posibilidad de implementar una política de premios	22
1.8.2. Posibilidad de invertir en capacitación.....	22

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

1.9. Tecnología y modernización	23
1.10. Gestión económica y financiera	23
Capítulo N° 2.....	25
2. Costos	26
2.1. Elementos del costo	28
2.1.1. Materia prima o materiales	28
2.1.1.1. Materia prima directa	29
2.1.1.2. Materia prima indirecta.....	30
2.1.1.3. Ciclo de la materia prima	31
2.1.2. Mano de obra	33
2.1.2.1. Proceso de producción.....	37
2.1.3. Costos Indirectos de Fabricación	37
2.2. Sistema de costos.....	40
2.2.1. Método general del costeo por órdenes	40
2.2.2 Importancia de los Costos por órdenes en la Plegadora	41
2.3 Gastos de comercialización y de administración.....	42
2.4. Análisis Unitario de la fabricación de productos estándar	42
Capítulo N° 3	47
3. Proyección Contable.....	48
3.1 Flujo de fondos.....	48
Capítulo N° 4	54
4. Propuesta de mejoramiento.....	55
4.1. Conclusión	57
Bibliografía	58
Anexos	59

Dedicatorias

Este trabajo de grado se los dedico a mis padres, porque ellos han estado ahí en cada momento de mi vida apoyándome y dándome las herramientas para formarme en la persona que hoy soy.

Como hija hoy estoy muy agradecida por todo lo que me han brindado en la vida y en este gesto quisiera retribuirle algo por lo que se sientan orgullosos como yo lo estoy de ellos, con mucho amor.

Gracias, Ivana.

Este trabajo de grado se lo dedico principalmente a mis padres Víctor Hugo y Marta que me han acompañado toda la vida desde mis comienzos en jardín, apostando por que cumpla todos los objetivos que me proponía, a mis hermanos Carla y Exequiel dándome el aliento para ver que todo se puede y mi novia Virginia por confiar en mí y acompañarme en este último tramo que fue el más difícil.

A mi abuelo Quito que ya no está mi lado, pero se sentía orgulloso de la carrera que había elegido y por cosas de la vida hoy no va a poder acompañarme, pero sé que desde donde este va tener una gran sonrisa y a mi abuela Eleuteria por cada rezo y vela prendida en los exámenes rendidos.

Gracias, Michael Garibaldi.

Agradecimientos

A mis padres, Omar y Miriam por confiar en mí; a mis hermanas, Vanesa y Yanina por su apoyo ilimitado; a Facundo, mi compañero de vida por su amor incondicional; a Michael, mi querido amigo y compañero de tesis por su compromiso para poder llevar a cabo este proyecto juntos y por compartir este mismo gusto a la profesión que hemos elegido.

También a nuestro tutor Fernando Vera por compartir su sabiduría y por guiarnos para el cumplimiento de nuestro objetivo.

Por último, a todas aquellas personas que formaron parte de este proceso brindándome aliento para que hoy pueda llegar a cumplir este gran sueño que es recibirme.

Gracias, Ivana.

Mi agradecimiento está dirigido a todas aquellas personas que el transcurso de esta maravillosa etapa estuvo a mi lado como mi familia, amigos y compañeros.

A nuestro tutor el contador Vera Fernando por brindarnos su tiempo ayudándonos en todo momento y contado sus vivencias haciéndonos más fácil entender la realidad del sistema.

Agradezco especialmente a mi amiga y compañera de este trabajo final, Ivana, con quien he compartido todos estos años no solo en el ciclo universitario, si no en buenos y malos momentos personales.

Gracias, Michael.



FORMULARIO C

Facultad de Ciencias de la Administración

Departamento Desarrollo Profesional

Lugar y fecha:

Informe de Aceptación del Proyecto de Grado

Título del Proyecto de Grado: Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A. para una planificación estratégica contable

Integrantes: Farraté Ivana Daniela, Contador Público.
Garibaldi Michael Victorio del Valle, Contador Público.

Profesor Tutor del PG: Vera, Fernando.

Miembros del Tribunal Evaluador: Bertolosso, Nelso
Cerri, Leonardo

Resolución del Tribunal Evaluador

- El PG puede aceptarse en su forma actual sin modificaciones.
- El PG puede aceptarse pero el/los alumno/s debería/n considerar las Observaciones sugeridas a continuación.
- Rechazar debido a las Observaciones formuladas a continuación.

Observaciones:.....
.....
.....
.....
.....
.....

Resumen del Proyecto de Grado

El presente trabajo de grado consta de un análisis de Costos de una Plegadora Metálica, ubicada en la Provincia de Córdoba.

El primer capítulo presentamos la empresa, su historia, misión, visión, objetivos y desarrollamos un análisis de FODA.

En el segundo capítulo se realiza un análisis de costos del área de producción de la empresa. Segregando cada costo y llevándola a una hoja de costo.

En el tercer capítulo planteamos una proyección contable para los años 2017 y 2018 con el fin de mostrar las disponibilidades al final del año aplicando una correcta asignación de costos.

En el cuarto y último capítulo le hacemos propuestas de mejoramiento a la empresa en base a los resultados obtenidos a lo largo de nuestro trabajo de intervención.

Objetivos y Alcance del Trabajo

El objetivo de nuestro proyecto de grado es realizar un análisis de costo de la producción de una plegadora, con la finalidad de plantear estrategias contables y económicas, que ayuden a un mejor funcionamiento, obteniendo menor desperdicio en tiempo y costos, obteniendo un crecimiento de la empresa.

Algunos de los objetivos específicos en los cuales nos focalizamos son:

- Conocer el funcionamiento de la empresa.
- Contabilizar y analizar gastos y costos.
- Ordenar contablemente la empresa.
- Fijar una estructura de costos.
- Realizar stock de productos.

El trabajo se pudo realizar gracias a la buena voluntad de cada uno de los integrantes de la empresa que nos brindó la información necesaria para dicho análisis.

Como también a nuestro material didáctico brindado por la facultad, que nos ayudó a poner en práctica la teoría aprendida en el transcurso de la carrera.

Introducción

El presente trabajo de grado, tiene como finalidad realizar un análisis de costos de la empresa PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A., con el fin de plantear una planificación estratégica contable que ayude al crecimiento de la misma.

Es una empresa, cuya actividad principal es la carpintería metálica, corte y plegado de chapa y fabricación de portones corrediza, levadiza, manual y automática.

La estructura organizacional es reducida, no se encuentra departamentalizada, se divide en dos áreas, la administrativa, llevada a cabo por el presidente, vice y una contadora, y la operativa, llevada a cabo por 10 empleados de planta.

Con este análisis, se pretende implementar una nueva administración con el fin de lograr un crecimiento organizacional como así también, mejorar y potenciar todas sus fortalezas y oportunidades que posee la empresa en la actualidad.

Además, se realizará un análisis de costos adecuado, a través de los registros de ingresos, proponiendo para ello una planificación estratégica.

Estas falencias se deben a que el dueño planteo un margen de ganancias en base a sus conocimientos de comerciante habilidoso sin realizar un análisis correcto de los costos.

Es por ello que, con este análisis, se pretende modificar en la empresa todos los aspectos contables, a través de una propuesta concreta de mejoramiento para el crecimiento estructural, contable y financiero de la empresa.

Nuestro objetivo principal es analizar la estructura de costos de la empresa para la realización de una planificación estratégica de crecimiento.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Para poder llevar a cabo esto previamente vamos a proceder a:

- Contabilizar los gastos
- Realizar stock de productos
- Ordenar contablemente la empresa
- Planificar un seguimiento de control
- Realizar un análisis de competidores directos
- Analizar el mercado
- Fijar una estructura de costos

Actualmente, la empresa plegadora se encuentra situada en el sur de la Ciudad de Córdoba, Villa Aspacia.

Capítulo N° 1

Funcionamiento de la Empresa

1. Funcionamiento de la empresa

La empresa con la que vamos a trabajar se llama PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.

Es una empresa comercial, familiar cerrada que comenzó a funcionar en agosto de 2011, cuya actividad principal es la carpintería metálica, corte y plegado de chapa y fabricación de portones corrediza, levadiza, manual y automática.

La estructura de la misma consta del presidente de la sociedad, el vicepresidente y dos accionistas.

La forma jurídica de la empresa es Sociedad Anónima, donde sus socios tienen una responsabilidad limitada a las acciones suscriptas en el contrato de constitución y su respectivo estatuto.

Se encuentra inscrita en el Registro Público de comercio con todas las indicaciones y especificaciones de sus requisitos tipificantes y no tipificantes establecidos en la ley N° 19550.

1.2. Visión, Misión, Valores, Objetivos y Cultura Organizacional.

1.2.1. Visión.

PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A. tiene como visión principal liderar en el mercado de la industria de diseño y modelación de aluminio, siendo una empresa que brinde confianza y una alta calidad en sus productos.

La empresa quiere ser líder en carpintería metálica, corte y plegado de chapa y fabricación de portones corrediza, levadiza, manual y automática.

1.2.2. Misión.

En PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A. se quiere satisfacer las necesidades de todos los clientes, no solo con la alta calidad de sus productos, sino también brindando precios accesibles, ofreciendo una amplia financiación en sus productos y buscando en todo momento la sustentabilidad a través del compromiso con la sociedad en su conjunto, con sus clientes y proveedores, trabajando con un alto nivel de responsabilidad con el medio ambiente.

1.2.3. Valores y objetivos

PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A, brinda confianza al cliente a través del cumplimiento de las obligaciones asumidas en tiempo y forma y con la calidad que los representa.

La empresa tiene como objetivo expandirse y ser una firma reconocida en el mercado en los próximos tres años logrando una expansión a las provincias aledañas.

1.2.4. Cultura.

PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A., busca operar a través de los valores, las creencias, los principios comerciales y tradiciones.

La cultura organizacional está basada en un patrón de creencias, valores y expectativas.

Es importante que los empleados se sientan identificados con la empresa a la cual pertenecen y ello se puede implementar a través de la utilización de símbolos, ideologías, rituales que determinen una cultura organizacional dirigida hacia el compromiso y el bienestar de la organización. ¹

¹ Administración y Futuro. Peter Drucker. 1993. Editorial Sudamericana, Buenos Aires. Argentina.

Cuentan con una cultura arraigada y adaptada para el logro de sus objetivos empresariales, influyendo fundamentalmente en la imagen de la empresa frente a los clientes, proveedores y competidores.

La empresa quiere lograr una cultura fuerte y con gran cohesión, a través de sus principios y valores, siendo comunicados a cada miembro de la organización.

1.3. Estrategia Competitiva.

Su objetivo es crear un producto con recursos y capacidades a través de una ventaja competitiva de diferenciación.

La estrategia de diferenciación resulta menos vulnerable que la estrategia enfocada a costos.

Una de las formas de diferenciarse con la competencia, es satisfacer las necesidades de los clientes de una forma distinta a las empresas de su mismo rubro, ofreciendo por ejemplo productos diferenciados acorde a la necesidad de los clientes, con la mejor calidad y elaborados con profesionales capacitados y calificados.

Buscan además brindar la mejor financiación y asesoramiento para que sus clientes tengan fácil acceso a los productos.

Finalmente, para que el cliente vuelva a elegir a la empresa, se brinda asesoramiento sobre el mantenimiento como servicio post-venta.

1.3.1 Competitividad

La problemática de competitividad a la que se enfrenta la Industria, exige elevar rápidamente la productividad de las empresas y crear estrategias que permitan su permanencia y fortalecimiento, pero eso no es todo, también el impacto inflacionario se ha caracterizado por ser el más injusto de todos los impuestos que se tienen que pagar día a día, principalmente en la industria de la construcción, que ha resentido de manera permanente este efecto, ya que al

disminuir los ingresos del país y de la población en general, la ejecución de obras ha decrecido sustancialmente, con el consiguiente desempleo de las empresas constructoras, acompañada de una descapitalización acelerada.²

Esta situación ha motivado que el nivel de competencia se incremente, arriesgándose a participar con costos por debajo del mercado, así como la pérdida de su capital.

Debido a lo anterior, la compañía se ve obligada a solicitar incrementos en los precios unitarios pactados originalmente.

1.4. Análisis FODA

Con el fin de poder detectar cuáles son las falencias que posee la empresa a fin de realizar una propuesta concreta para su crecimiento realizaremos el análisis de sus aspectos internos positivos y negativos (debilidades y fortalezas), como así también de sus aspectos externos que van a influir de manera directa en la organización (amenazas y oportunidades).

1.4.1. Fortaleza de la empresa:

- Personal altamente calificado en el rubro.
- Fuerte cultura organizacional distinguida por sus valores, excelente clima y relaciones laborales.
- Alto compromiso con la sociedad.
- Alta calidad en los productos adaptados a la necesidad de cada cliente.
- Ubicación accesible de la empresa.
- Posee su propio equipo de transporte para entrega de mercadería.
- Variedad y calidad en el servicio.
- Cumplimiento de todas las obligaciones legales y fiscales.

² HUIDOBRO LLABRES, Jorge Luis *Ajuste de Costos en Contratos de Obra a Precios Unitarios y Tiempo Determinado* Curso Instituto de Capacitación de la Industria.

- Maquinarias de alta tecnología.
- Innovación en diseño.

1.4.2. Debilidades de la empresa:

- Al ser una empresa relativamente nueva, dificulta insertarse en el mercado.
- Al ser una empresa familiar dificulta en algunos aspectos la organización contable y financiera, marcado por un informalismo administrativo y contable.
- La estructura organizacional es reducida, no se encuentra departamentalizada.
- No cuenta con una adecuada modalidad de registros de ingresos y egresos.
- Carece de planificación estratégica.

1.4.3. Oportunidades de la empresa:

- La demanda creciente en el rubro de la construcción y mejoras de vivienda debido a los diferentes planes del gobierno Nacional y Provincial.
- Fallas en el mercado de la competencia.

1.4.4. Amenazas de la empresa:

- El reconocimiento de grandes empresas en el mercado.
- Incertidumbre económica.
- La inflación, la inestabilidad política y económica del país.
- Entrada de nuevas empresas al mercado.
- Grandes promociones de otras empresas con financiamiento a largo plazo.

1.5. Sistemas de Costos

Existen diferentes sistemas de costos para tener en cuenta para aplicar, se pueden mencionar entre ellos³:

- Costos por órdenes de fabricación
- Costos por procesos
- De producción conjunta o conexa

La finalidad de los sistemas de costos, es lograr una medición separada de los costos, su registración, la asignación a los respectivos departamentos y el cálculo unitario de producción.⁴

1.5.1. Costos por órdenes de fabricación

En este sistema los consumos de los elementos se acumulan e identifican por cada orden o encargo, lo que posibilita conocer el costo de cada pedido u orden.

La plegadora posee este tipo de costos ya que realiza trabajos especiales, es decir ventanas, portones y puertas a pedido de los clientes.

El eje del sistema lo constituye la hoja de costo, la que resume en forma separada, los consumos de los elementos demandados por cada orden o trabajo.

Para su elaboración se obtiene información de la documentación que se obtiene de la empresa como ser⁵:

- Requisiciones de materiales,
- Tarjetas de tiempos de trabajo del personal afectado a mano de obra directa,

³ Horngren, Foster y data- Backer y Gimenez Contabilidad de costos un enfoque Gerencial” capitulo 4

⁴ Gestión y Costos. Carlos Giménez y colaboradores. 2001. Editorial Macchi. Buenos Aires. Argentina.

⁵ Gestión y Costos. Carlos Giménez y colaboradores. 2001. Editorial Macchi. Buenos Aires. Argentina.

- Cuota de costos indirectos de fabricación,
- Las registraciones contables refieren al ciclo de contabilidad de costos.

1.5.2. Costos por procesos

Las causas de este sistema fueron la división del trabajo y la mecanización que expandieron el uso de procesos continuos y por departamentos y perfiló el sistema de costos por procesos. Estos avances son continuos.

Como en este caso, se aplica en industrias que trabajan en forma continua o en serie y en la que los artículos demandan procesos similares y que van transformando por etapas la materia prima hasta que alcanza el grado de producto terminado.

Los artículos, en su mayoría homogéneos, consumen iguales costos de materiales, mano de obra e indirectos de fabricación, en procesos paralelos o secuenciales y en los que las unidades se miden en términos físicos.

El costo unitario se calcula mediante un promedio entre la suma de los costos consumidos por los departamentos o procesos en un periodo y las cantidades producidas en el mismo.

Es un sistema más simple y menos costoso que el por órdenes, ya que no existen trabajos individuales, ni cálculos específicos por elementos.

Los asientos contables no presentan variaciones con el sistema por órdenes en lo referido a la adquisición o devengamiento de materiales, mano de obra y costos indirectos. En la etapa de producción aparecen cambios porque utilizan tantas cuentas como departamentos fabriles tiene el proceso. Cada uno de estos es debitado por el consumo de los elementos y acreditado por el costo de las unidades trasladadas al siguiente o al almacén de productos terminados, según sea el caso, representando su saldo, al final del período, el inventario de producción en proceso.⁶

⁶ Gestión y Costos. Carlos Giménez y colaboradores. 2001. Editorial Macchi. Buenos Aires. Argentina.

1.5.3. Producción conjunta o conexa

Uno de los problemas centrales de los costos lo constituyen los denominados comunes porque son utilizados por varios productos o departamentos y deben asignarse mediante bases de distribución y esta circunstancia es la que hace imposible contar con un costo exacto.

Otro verdadero problema son los costos conjuntos.

Estos son los desembolsos que demandan los artículos cuya producción se inicia en un proceso único durante el cual los productos no se pueden identificar.

Esta individualización recién se conoce en otra etapa, denominada punto de separación en la cual aparecen varios productos.

Estos tipos de producción se ven potenciados por el avance continuo de las técnicas industriales que día a día permiten, a través del aislamiento, un mejor aprovechamiento de los componentes de un material o sustancia básica.⁷

1.6. Decisiones Relativas a Materia Prima

Se deberá tener en cuenta tanto el no mantener stocks excesivos como también el asegurar un stock mínimo para no arriesgar una parada en la producción.

Además, deberán considerar el tiempo en que cada proveedor tarda en entregar los pedidos como así también aprovechar o no una oferta.

- Características técnicas del producto
- Tiempo de entrega
- Rendimiento (Relación insumo/producto)
- Precio por unidad
- Descuento por compra por volumen (con indicación de condiciones)

⁷ Horngren, Foster y data- Backer y Gimenez “Contabilidad de costos un enfoque Gerencial” capitulo 4

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

- Indicación acerca si el proveedor admite comprar a crédito (con indicación de monto tope, estado actual del saldo y condiciones)
- Comentarios acerca del proveedor hechos por otros compradores.

Esta decisión impacta (entre otros) en:

- El aprovechamiento de la materia prima, vía la relación insumo producto.
- La aparición o reducción de desperdicios y las consecuencias que esto genera.
- El resultado que arrojará la confección del estado de costos del período.

Esta decisión impacta (entre otros) en:

- El nivel de endeudamiento (con el proveedor).
- El cálculo del costo de tener (almacenamiento).

Esto se deberá tener en cuenta al momento de efectuar sus compras, teniendo en cuenta los retrasos en la entrega para no arriesgar una parada en la producción.

Esta decisión impacta (entre otros) en:

- El cálculo del costo de pedir (adquisición).
- Incremento del riesgo de parada (riesgo que en caso de ocurrencia se penaliza económicamente con el costo de conversión).

1.7. Proveedores

En la elección del proveedor se deberán tener en cuenta las posibilidades y facilidades en cuanto a financiación que estos ofrecen, calidad, tiempo de

entrega, descuentos disponibles y comentarios respecto a su desempeño según otros clientes.⁸

Esta decisión impacta (entre otros) en:

- El tiempo de entrega de los productos.
- Con quien es que la compañía se endeuda (en caso de hacerlo por ausencia de disponibilidades), y a que tasa.

1.8. Mano de Obra Directa

Actualmente se encuentran trabajando 10 operarios de planta, se deberá decidir cuantos operarios contratarán/desvincularán en cada ronda en cada caso deberán indicar el nivel de calificación profesional de los mismos.

Esta decisión impacta (entre otros) en:

- La productividad de la mano de obra
- Los costos del período
- La capacidad

Aquí, en cada ronda, los participantes fijan los valores horarios netos con que están dispuestos a remunerar al personal jornalizado según su nivel de calificación profesional, además deberán tener en cuenta el efecto de las cargas sociales.⁹

Esta decisión impacta (entre otros) en:

⁸ El Comportamiento Administrativo. Herbert Simon. 1984. Aguilar Ediciones. Buenos Aires. Argentina.

⁹ La Sociedad Poscapitalista. Peter Drucker. 1993. Editorial Sudamericana, Buenos Aires. Argentina.

- El costo de la mano de obra jornalizada al que deben agregarse las cargas sociales.
- La calidad del recurso humano contratado y su correspondiente rendimiento.

1.8.1. Posibilidad de implementar una política de premios

El objeto de una política de premios es alentar a los recursos humanos a ser más productivos.

Los participantes podrán elegir una política de premios específica entre un listado de posibilidades predefinidas. Cada Política tiene asociada un costo que le es propio y un incremento en la productividad esperado también específico.¹⁰

Esta decisión impacta (entre otros) en:

- El costo del período
- El presupuesto financiero del período
- En la relación insumo producto de la mano de obra.

1.8.2. Posibilidad de invertir en capacitación

El objeto de capacitar al personal es mejorar su desempeño o rendimiento.

El efecto del entrenamiento se siente en varios períodos y es acumulativo.

Los participantes pueden elegir entre diferentes programas de entrenamiento de un menú predefinido de alternativas.

Pero hay que tener en cuenta que cada alternativa tiene:

¹⁰ El Comportamiento Administrativo. Herbert Simon. 1984. Aguilar Ediciones. Buenos Aires. Argentina.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

- ✓ Un costo.
- ✓ Una efectividad esperada (mejora de la relación insumo producto referida a la mano de obra).
- ✓ Una Curva de Aprendizaje Propia (donde se indica a partir de que ronda se empieza a percibir el efecto de la capacitación en las operaciones)
- ✓ Una financiación que le es propia.

Esta decisión impacta (entre otros) en:

- El costo del período
- El presupuesto financiero del período
- En la relación insumo producto de la mano de obra.

1.9. Tecnología y modernización

Por todo lo antedicho estamos convencidos acerca de que costear es una herramienta didáctica válida la cual se puede llevar a cabo a través de un soporte informático con base en internet.

Es importante contar con un programa de registración contable actualizada sin que ello genere un gasto más.

1.10. Gestión económica y financiera

Para lograr una buena gestión financiera se va a tener que analizar, explicar y evaluar cuales son las principales herramientas contables y financieras con las que se cuentan.

Debemos tener en cuenta:

- El flujo de caja proyectado
- Tiempo de retorno de la cantidad de obra ejecutada
- Pago de proveedores
- Pago de subcontratistas
- Pago de personal
- Retiros y Remuneración de los socios/ dueños

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

- Pago del personal administrativo o gastos generales directos e indirectos

Un proyecto es un centro de costos independiente que se complementa con los otros centros de costos o resultado de las otras obras a fin de arrojar un resultado consolidado.¹¹

El resultado de un proceso operativo se puede dar de las siguientes formas:

- Lograr la utilidad esperada
- Maximizar la utilidad, ahorro o sobreutilidad
- Obtener pérdidas.

En el próximo capítulo vamos a analizar todo el aspecto práctico de la PLEGADORA.

¹¹ Termes, R., “Inversión y Costo de Capital” Mc Graw - Hill, EE.UU., 1999.

Capítulo N° 2

Análisis de Costos

2. Costos

Los costos se encuentran presentes en toda actividad económica productiva de una empresa que tenga como fin generar una utilidad a su favor. Es por ello que para poder lograr un cierto resultado se necesita conocer los componentes físicos y monetarios de un proceso de producción.

Cuando hablamos de componentes físicos estamos en presencia de la cantidad de factores necesarios en un proceso productivo expresados en unidades (kilos, horas hombre, horas maquinas, etc.).

En cuanto al componente monetario es aquel valor que se le asigna a cada factor de producción.

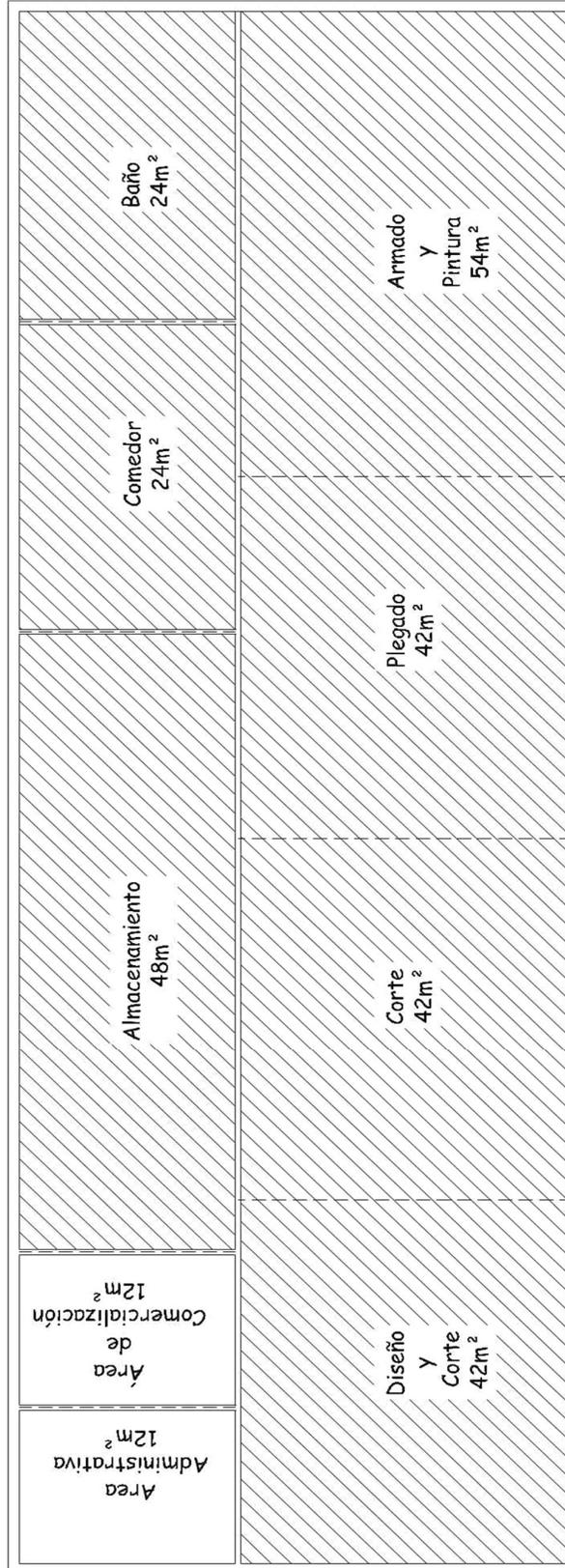
Es por ello que para realizar un buen análisis de costos es necesario distinguir la importancia de ambos componentes y saber que pueden tener diferentes reacciones. Por ejemplo, si en la plegadora aumenta el volumen de pedidos, la materia prima va a aumentar (factor físico) y el valor unitario va a tender a disminuir (valor monetario).

En toda empresa el cálculo de los costos se realiza por departamento, a lo largo de la unidad nos vamos a centrar en los costos de producción de la plegadora y los factores del mismo.

A continuación, se puede observar un mapa de la plegadora con el fin de poder identificar el departamento que nos interesa para el desarrollo del análisis de costos:

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Area de Produccion (CCP)



2.1. Elementos del costo

La plegadora al momento de la fabricación de las aberturas incurre en un proceso de transformación, la cual necesita de un conjunto de bienes y prestaciones de servicios denominados factores de costos. Estos últimos se pueden agrupar en tres rubros:

2.1.1. Materia prima o materiales

Son los insumos que necesita la plegadora para realizar las ventanas, portones y puertas, los cuales son consumidos o transformados en proceso de fabricación de los bienes.

Estos a su vez se clasifican,

Según su variabilidad en:

- Fijos: son aquellos que se mantienen constantes sin importar el volumen de producción de la empresa.
- Variables: son aquellos costos que pueden aumentar o disminuir teniendo en cuenta el volumen de producción, relación directa.

Según la forma que se cargan al producto en:

- Directos: su identificación es física y económicamente posible, es decir que se puede realizar un seguimiento factible de los mismos.
- Indirectos: su identificación no es física y económicamente posible.

Dichos costos que se cargan al producto pueden combinarse. Como ejemplo, se presenta el siguiente cuadro de combinación:

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

ASIGNCIÓN DE COSTOS AL OBJETO		
Patrón de comportamiento de los costos	DIRECTO	INDIRECTO
VARIABLES	Objeto de costo: ventana metálica.	Objeto de costo: ventana metálica.
	Ejemplo: cantidad de chapa a utilizar.	Ejemplo: costo de la energía del área de administración.
FIJOS	Objeto de costo: departamento de comercialización.	Objeto de costo: departamento de comercialización.
	Ejemplo: costo mensual de servicio de internet utilizado para comercializar sus productos.	Ejemplo: cargo mensual de una revista que publicita a la plegadora.

2.1.1.1. Materia prima directa

La materia prima directa que utiliza la plegadora es la chapa. La misma es adquirida a 3 proveedores:

- Multiaceros
- Corte chap
- Casiraghi

La misma se almacena en un galpón y se mantiene un inventario de control, se presenta a continuación un ejemplo del mismo:

Materia prima directa			
Detalle: Chapas			
Unidad de medida: kg			
Fecha	Entrada	Salida	SALDO
05/01/2015	10000	0	15000
07/01/2015	0	2000	13000
10/01/2015	0	1000	12000
15/01/2015	0	2000	10000
17/01/2015	5000	4000	11000
20/01/2015	0	1000	10000
22/01/2015	0	3000	7000
23/01/2015	0	0	7000
25/01/2015	5000	0	12000
27/01/2015	0	2000	10000
29/01/2015	0	1000	9000
30/01/2015	5000	0	14000
Ejemplo 1 mes			

2.1.1.2. Materia prima indirecta

Son aquellos materiales que forman parte del proceso de producción, pero no son fácilmente identificables ya que no se incorporan físicamente en el producto terminado. La empresa utiliza las láminas de corte que son colocadas en las maquinarias, se van cambiando dependiendo del uso del corte y plegado.

2.1.1.3. Ciclo de la materia prima

El ciclo administrativo de la materia prima en la organización abarca los siguientes puntos:

1. Determinación de necesidades y solicitud de compra	2. Cotizaciones y selección de la mejor oferta	3. Recepción	4. Almacenaje	5. Despacho	6. Pago
--	---	---------------------	----------------------	--------------------	----------------

1. Determinación de necesidades y solicitud de compra: la persona encargada de compras debe detectar la necesidad de compras de materia prima, en el tiempo correcto, a un costo acorde y la detección de nuevos materiales que pueda incurrir el área de producción.

El comprobante que se utiliza es “la orden de compra”, que se emite al proveedor, con precio y entrega pactada.

ORDEN DE COMPRA

PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.			
Orden de Compra N°			
Departamento:			
Producto:			
Fecha de solicitud:			
Tiempo de entrega:			
Artículo	Cantidad	Precio	Total
		\$	\$
		-	-
		\$	\$
		-	-
		\$	\$
		-	-
Total orden de compra			\$
			-
Elaborado por:			
Aprobado por:			

2. Cotización y sección de la mejor oferta: se seleccionan varias cotizaciones de distintos proveedores y se elige las que ofrezcan las siguientes condiciones: precio, calidad, entrega y garantía.

3. Recepción de la mercadería: se reciben de los proveedores los materiales pedidos, acompañados del remito.

4. Almacenaje: esta actividad debe ser controlada correctamente ya que es de suma importancia para el cuidado y control de los materiales. El almacenaje lo realizan en un galpón aparte de la zona de producción y se traslada mediante grúas y autoelevadores.

El control de inventarios está a cargo de uno de los hijos del dueño de la firma, y se computariza todo.

5. Despacho: los despachos de materiales deben ser autorizados a través de documentación que especifique calidad, cantidad, tipo de producto y cliente. El documento es la “solicitud de materiales” y se hace por triplicado, ya que las copias van a contabilidad. La original se sella y firma por la persona que recibe los materiales.

SOLICITUD DE MATERIALES

PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.	
Solicitud de materiales N°	
Departamento:	
Producto:	
Fecha:	
Cantidad	Descripción
Elaborado por:	
Aprobado por:	

6. Pago: último paso del ciclo, se realiza el pago económico por la compra de los materiales ya recibidos y controlados.

2.1.2. Mano de obra

La mano de obra es el segundo factor a tener en cuenta al momento de calcular los costos, la misma es aquella fuerza laboral relacionada directamente con el proceso productivo, se puede dar de forma manual o a través de la implementación de una máquina.

La mano de obra se la puede distinguir en sueldos y salarios, la primera es aquella retribución que percibe el empleado que puede ser mensual o quincenal; y el salario es la retribución que debe pagar el empleador, al trabajador por sus tareas realizadas, que la misma pueden ser medidas en

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

unidades de tiempo, en unidades de obra, comisión u otra manera especificada por la empresa, y el pago se efectúa generalmente por semana.

Se dividen en dos grupos Directas e Indirectas.

La mano de obra directa es aquella que posee contacto directo con las unidades de los productos elaborados por la empresa; en este caso, como mencionamos antes, la empresa cuenta con un total de 10 empleados los cuales se encuentran dentro del proceso productivo, es decir que éstos son la mano de obra directa de la plegadora. Los mismos perciben un sueldo mensual bajo el convenio establecido por la UOM (Unión Obrera Metalúrgica) en su rama n°16.

En cuanto a la mano de obra indirecta, en cambio, son los salarios que perciben ciertos empleados dentro de la empresa, sin estar involucrados en la fabricación del producto. Tales como el supervisor de la fábrica. Dicha persona no se encuentra en contacto directo con los productos elaborados, pero si forma parte de los costos de producción.

El personal está sujeto al régimen de 9 horas diarias, cuarenta y ocho horas semanales, a cada empleado se le otorgara un periodo de 30 minutos de cese laboral a la mitad de la jornada ordinaria de trabajo, para el disfrute del almuerzo o descansó.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Cálculo del costo de mano de obra por hora:

Costo de la mano de Obra= Sueldo Bruto + Cargas Sociales Básicas + Cargas Sociales Adicionales.

- 1) Sueldo bruto por hora, según convenio colectivo de la UOM ABR-16 = \$ 63,40
- 2) Cargas Sociales Básicas= **33,25% sobre el sueldo bruto**
 - a. Contribuciones Patronales: 23%, según decreto 824/2001 que establece una reducción en las contribuciones patronales del 17% en jubilación, Ley 19.032, asignaciones familiares y fondo nacional del empleo. Quedando las mismas de la siguiente manera:

CONCEPTO	PORCENTAJE
JUBILACION	10,17%
LEY 10032	1,50%
AAFF	4,44%
FNE	0,89%
ANSSAL	0,90%
OBRA SOCIAL	5,10%
TOTAL	23,00%

- b. Aguinaldo + Contribuciones del Aguinaldo: 10,25%
El aguinaldo es el 50% de la mayor remuneración mensual devengada, por todo concepto, dentro de los semestres que culminan en los meses de junio y diciembre de cada año. Por lo cual el cálculo de porcentaje sería $(1/12) * 100$ quedando un porcentaje total del 8,33%. A dicho porcentaje de incidencia de aguinaldo se le debe sumar las contribuciones patronales $8,33 * 0,23 = 1,92\%$

3) Cargas Sociales Adicionales: **34, 97% sobre el sueldo bruto**

Dicho porcentaje se llegó teniendo en cuenta la incidencia que tienen los feriados, vacaciones, enfermedad, licencias especiales, art, ropa de trabajo, entre otros sobre el sueldo bruto del empleado.

En primer lugar, se debe calcular los días trabajados por un empleado al año, para este cálculo se tuvo como referencia un empleado con antigüedad menor a 5 años:

Días Anuales	365
Menos sábados y Domingos	-104
Días Laborales Teóricos	261
Menos Feriados (S/ 2016)	-18
Menos Vacaciones (Antig. <5años)	-14
Menos Enfermedad (aprox)	-3
Menos licencias especiales (aprox)	-2
Días de trabajo al año	224

En segundo lugar, se debe hacer el cálculo de porcentajes de las cargas adicionales en base a los días trabajados en el año:

Incidencia de las cargas adicionales		Más CSB = 33%
Feriados	0,0804	10,69%
Vacaciones	0,0625	8,31%
Enfermedad	0,0134	1,78%
Licencias Especiales	0,0089	1,19%
Subtotal		21,97%
Más ART, ropa de trabajo		13,00%
Total, de Cargas Adicionales		34,97%

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

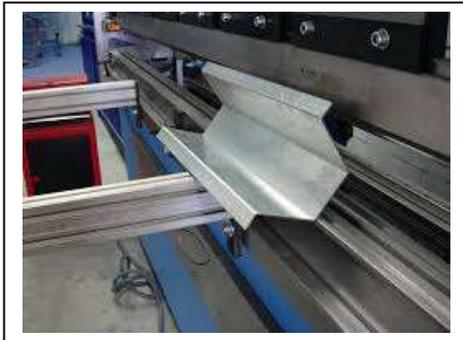
Luego de elaborar todo el análisis del costo de la mano de obra, el mismo quedaría de la siguiente forma:

Costo de la mano de obra por hora = Sueldo bruto (x hs.) + Cargas sociales básicas + Cargas sociales adicionales.

Costo de la mano de obra por hora = \$63,40 + \$21,08 + \$22,17

Costo de la mano de obra por hora = \$106,65

2.1.2.1. Proceso de producción



El proceso de producción de la plegadora consiste en:

1° Se receipta el pedido del cliente en la sección de “Corte y doblado de chapa” donde se procede a dibujar los perfiles.

2° Luego dichos dibujos se trasladan a la cortadora y plegadora de chapa para realización de los mismos.

3° Posterior a esto se envía al sector de herrería donde se completa el armado, soldado y terminaciones específicas.

4° Por último, se procede a pintar los productos solicitados por el cliente.

2.1.3. Costos Indirectos de Fabricación

Los costos indirectos de fabricación es el último factor a tener en cuenta para un análisis de costos. Su asignación en el producto terminado es de gran complejidad ya no pueden asignarse directamente al costo de la producción.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Dentro de los mismos se encuentran:

1. Materiales indirectos. Explicados en el punto 2.1.1.
2. Mano de obra indirecta. Explicados en el punto 2.1.2.
3. Otros Costos Indirectos de Fabricación. Dentro de los cuales se encuentran:
 - a. Los suministros de la fábrica que son todos los materiales consumidos por la planta de producción como ser combustible, lubricantes, grasas, aceites, etc.
 - b. Consumos de la fábrica, los cuales son todos los servicios que utiliza la planta como ser energía eléctrica, arrendamiento, depreciación de maquinarias, entre otros.

Para el cálculo de los costos indirectos de fabricación de la plegadora se realizará por el método directo de asignación.

El mismo consiste en distribuir los costos indirectos de producción a los productos mediante tres asignaciones o prorrateos.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

1) Prorrateo Primario: Consiste en la distribución de los costos entre áreas productivas y de servicios.

Concepto	Costo Presupuestado	Base	Base Presupuestada	Cuota	DEPARTAMENTOS PRODUCTIVOS				DEPARTAMENTOS DE SERVICIOS			
					Diseño y Corte	Corte	Plegado	Armado y Pintura	Almacen.	Oficinas	Comedor	Baños
Amortización edificio	\$ 1,166.67	m2	\$ 300.00	3.8889	\$ 163.33	\$ 163.33	\$ 163.33	\$ 210.00	\$ 186.67	\$ 93.33	\$ 93.33	\$ 93.33
Amortizaciones Maquinas	\$ 3,708.33	Valor Equipo	\$ 445,000.00	0.0083	\$ 500.00	\$ 708.33	\$ 2,083.33	\$ 291.67	\$ 0	\$ 125.00	\$ 0	\$ 0
Impuestos inmobiliario	\$ 3,120.00	m2	\$ 300.00	10.40	\$ 436.80	\$ 436.80	\$ 436.80	\$ 561.60	\$ 499.20	\$ 249.60	\$ 249.60	\$ 249.60
Energía eléctrica y calefaccion	\$ 19,000.00	m2	\$ 300.00	63.33	\$ 2,660.00	\$ 2,660.00	\$ 2,660.00	\$ 3,420.00	\$ 3,040.00	\$ 1,520.00	\$ 1,520.00	\$ 1,520.00
Suministros	\$ 7,500.00	%			\$ 1,125.00	\$ 2,625.00	\$ 2,250.00	\$ 1,500.00	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Seguro equipos	\$ 5,500.00	Valor Equipo	\$ 445,000.00	0.0124	\$ 741.57	\$ 1,050.56	\$ 3,089.89	\$ 432.58	\$ 0	\$ 185.39	\$ 0	\$ 0
Servicio de limpieza	\$ 10,000.00	m2	\$ 300.00	33.3333	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,800.00	\$ 1,600.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00
Supervisor de planta	\$ 12,000.00	Personal a cargo	\$ 10.00	1200.00	\$ 2,400.00	\$ 3,600.00	\$ 2,400.00	\$ 3,600.00	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Totales					9,426.71	12,644.03	14,483.35	11,815.85	5,325.87	2,973.33	2,662.93	2,662.93
Total Prorrateo 1°					\$ 48,369.94				\$ 13,625.06			

2) Prorrateo Secundario: Se distribuyen los costos de los departamentos de servicios entre los departamentos productivos.

$$\begin{aligned}
 \text{Cuota CIF SERVICIO} &= \frac{\text{CIF Mantenimiento total}}{\text{Sumatoria Base de distribución de Producción}} \\
 &= \$ \frac{13.625,06}{180 \text{ m}^2} \\
 &= \$ \mathbf{75,69} \quad \text{por cada m}^2
 \end{aligned}$$

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Departamentos Productivos- m2	Diseño y Corte (42 m2)	Corte (42 m2)	Plegado (42 m2)	Armado y Pintura (54 m2)	
CIF Prorrateados	\$ 3.179,18	\$ 3.179,18	\$ 3.179,18	\$ 4.087,52	
CIF Propios	\$ 9.426,71	\$ 12.644,03	\$ 14.483,35	\$ 11.815,85	Control
Total, CIF por departamento P.	\$ 12.605,89	\$ 15.823,21	\$ 17.662,53	\$ 15.903,37	\$ 61.995,00

3) Prorrateo Terciario: Se distribuye el costo indirecto total al producto de la empresa.

$$\begin{aligned}
 \text{Cuota CIF Predeterminada} &= \frac{\text{CIF}}{\text{Base de Asignación}} \\
 &= \frac{\$ 61.995,00}{1920} \\
 &= \$ \quad \mathbf{32,29} \quad \text{Por cada hs de mano de obra}
 \end{aligned}$$

2.2. Sistema de costos

El sistema de costos que tiene la empresa, es un “Sistema de Costo por Órdenes”, el cual ya fue definido en la Unidad N° 1.

2.2.1. Método general del costeo por órdenes

Paso 1: identificar la orden que es el pedido del cliente, para la empresa, sería la elaboración de aberturas, como puertas, ventanas y portones.

Paso 2: identificar las categorías de costos directos para la orden, para este caso es la mano de obra y la materia prima utilizada.

Paso 3: identificar los grupos de costos indirectos asociados con la orden, para la plegadora, constituyen los costos indirectos de fabricación.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Paso 4: seleccionar la base de asignación de costos que se va a utilizar para asignar a cada grupo de costos indirectos a la orden.

Paso 5: desarrollar el porcentaje o tasa por unidad de la base de asignación de costos utilizada para asignar costos indirectos a la orden.¹²

2.2.2 Importancia de los Costos por órdenes en la Plegadora

El sistema que utiliza la plegadora es bajo pedido o según las especificaciones de los clientes. Lo importante es asignar cada costo a las órdenes que pidan los clientes, es un control del costo.

Los resultados de un buen manejo del sistema van desde conocer verdaderamente el costo de cada recurso en cada producción, hasta tener un registro de datos que ayuden a los inventarios físicos de los materiales.

Para poder identificar un correcto control de costo por unidad de pedido se propone la siguiente hoja de costo, la cual va a ser elaborada en base a cada pedido:

PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.												
HOJA DE COSTOS												
Cliente:			Orden de producción N°:			Fecha estimada de entrega:						
Producto:			Fecha de pedido:			Fecha de terminación:						
Especificaciones:												
Materia prima / Materiales				Mano de Obra				Costos indirectos de fabricación				
Fecha	Artículo	Cantidad	Precio	Total	Area	Valor Hora	Cantidad Hs.	Total	Fecha	Concepto	Total	
				\$ -				\$ -			\$ -	
				\$ -				\$ -			\$ -	
				\$ -				\$ -			\$ -	
Total M.P.				\$ -	Total M.O.				\$ -	Total C.I.F.		\$ -
Precio de venta				\$ -								
Costo de producción				\$ -								
1- Materia Prima / Materiales				\$ -								
2- Mano de obra				\$ -								
3- Costos Indirectos de Fabricación				\$ -								
Utilidad Bruta				\$ -	Firma:							
Gastos de Comercialización y Administración				\$ -	Elaborado por:							
Utilidad Neta				\$ -	Aprobado por:							

¹² Horngren Charles y otros. Contabilidad de Costos. Página 103. Edición Prentice-hall hispanoamericana SA

2.3 Gastos de comercialización y de administración

Estos se relacionan con aquellos necesarios para mantener las actividades de venta siempre y cuando no estén incluidos los que componen el costo de ventas. Entre ellos tenemos el sueldo de vendedores, beneficios sociales, comisiones a vendedores, publicidad y propaganda, gastos que se realizan con el objeto de abrir, ampliar o mantener mercado a través de diferentes medios de difusión. Estos gastos también se liquidan al final del periodo.

Los gastos de administración constituyen egresos de variada índole, es para atender gastos administrativos, como son: sueldos, seguros, amortizaciones del área administrativa.

2.4. Análisis Unitario de la fabricación de productos estándar

A continuación, se procede al cálculo detallado de costos por producto de diseño estándar de la empresa. Teniendo en cuenta los tres elementos importantes del costo.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

PRODUCTO: PUERTA DOBLE CHAPA					
MATERIA PRIMA		Unidad de medida	Precio por unidad	Cantidad	Total
Materiales	Chapa N° 18	Kg	\$39,00	52	\$2.028,00
	Bisagras	Unidad	\$30,00	3	\$90,00
	Manija	Unidad	\$135,00	1	\$135,00
	Cerradura	Unidad	\$320,00	1	\$320,00
TOTAL MATERIA PRIMA					\$2.573,00
MANO DE OBRA		Unidad de medida	Precio por unidad	Cantidad	Total
Área	Diseño y Corte	Horas	\$106,65	2	\$213,30
	Corte	Horas	\$106,65	1,5	\$159,98
	Plegado	Horas	\$106,65	2	\$213,30
	Armado y pintura	Horas	\$106,65	3	\$319,95
TOTAL MANO DE OBRA				8,5	\$906,54
Costos Indirectos de Fabricación		Unidad de medida	Cuota CIF	Cantidad	Total
Área	Diseño y Corte	Horas	\$32,29	2	\$64,58
	Corte	Horas	\$32,29	1,5	\$48,43
	Plegado	Horas	\$32,29	2	\$64,58
	Armado y pintura	Horas	\$32,29	3	\$96,87
TOTAL CIF					\$274,46
TOTAL PRECIO DEL PRODUCTO					\$3.753,99

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

PRODUCTO: VENTANA CORREDIZA					
MATERIA PRIMA		Unidad de medida	Precio por unidad	Cantidad	Total
Materiales	Chapa N° 18	Kg	\$39,00	28	\$1.092,00
	Materiales varios	Unidad	\$150,00	1	\$150,00
TOTAL MATERIA PRIMA					\$1.242,00
MANO DE OBRA		Unidad de medida	Precio por unidad	Cantidad	Total
Área	Diseño y Corte	Horas	\$106,65	1,5	\$159,98
	Corte	Horas	\$106,65	1,5	\$159,98
	Plegado	Horas	\$106,65	2	\$213,30
	Armado y pintura	Horas	\$106,65	2	\$213,30
TOTAL MANO DE OBRA				7	\$746,56
Costos Indirectos de Fabricación		Unidad de medida	Cuota CIF	Cantidad	Total
Área	Diseño y Corte	Horas	\$32,29	1,5	\$48,43
	Corte	Horas	\$32,29	1,5	\$48,43
	Plegado	Horas	\$32,29	2	\$64,58
	Armado y pintura	Horas	\$32,29	2	\$64,58
TOTAL CIF					\$226,02
TOTAL PRECIO DEL PRODUCTO					\$2.214,58

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

PRODUCTO: PORTON LEVADIZO					
MATERIA PRIMA		Unidad de medida	Precio por unidad	Cantidad	Total
Materiales	Chapa N° 18	Kg	\$39,00	250	\$9.750,00
	Materiales varios	Unidad	\$500,00	1	\$500,00
TOTAL MATERIA PRIMA					\$10.250,00
MANO DE OBRA		Unidad de medida	Precio por unidad	Cantidad	Total
Área	Diseño y Corte	Horas	\$106,65	2	\$213,30
	Corte	Horas	\$106,65	3	\$319,95
	Plegado	Horas	\$106,65	3	\$319,95
	Armado y pintura	Horas	\$106,65	2	\$213,30
TOTAL MANO DE OBRA				10	\$1.066,51
Costos Indirectos de Fabricación		Unidad de medida	Cuota CIF	Cantidad	Total
Área	Diseño y Corte	Horas	\$32,29	2	\$64,58
	Corte	Horas	\$32,29	3	\$96,87
	Plegado	Horas	\$32,29	3	\$96,87
	Armado y pintura	Horas	\$32,29	2	\$64,58
TOTAL CIF					\$322,89
TOTAL PRECIO DEL PRODUCTO					\$11.639,41

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Para concluir con esta unidad queremos destacar la importancia que tiene hacer un correcto análisis de costos de dicha empresa, ya que a medida que la competencia ha ido aumentando, se necesita tener un sistema de información y gestión más desarrollados, que nos brinden información integral más específica para una correcta toma de decisiones.

La gerencia tiene como principal función la realización de dicho análisis con el fin de llevar adelante la supervivencia de la empresa, optimizando los recursos, logrando no solo un buen producto o servicio que satisfaga el cliente sino también un buen precio que permita competir en el mercado, como mencionamos anteriormente en la actualidad nos encontramos con un mercado globalizado en donde los bienes o servicios poseen vida corta si en los mismo no se encuentra algo novedoso, por dicho motivo y gracias a la información brindada en esta unidad estamos en condiciones, de generar un estado de situación patrimonial y de resultados proyectado en la siguiente unidad para proporcionar información apropiada a la gerencia sobre la políticas de operación y financiamiento, que puedo afrontar la empresa.



Capítulo N° 3

Proyección Contable

3. Proyección Contable

Para poder llevar a cabo una proyección contable es necesario que se tenga en cuenta la situación del mercado y de la empresa en general como por ejemplo la capacidad productiva.

Con la implementación de un correcto costeo por órdenes y la confección de las hojas de costos que se propusieron en el capítulo anterior se pueden de esta manera asignar un correcto costo a la producción.

3.1 Flujo de fondos

A continuación, vamos a estimar las ventas y costos para los años 2017 y 2018 mediante un flujo de fondos donde podremos ver el resultado estimado entre los ingresos y egresos que va a registrar la empresa, en base a la utilización de un nuevo sistema de costos y una correcta administración de recursos y gastos.

Según los datos recabados, la empresa tiene un volumen de ventas mensual promedio de 39 ventanas, 32 puertas y 29 portones, dicha información se obtuvo realizando un promedio de las unidades vendidas en el año 2016. A continuación, se muestra en un breve cuadro de cálculo:

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Mes/Producto	Ventanas	Puertas	Portones
Ene-16	30	29	26
Feb-16	34	30	27
Mar-16	39	32	27
Abr-16	40	32	28
May-16	39	33	29
Jun-16	43	34	27
Jul-16	47	37	33
Ago-16	44	35	30
Sept-16	41	32	31
Oct-16	40	33	29
Nov-16	38	31	30
Dic-16	35	28	28
Promedio de Unidades Vendidas	39	32	29

Luego para estimar las ventas del año 2017 y 2018 tuvimos en cuenta dos indicadores:

1. Inflación
2. Incremento de ventas

Para el primer indicador nos guiamos según los informes obtenidos del BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA que estima que la inflación para el año 2017 cerraría en un 22% y se espera un descenso de la misma a un 16 % para el año 2018 (Resultados del relevamiento de expectativas de Mercado (REM) – Agosto 2017).

Para calcular el segundo indicador nos remitimos a la información que aportó el INDEC-Instituto Nacional de Estadísticas y Censos- que nos informó según un informe técnico en agosto 2017 que el indicador de la Actividad de la construcción en comparación con agosto del 2016 se incrementó en un 9.5% anual. Por lo cual para proyectar las ventas del año 2017 se va a tener en cuenta dicho incremento y para el 2018 lo reduciremos en 2.5 % ya que en el 2016 la actividad de la construcción fue muy baja en comparación con el 2017 y por ello el incremento fue mayor.

Además, es importante para confirmar los aumentos que hubo en la construcción, tener en cuenta la nueva línea de créditos que lanzaron los bancos mediante los créditos hipotecarios y los que lanzó la Nación a través del PROCREAR mediante el esquema del UVAs. En el año 2016 se otorgando créditos por un total de \$10.726 millones. A lo que va del año 2017 se van entregando \$19.946 millones. Es decir que en el 2017 hubo un incremento del 83% en relación al 2016.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

INCREMENTO DE VENTA		9,5%	7,0%
INFLACION		22%	16%
INGRESOS/AÑO	2016	2017	2018
VENTAS	\$ 11.952.000,00	\$ 15.716.880,00	\$ 19.331.762,40
TOTAL DE INGRESOS	\$ 11.952.000,00	\$ 15.716.880,00	\$ 19.331.762,40
COSTOS PRODUCCION			
-Materia Prima	-\$ 5.656.968,00	-\$ 7.438.912,92	-\$ 9.149.862,89
-Mano de Obra	-\$ 2.190.628,13	-\$ 2.672.566,32	-\$ 3.100.176,93
-Indirectos	-\$ 367.319,64	-\$ 483.025,33	-\$ 594.121,15
STOCK			
-Chapas	-\$ 136.500,00	-\$ 212.506,00	-\$ 520.152,00
-Bisagras	-\$ 76.680,00	-\$ 132.300,00	-\$ 185.635,00
-Manijas	-\$ 24.975,00	-\$ 52.600,00	-\$ 89.610,00
-Cerradura	-\$ 49.920,00	-\$ 98.465,00	-\$ 124.630,00
-Varios	-\$ 21.550,00	-\$ 46.511,00	-\$ 78.650,00
-Ventanas sin entregar (*1)	-\$ 13.287,48	-\$ 16.210,73	-\$ 18.336,72
-Portones sin entregar (*1)	-\$ 23.278,82	-\$ 28.400,16	-\$ 32.124,77
-Puertas sin entregar (*1)	-\$ 33.785,91	-\$ 41.218,81	-\$ 46.624,56
GASTOS ADMINISTRACION	-\$ 425.000,00	-\$ 518.500,00	-\$ 601.460,00
GASTOS COMERCIALIZACION	-\$ 630.000,00	-\$ 768.600,00	-\$ 891.576,00
IMPUESTOS (*2)	-\$ 549.338,11	-\$ 720.439,02	-\$ 885.743,63
Distribución de Dividendos	-\$ 1.000.000,00	-\$ 1.500.000,00	-\$ 1.800.000,00
TOTAL DE EGRESOS	-\$ 11.199.231,09	-\$ 14.730.255,28	-\$ 18.118.703,65
RESULTADO	\$ 752.768,91	\$ 986.624,72	\$ 1.213.058,75

El cuadro anterior nos muestra el flujo de fondos que posee la Plegadora, por un lado, se proyectan las ventas para los años 2017 y 2018 en base a las del 2016 teniendo en cuenta dos indicadores la inflación y un incremento en las ventas. Por otro lado, se restan los egresos que tiene en cuenta:

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

- Los costos de producción de los productos en base a los obtenidos en la unidad dos.

- El stock que posee la empresa al finalizar cada año. En este control se tiene en cuenta la materia prima y (*1) aquellos productos que fueron encargados, pero no retirados. Para llegar a este valor se tuvo en cuenta un promedio de la mercadería que no se retiró en los últimos años. Obteniendo como resultado 6 ventanas, 2 portones y 9 puertas.

- Los gastos de administración y comercialización según nos informó la empresa, luego proyectándolo para los años 2017 y 2018 teniendo en cuenta la inflación.

- (*2) Los impuestos de Municipalidad, Rentas y Ganancias. Según la actividad que realiza deberá pagar:

Ingresos Brutos= 0.5% de las ventas

Comercio e Industria= \$577 + 0.7% de las ventas

Impuesto a las Ganancias 35% de la utilidad

- Por último, se hace una distribución de honorarios a los directores de la sociedad. Y se procede al cálculo de la ganancia anual.

Disponibilidad de caja

	2016	2017	2018
Saldo al Inicio	\$ 730.000,00	\$ 1.482.768,91	\$ 2.469.393,63
Ingresos	\$ 11.952.000,00	\$ 15.716.880,00	\$ 19.331.762,40
Egresos	-\$ 11.199.231,09	-\$ 14.730.255,28	-\$ 18.118.703,65
Subtotal	\$ 1.482.768,91	\$ 2.469.393,63	\$ 3.682.452,38
Saldo final de disponibilidades	\$ 1.482.768,91	\$ 2.469.393,63	\$ 3.682.452,38

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Según los resultados obtenidos la empresa cuenta con liquidez para afrontar sus obligaciones a corto plazo permitiendo un crecimiento de la misma.

A su vez los costos son cubiertos y pueden analizar la idea de nuevas inversiones que fortalezcan la organización y como consecuencia incrementar su rentabilidad.

Concluimos la unidad explicando la importancia que es para una pequeña/mediana empresa el armado de un flujo de fondos ya que permite tomar decisiones financieras, operacionales, administrativas y comerciales como por ejemplo decidir invertir en maquinarias, realizar mayores cantidades de compras de materia prima para congelar los precios de adquisición, ampliar el volumen de ventas y como consecuencia incorporar a nuevos empleados.

Capítulo N° 4

Propuesta de Mejoramiento

4. Propuesta de mejoramiento

De acuerdo con la información sustraída de Plegadora Fernández S.A. y el análisis de costo que realizamos para cada uno de los productos que se produce en dicha empresa, nosotros como futuros profesionales le vamos a ofrecer a nuestro cliente una propuesta de mejoramiento.

Esta propuesta fue formada en base a los objetivos que la empresa busca cumplir en un tiempo determinado. Realizado el análisis de costos que han podido visualizar en las unidades anteriores se han podido detectar diferentes problemáticas que necesitan mucha atención, y una adecuada elaboración de estrategias para darle el rumbo más beneficioso para la empresa en los aspectos económico, social y cultural.

En primera instancia le proponemos a dicha empresa

- Confeccionar un organigrama de la empresa detallando las responsabilidades que deberá cumplir cada integrante en su área evitando de esta manera situaciones sin su debida atención.
- Mantenerse actualizado en las redes sociales, ya que en este último tiempo es una de las mayores ventajas que poseen las empresas, se podrá tener una audiencia cautiva, de calidad y dispuesta a participar para la mayor satisfacción de los clientes.
- Realizar un mayor control de materiales, proponiendo un nuevo puesto laboral que se encargue del control de remitos de ingresos y salidas. Teniendo en cuenta el flujo de fondo de la unidad tres la empresa se encuentra con disponibilidades para hacer frente a un costo que mejore el control de stock. Con el fin de hacer frente a la demanda del mercado.
- Realizar un análisis de inversión para poder modernizar sus aparatos productivos, maquinarias, proceso y gestión. Pudiendo aumentar la capacidad a la adaptación al cambio y vigencia en el tiempo.

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

- Realizar Fondos común de inversión con el dinero sobrante que posee la empresa con el fin de obtener intereses y evitar que el dinero quede inmovilizado. De esta manera se puede ahorrar para poder pensar en adquirir nuevas maquinarias en los próximos años.
- Innovar en su aparato productivo, el uso de la tecnología y la gestión organizacional, para el desarrollo de nuevos productos y lograr ser una empresa aún más competitiva.
- Capacitación al personal, ya que es el recurso más importante que posee la empresa y les ayudará a tener un buen nivel de motivación, productividad, integración y compromiso hacia la metalúrgica.
- Mantener bien informados a los socios de la empresa quienes toman las decisiones, sobre las resoluciones generales 3945 y 3946 de la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) que reglamentan los cambios impositivos que dispuso la Ley Pyme 27.264 beneficiando a la mismas en:

- ✓ Marco tributario para las Pymes
- ✓ Fomento a las inversiones
- ✓ Programa de recuperación productiva
- ✓ Promoción de la competitividad PyME
- ✓ Más opciones de financiamiento

En el anexo se van a detallar con más detalle los diferentes puntos importantes de los beneficios.

4.1. Conclusión

A lo largo de nuestro trabajo de intervención en la metalúrgica pudimos comprender la importancia que tiene realizar un correcto análisis de costos para determinar de manera correcta los precios de venta de los productos teniendo en cuenta la rentabilidad que se espera obtener. Y en otros escenarios donde el mercado sea competitivo en cuanto a precios, determinar el valor límite que se pueda disminuir sin cambiar de manera importante el margen de utilidad esperado.

De acuerdo a los costos y precio de venta de los productos, pudimos verificar que la empresa tiene un margen de ganancia del 54% en puertas, un 37% en la venta de ventanas y un 62% en la comercialización de portones.

En nuestro paso por la empresa pudimos diseñar hojas de costos donde se puede ver en detalle los costos de cada producto y el tiempo que demanda la fabricación en cada una de las etapas del proceso productivo.

Este análisis le permitió a la empresa obtener una foto de la empresa proyectada a tres años, que le va a permitir tomar decisiones de distintas índoles con el fin de fortalecer sus debilidades mediante la inversión de maquinarias, empleados, capacitaciones, materia prima. Logrando de esta manera ser una empresa distinguida en el mercado.

Bibliografía

- Horngren, Foster y Datar “Contabilidad de Costos, un enfoque gerencial”
- Gestión y Costos. Carlos Giménez y colaboradores. 2001. Editorial Macchi. Buenos Aires. Argentina.
- Guía de estudio “Sistemas contables III -Costos-” de Héctor Trballini.
- La Sociedad Poscapitalista. Peter Drucker. 1993. Editorial Sudamericana, Buenos Aires
- HUIDOBRO LLABRES, Jorge Luis Ajuste de Costos en Contratos de Obra a Precios Unitarios y Tiempo Determinado Curso Instituto de Capacitación de la Industria.
- Administración y Futuro. Peter Drucker. 1993. Editorial Sudamericana, Buenos Aires. Argentina.
- Gestión y Costos. Carlos Giménez y colaboradores. 2001. Editorial Macchi. Buenos Aires. Argentina.
- El Comportamiento Administrativo. Herbert Simon. 1984. Aguilar Ediciones. Buenos Aires. Argentina.
- Consultas a la página de Internet de INDEC: www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/isac_09_17.pdf
- Consultas a la página de Internet de LA NACION: www.lanacion.com.ar/2039946-explosion-de-los-creditos-hipotecarios-en-junio-se-entregaron-3717-millones
- Consultas a la página de Internet del Banco Central de la República Argentina: www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/REM170831%20Resultados%20web.pdf
- Ley N° 20628 Impuesto a las Ganancias.
- Ley N° 27264 Programa de Recuperación Productiva.
- Ordenanza Tarifaria Anual OTA 2017 (Ord. 12621)
- Ley impositiva N° 10412 Año 2017- Gobierno de la Provincia de Córdoba.

Anexos

Imágenes

Área de Producción:



Área de Administración:



Índice de la Actividad de la construcción

Indicadores de coyuntura de la actividad de la construcción Agosto de 2017

Se presenta información de coyuntura referida al Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC), puestos de trabajo registrados en la actividad de la construcción en el sector privado, superficie cubierta autorizada por los permisos de edificación privada de 41 municipios, variación porcentual del consumo aparente de insumos representativos del sector y la encuesta cualitativa a un panel de 100 empresas constructoras. Esta modalidad de presentación responde al proceso de validación efectuado sobre períodos anteriores y a las mejoras en la calidad de las series.

1. Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC)

Según los datos del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC), durante el mes de agosto de 2017 el índice subió 13% con respecto a igual mes del año anterior. El dato del acumulado durante los ocho primeros meses del año 2017, en su conjunto, registra un aumento de 9,5% con respecto a igual período del año 2016 (ver cuadro 1).

Cuadro 1. ISAC. Variación porcentual

Período	Respecto a igual mes del año anterior	Acumulado anual respecto a igual período del año anterior
2016*		
Enero	-2,5	-2,5
Febrero	-6,2	-4,3
Marzo	-6,8	-5,2
Abril	-24,1	-10,3
Mayo	-12,9	-10,9
Junio	-19,6	-12,4
Julio	-23,1	-14,1
Agosto	-3,7	-12,8
Septiembre	-13,1	-12,8
Octubre	-19,2	-13,5
Noviembre	-9,4	-13,1
Diciembre	-7,8	-12,7
2017		
Enero*	-2,4	-2,4
Febrero*	-3,4	-2,9
Marzo*	10,8	1,8
Abril*	10,5	3,8
Mayo*	10,3	5,1
Junio*	17,0	7,1
Julio*	20,3	8,9
Agosto*	13,0	9,5

Gráfico 1. ISAC. Variación porcentual respecto a igual mes del año anterior

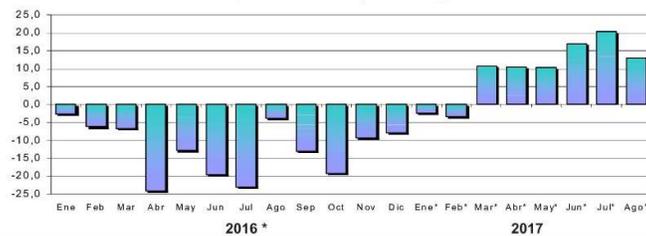
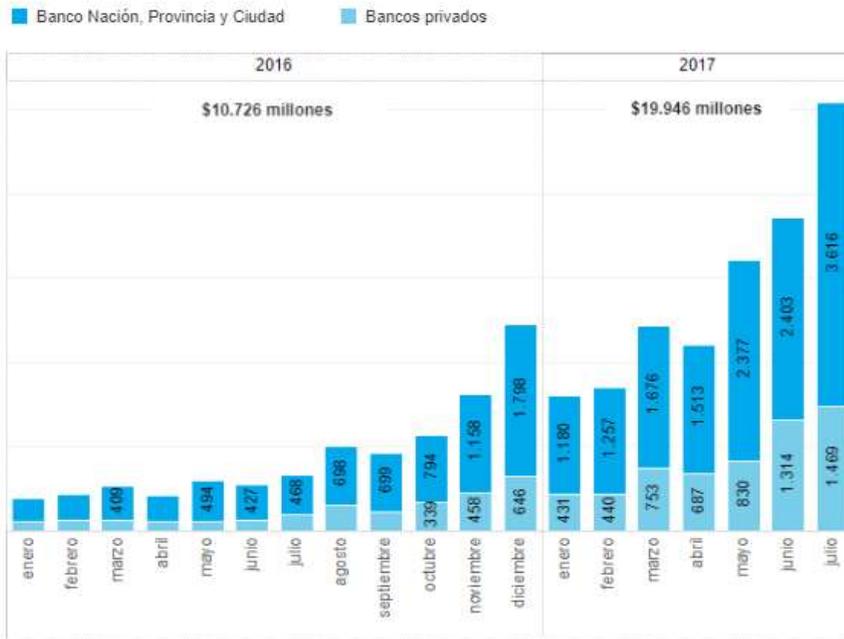


Gráfico comparativo de créditos hipotecarios

Volumen de créditos hipotecarios a individuos En millones de pesos



Fuente: Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda de la Nación

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

Inflación proyectada

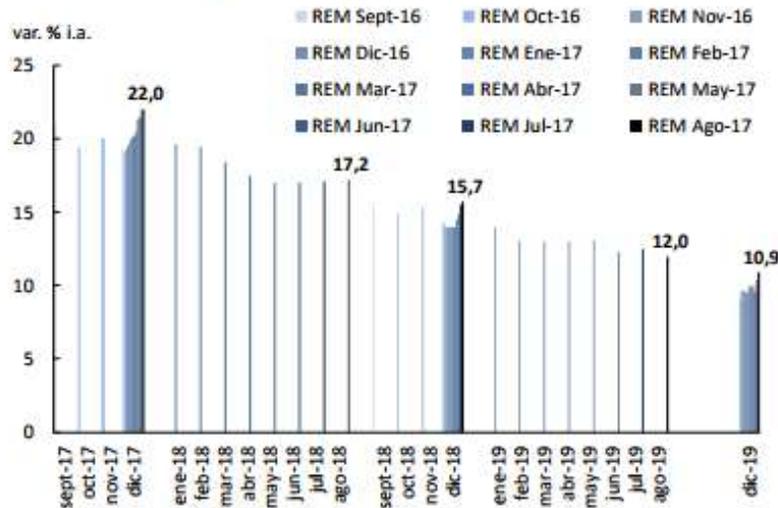
Cuadro 1.2 | Expectativas de inflación anual — IPC

Precios minoristas (IPC nivel general-Nacional)							
	Referencia	Mediana (ago-17)	Mediana (jul-17)	Variación*	Promedio (ago-17)	Promedio (jul-17)	Variación*
2017	var. % i.a.; dic-17	22,0	22,0	→ (1)	22,0	22,1	↓ (1)
Próx. 12 meses	var. % i.a.	17,2	17,1	↑ (2)	17,1	17,3	↓ (1)
2018	var. % i.a.; dic-18	15,7	15,5	↑ (4)	15,5	15,6	↓ (1)
Próx. 24 meses	var. % i.a.	12,0	12,5	↓ (1)	12,0	12,4	↓ (1)
2019	var. % i.a.; dic-19	10,9	10,4	↑ (2)	10,8	10,8	→ (1)

*Comparación en relación al relevamiento anterior. Revisión al alza ↑; revisión a la baja ↓; sin cambios respecto al último pronóstico →. El número entre paréntesis significa por cuántos periodos consecutivos la variación tiene el mismo signo.

Fuente: REM - BCRA (ago-17)

Gráfico 1.2 | Expectativas de inflación anual — IPC



Fuente: REM - BCRA

Ley Pyme 27.264

- Nuevo marco tributario para las PyMEs
 - Eliminación de Ganancia Mínima Presunta
 - Compensación del impuesto a créditos y débitos bancarios (contra Ganancias)
 - Pago de IVA a 90 días.
 - Compensación de saldos vía bono fiscal
 - Simplificación administrativa vía AFIP

- Fomento a las inversiones
 - Desgravación del impuesto a las ganancias, hasta el 10% de las inversiones realizadas.
 - Crédito fiscal por el IVA de las inversiones.

- Programa de recuperación productiva
 - Ayuda económica para PyMEs en crisis.
 - Elevación de los montos de asistencia en un 50%.

- Promoción de la competitividad PyME
 - Creación del consejo de competitividad.
 - Definición anual de la definición PyME.

- Mas opción de financiamiento
 - Aumento de garantías, vía Fondo de garantía PyME.
 - Bonificación de tasas, considerando regiones desfavorables.
 - Mejoras de instrumentos financieros, como pagares y obligaciones negociables.

- Otras medidas para PyMEs ya implementadas:

“Análisis de costos de PLEGADORA JUAN FERNANDEZ S.A.”

- *Créditos productivos:* se amplió el cupo prestable de la línea de créditos de inversión productiva del 14 al 15.5%. Un incremento que implico \$63.000 millones y a su vez amplio al 50% el acceso al financiamiento de corto plazo.
- *Alivio fiscal:* se elevaron los umbrales de retención de IVA en 135% y de percepción de Ganancias en 400%.
- *Simplificación administrativa:* Para las micro empresas se otorgan certificados de no retención de IVA en forma automática.

Cuadro de margen de utilidad

PRODUCTOS	COSTO DEL PRODUCTO	PRECIO DEL PRODUCTO	MARGEN DE UTILIDAD	%
PUERTA	\$ 3.753,99	\$ 7.500,00	\$ 3.746,01	54%
VENTANA	\$ 2.214,58	\$ 6.000,00	\$ 3.785,42	37%
PORTON	\$ 11.139,41	\$ 18.000,00	\$ 6.860,59	62%