



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE
**CIENCIAS
ECONÓMICAS**

Contador Público

**Aplicación de un sistema de costos en centros de belleza: análisis en Pink
Blue, ubicado en Las Heras, durante el período 2021-2022.**

Autores

Gianina Estefanía Zurita

Reg.: 29313

gianina.zurita@fce.uncu.edu.ar

Jessica Belén Rivera

Reg.: 28744

jessica.rivera@fce.uncu.edu.ar

Profesor Tutor

Myriam Gladys Castro

Mendoza, 2025.

Tabla de contenido

Resumen.....	4
Capítulo I– Teoría General del Costo y Análisis Marginal	6
Concepto de costo:	6
Clasificación de costos	7
Relaciones de productividad	9
Teoría General del Costo:	10
<i>Modelos económicos de costos</i>	10
<i>Modelos de determinación de costos</i>	10
Análisis Marginal	16
El sistema de información de costos	17
<i>Proceso evolutivo del sistema de un sistema información de costo</i>	17
Implementación de un sistema de costos	18
1) <i>Análisis</i>	19
2) <i>Diseño</i>	20
3) <i>Implementación</i>	21
CapítuloII - Conociendo ala población	24
Capítulo III - Aplicación Práctica	38

Teoría General del Costo.....	38
<i>Servicio semipermanente de uñas.....</i>	38
<i>Servicio Laminado de cejas</i>	44
Análisis Marginal	49
<i>Servicio Semipermanente de uñas</i>	49
<i>Servicio Laminado de cejas</i>	49
Capítulo IV - Contexto Histórico.....	51
Capítulo V - Análisis FODA.....	53
Capítulo VI – Conclusiones	55
Capítulo VII – Bibliografía.....	57

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la implementación de un sistema de costos en centros de bellezas, particularmente en Pink Blue, ubicado en Las Heras, durante el periodo 2021-2022. De esta manera concluir si la aplicación del sistema mejora la organización y la gestión del emprendimiento.

Normalmente se tiene una idea errónea, que el precio del servicio/producto solo depende de costos directos, del lugar y características específicas del negocio, pero se omiten los costos indirectos tales como los de estructura, limpieza, remuneración por el servicio prestado, etc. Es por ello que en el siguiente trabajo vamos a hacer un análisis profundo desde la perspectiva de la cátedra Costos para la Gestión respecto de la implementación de un sistema de costos para determinar los costos mencionados arriba y de esta manera obtener información útil, pertinente y clara para la toma de decisiones.

Para llevar a cabo esta tarea utilizamos los “Modelos de Costos Variable Resultante” y “Modelos de Costos Variable Normalizado”. Adicionalmente complementamos la investigación con un Análisis Marginal para tener un panorama más amplio de la información y aquellos servicios más demandados del negocio determinando su razón de contribución y de esta manera determinar la importancia que estos tienen en el resultado de dicho establecimiento.

Para el resultado obtenido en este trabajo se capacitó al personal en diversas etapas, y se realizó una implementación gradual del nuevo sistema, con el fin de obtener información significativa para el análisis mencionado.

En definitiva, el objetivo de esta investigación es que el emprendimiento sea más eficiente a través del uso de modelos de costos que les permita visualizar los egresos y gastos reales que antes no se tenían en cuenta y simultáneamente aplicando una gestión eficiente de los recursos y aumentando sus beneficios respecto de su competencia.

Palabras clave

Costos, sistemas de información, análisis marginal, centros de belleza.

Capítulo I – Teoría General del Costo y Análisis

Marginal

Concepto de costo

Unidad I, libro de Contabilidad de Costos, Cátedra Contabilidad de Costos. En un sentido amplio se considera como costo a: “todo esfuerzo destinado a lograr un objetivo determinado”.

Desde el punto de vista económico:

Toda vinculación (conexión / relación) coherente entre un objetivo o resultado productivo y los factores o recursos necesarios para lograrlo, coincidiendo dicho concepto con la cátedra de Costos para la gestión.

Desde el punto contable:

Refiriéndose a la suma de valores que representan consumos “necesarios” de factores para llevar adelante el objeto cuyo costo se desea determinar.

Contablemente se deben considerar todos los costos explícitos, desembolsados, realmente incurridos o contratados a terceros, consumidos por el proceso, considerados en la valuación de inventarios y en la determinación de los resultados de la explotación.

Entonces, costo es la relación física coherente basada en relaciones de productividad que luego se expresan en términos monetarios.

Dicho esto, la coherencia hace referencia al fundamento lógico que da sustento y consistencia a las vinculaciones.

Hay dos tipos de relaciones:

Relaciones causales: son vínculos objetivos basados en el “principio de causalidad”.

Ejemplo: obtengo 15 litros de vino porque consumí 30 kg de uva.

Relaciones funcionales: es la relación entre los factores y el objetivo final. Ejemplo: los líquidos de limpieza para el piso con la producción de pera que sería el producto final, esta relación es funcional.

Clasificación de costos

Los costos pueden categorizarse de acuerdo a distintos parámetros:

a) Según su naturaleza

- Bienes intermedios: Bienes materiales consumibles en su primer uso. Ej.: harina, pan.
- Servicios intermedios: Servicios de naturaleza diversa prestados por terceros. Ej.: servicio de asesoramiento, energía eléctrica, servicio de comunicaciones.
- Bienes de Capital: Bienes materiales de consumo diferido. Ej.: computadoras, maquinarias, etc.
- Recursos Naturales: Elementos escasos y no modificados de la naturaleza. Ej.: en una fábrica de ladrillos, el recurso natural sería la arcilla que utilizo para hacer estos ladrillos.

- Recursos Humanos: Servicios prestados por dotación estable de personal.

Ej.: sería el trabajo de las personas.

- Capital financiero: Montos de recursos monetarios inmovilizados.

b) Según el tipo de vinculación posible entre factores y objetivos.

1) Directos

Corresponden a factores que pueden vincularse (y efectivamente se vinculan) en forma inequívoca y excluyente con un objetivo del proceso productivo. Basados en relaciones de productividad de carácter unívocas. Ej.: cuando se fabrican alfajores de dulce de leche, la harina, el azúcar y el dulce de leche son factores directos al alfajor.

2) Indirectos

Corresponden a factores que no pueden vincularse (por imposibilidad o por no ejercicio de la posibilidad) en forma inequívoca y excluyente con un objetivo del proceso.

Basados en relaciones de productividad de carácter no unívocas. Ej.: los impuestos que se pagan en la organización.

c) Según el comportamiento de los factores ante cambios en la cuantía de los objetivos.

1) Costos variables

Son aquellos que corresponden a factores cuyo consumo total cambia como consecuencia necesaria de variaciones en el volumen de actividad.

Basados en relaciones de productividad marginal a lo largo de todo el proceso de vinculación. Ej.: comisiones por ventas a los vendedores.

2) Costos fijos

Son aquellos que corresponden a factores cuyo consumo total no cambia como consecuencia necesaria de variaciones en el volumen de actividad.

Poseen alguna relación de productividad media a lo largo del proceso de vinculación.

Ej.: el sueldo de los empleados.

Relaciones de productividad

Las relaciones de productividad se expresan en “cantidad de factor por unidad objetivo”. El “componente físico unitario” de cada factor, es siempre, una relación de producción.

Las categorías de las relaciones productividad:

- Marginal o medio

Marginal: es cuando la cantidad de factor efectivamente demandada por cada nueva unidad de objetivo.

Media: cuando, al ser efectivamente demandada por cada unidad, la cantidad de factor solo surge de un promedio entre consumos del factor y volúmenes de objetivos globales.

- Unívoca o no unívoca

Unívoca: cuando del factor se corresponde solo con uno de los objetivos del proceso de producción.

No unívoca: cuando del factor se corresponde con más de uno de los objetivos del proceso.

Teoría General del Costo

Conjunto de conocimientos que aspira a concentrar los principios que explican, dan fundamento y respaldo a las técnicas de costeo.

Asentada sobre tres pilares fundamentales:

- La Gestión: realidad que plantea problemas.
- Los Sistemas de Información: herramientas para la resolución de problemas.
- La Economía: principios generales implícitos en las herramientas.

Modelos económicos de costos

Para desarrollar este tema es menester tener en cuenta dos conceptos que serán de vital importancia para analizar los modelos de costeos.

Modelos de Costos:

Conjunto de supuestos y relaciones básicas que se sustenta en una técnica de costeo.

Necesidad de los factores:

Un modelo de costeo básico se define por la consideración de la necesidad de los factores para lograr el objetivo.

Modelos de determinación de costos

Modelos de Costos Puros

El modelo de costo es el conjunto de supuestos y relaciones básicas en que se sustenta un método o técnica de costo. Es decir, son los principios o reglas generales a tener en cuenta para la determinación de un costo.

Un modelo de costos a utilizar se define considerando la “necesariedad” cualitativa y cuantitativa de los factores para lograr un determinado objeto de costos. La necesidad cualitativa, significa establecer “cuáles” factores se consideran necesarios como costo del producto y cuáles costos se consideran costos del período.

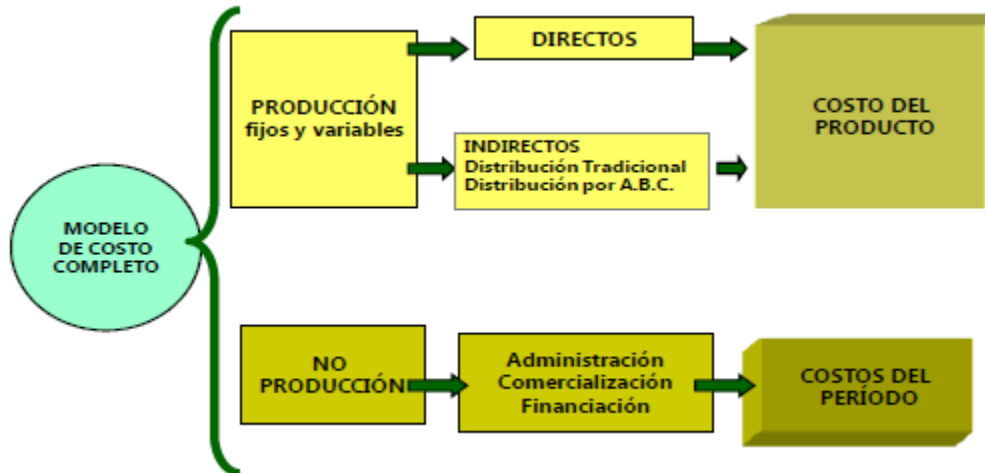
La necesidad cuantitativa, significa establecer “cuánto” de los factores se considera necesario en el costo de los bienes o servicios.

Desde lo cualitativo

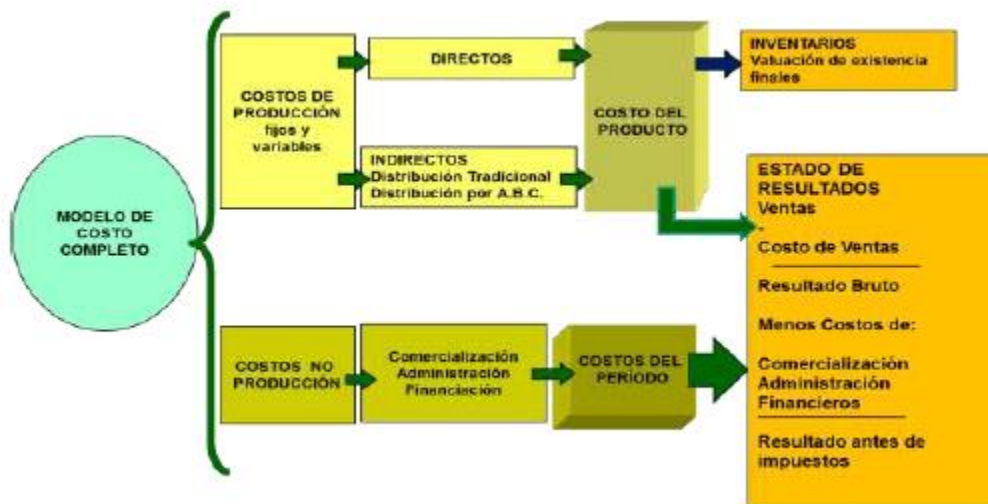
Cuando la pregunta es “cuáles” factores son necesarios en la producción de bienes y/o servicios, y por lo tanto conocer cuáles costos deben ser considerados en la valuación de los inventarios y en la determinación del costo de ventas, se presentan dos modelos de costo:

Modelo Completo

En el modelo de costo completo o tradicional, todos los factores variables y fijos de producción integran el costo de los productos terminados y el costo de ventas de los productos vendidos.



1. Gráfico extraído de la bibliografía básica de estudio de la materia Contabilidad de Costos FCE-UNCuyo, 2017.



2. Gráfico extraído de la bibliografía básica de estudio de la materia Contabilidad de Costos FCE-UNCuyo, 2017.

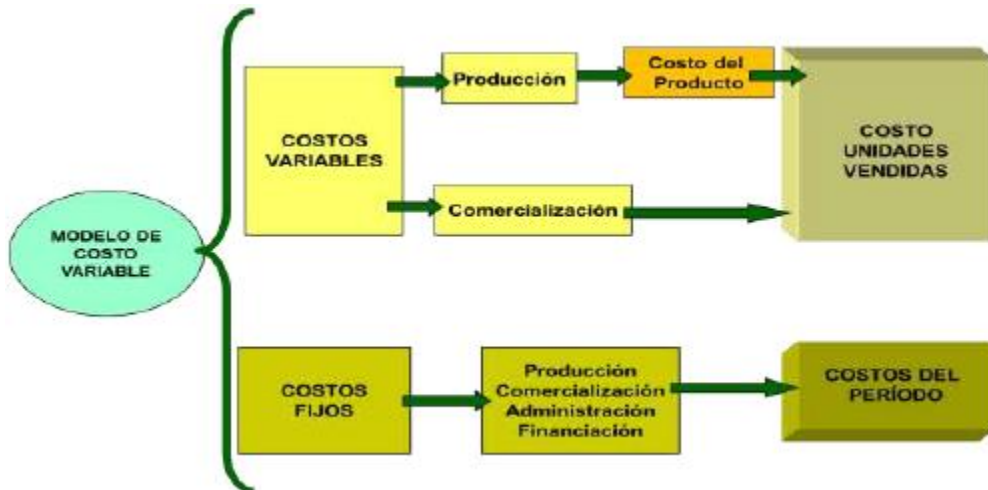
Modelo Variable

El primer aspecto plantea el interrogante respecto a los costos que deben ser considerados del producto y los que son imputables a la estructura de la organización. El segundo aspecto constituye un nuevo enfoque acerca del proceso de generación de los resultados de la empresa. Para el Modelo Variable los costos variables son costos del producto.

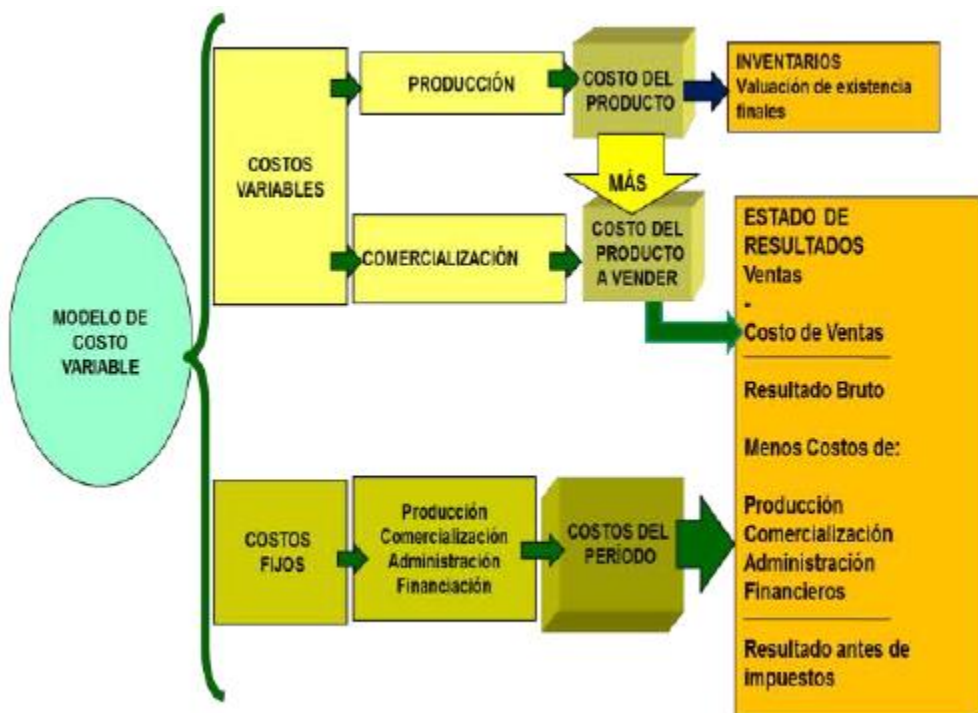
Tipos de costos variables:

De producción: Son los que, en magnitudes totales, varían como consecuencia y conforme lo hace el volumen de producción, entre ciertos límites.

De comercialización: Son los que, en magnitudes totales, varían como consecuencia y conforme lo hace el volumen de ventas.



3. Gráfico extraído de la bibliografía básica de estudio de la materia Contabilidad de Costos FCE-UNCuyo, 2017.



4. Gráfico extraído de la bibliografía básica de estudio de la materia Contabilidad de Costos FCE-UNCuyo, 2017.

Desde lo cuantitativo

Cuando el interrogante es cuánto de cada factor se considera “necesario”, entonces surgen dos tipos de modelos:

Modelo Resultante

Es el costo que se determina al concluir el proceso productivo o al finalizar cada período, en función a los comprobantes de los factores de costo incurridos e imputados a la producción obtenida en cada período. Su registración se efectúa en tiempos históricos y se los considera costos resultantes.

Modelo Normalizado

En este modelo se considera como “necesario” a los costos que “normalmente” debe consumir la producción.

Para determinar el costo normal imputable a la producción es necesario definir el modelo operativo normal de la empresa, de tal manera que sólo los costos que se generan dentro de ese contexto sean absorbidos por el costo de la producción.

Combinación de Modelos desde lo cualitativo y cuantitativo

Con el objetivo de determinar qué factores integran el costo de producción respecto a cantidad y precio se determinan las siguientes combinaciones:

Modelo de Costeo Variable Resultante

Solo se considera costo del producto a los costos variables resultantes, los costos fijos resultantes son costos de mantenimiento de estructura.

Modelo de Costeo Completo Resultante

Se considera costo del producto a los costos variables resultantes y a los costos fijos resultantes.

Modelo de Costeo Variable Normalizado

Solo se considera costo del producto a los costos variables normalizados. Los costos fijos normalizados son costos de mantenimiento de estructura. La variación de los costos resultantes (fijos y variables) con los normalizados se imputa a “Otros Resultados”.

Los modelos normalizados permiten calcular los desvíos entre los valores normalizados y los valores resultantes, determinando si el desvío se produjo en el componente físico o en el monetario. En el Modelo Variable Normalizado, los costos variables pueden tener ambos desvíos mientras que los costos fijos solo podrían tener desvíos en el componente monetario (anormalidad precio). Estos desvíos se imputan a “Otros Resultados” y pueden analizarse.

Modelo de Costeo Completo Normalizado

Se considera costo del producto a los costos variables normalizados como a los costos fijos normalizados. La variación de los costos resultantes (fijos y variables) con los normalizados se imputa a “Otros Resultados”.

Los modelos normalizados permiten calcular los desvíos entre los valores normalizados y los valores resultantes, determinando si el desvío se produjo en el componente físico o en el monetario. En el modelo Completo Normalizado, los costos fijos pueden tener desvíos en su componente físico (anormalidad capacidad y anormalidad eficiencia) y en su componente

monetario (anormalidad precio). Estos desvíos se imputan a “Otros Resultados” y pueden analizarse.

Análisis Marginal

En relación a nuestra investigación, necesitaremos conocer los siguientes conceptos:

- Margen de Contribución Unitario (mc): es la aptitud potencial de cada unidad vendida o a vender para asumir costos fijos y una vez cubiertos generar resultados positivos.
- Margen de Contribución Total (MCT): es la aptitud real que tienen las unidades vendidas o a vender para cubrir costos fijos y una vez cubiertos generar resultados positivos.
- Razón de Contribución (rc): es la proporción de cada unidad monetaria destinada a cubrir costos fijos y generar resultados positivos.
- Razón de Recupero (rr): es de la unidad vendida la parte que cubre los costos variables.
- Punto de Nivelación: es el punto donde el resultado es cero.
- Ventas de Seguridad: son las Ventas menos las Ventas de Nivelación.
- Cantidad de Seguridad: son las cantidades que yo tengo proyectado vender menos las cantidades de nivelación.
- Margen de Seguridad: es la cantidad de seguridad sobre las cantidades.

En conclusión, el nivel de ventas de una empresa (Q) está compuesto por la cantidad de nivelación (Qn) y la cantidad de seguridad (Qs).

La cantidad de nivelación (Qn) multiplicado por el margen de contribución unitario (mc) genera un margen de contribución total (MCT) que cubre exactamente los costos fijos (CF). En consecuencia, la cantidad de seguridad (Qs) multiplicada por el margen de contribución unitario (mc) genera resultado positivo $\Rightarrow Qs * mc = Ro$.

El sistema de información de costos

El sistema de información de costos debe brindar conocimiento sobre los costos de la organización, de sus partes, funciones, departamentos, actividades, productos, servicios, clientes, etc.

Puede que se necesiten distintas determinaciones de costos para diferentes propósitos, pero la congruencia y la objetividad debe ser un elemento permanente en el proceso de su determinación en función a la finalidad prevista.

Para poder cumplir con esta finalidad, el sistema de información de costos registra, clasifica, analiza, sintetiza e informa respecto de los costos de las operaciones que se producen en su ámbito de acción, para lo cual los distintos registros deben proporcionar datos analíticos sobre el consumo de los factores que se operan en el proceso.

Proceso evolutivo del sistema de un sistema información de costo

El sistema de información de costos ha ido evolucionando en forma temporal en función a los distintos requerimientos de las organizaciones

1ª ETAPA: COSTOS HISTÓRICOS

El primer objetivo de un sistema de información de costo fue crear y aplicar mecanismos de registración para costear el producto y determinar resultados permitiendo la obtención de costos unitarios respaldados por comprobantes.

2ª ETAPA: COSTOS ESTÁNDAR

Son modelos de costos predeterminados dada la necesidad de contar con la información oportunamente para poder proyectar a futuro. Adicionalmente también poder medir la eficacia en el uso de los factores utilizados en el proceso.

3ª ETAPA: COSTOS PARA PLANEAMIENTO Y CONTROL

Para optimizar resultados las empresas planean y utilizan técnicas de programación de sus actividades por lo que deben aplicar un Sistema Integral de Presupuesto.

4ª ETAPA: COSTOS PARA TOMAR DECISIONES

Dada la necesidad de información objetiva y minuciosa surgen técnicas y herramientas para gestionar los costos para maximizar utilidades o minimizar costos.

Implementación de un sistema de costos

Implementar significa poner en marcha o llevar a cabo una cosa determinada. Este concepto implica para el trabajo de estudio poner en marcha el sistema de costos elegido, pero antes debemos explicar brevemente las etapas previas, basadas en “Metodología para el estudio de Sistemas” de Raúl Saroka.

1) Análisis

El objetivo es realizar un estudio de la situación actual, su evaluación y realizar un diagnóstico de la misma, es decir, determinar si lo analizado es significativo o no.

Las tareas de análisis se dividen en cuatro fases:

I) Estudio Preliminar

Se definen objetivos generales y particulares para lo cual es necesario tener conocimientos de la organización, esto implica identificar los problemas en forma clara.

Herramientas:

Entrevistas: se realizó una entrevista inicial para dar conocimiento de la organización, luego se recolectaron los datos necesarios y se realizó un seguimiento de los procesos.

Observación directa: se obtuvo una visión global de la ubicación geográfica de la organización, disposición de lugares de trabajo (disposición del tamaño del local y espacios destinados para cada trabajo en particular) y el flujo del proceso tanto de laminado de cejas como del servicio de semipermanente de uñas.

II) Planeamiento del Proyecto

Se desarrolla un plan concreto de acción que indique, a priori, el camino a seguir, en función del objetivo del proyecto que en este caso es implementar un sistema de costos que se adapte a las necesidades del emprendimiento.

Se elabora un plan de trabajo para las siguientes etapas, en función al objetivo que es implementar un sistema de costos. Se van a tener en cuenta: el tiempo establecido, tareas y recursos que dispone la organización.

III) Relevamiento Detallado

Es una de las etapas difíciles para el analista pues aquí comienza el choque con la realidad y de alguna manera con la “resistencia” o no respecto a la implementación.

IV) Evaluación y Diagnóstico

Se va a realizar una evaluación de los datos recolectados y se va a elaborar un diagnóstico, esto permitirá efectivizar una evaluación técnica del estado del proceso bajo estudio.

Esta etapa culmina con la formulación de conclusiones que darán paso para el diseño del nuevo sistema y se materializa a través un informe, en este caso fue escrito y entregado a la dueña de la organización Pink Blue.

2) Diseño

Esta etapa se relaciona fundamentalmente con el futuro, aunque basándose en el presente. Es la etapa de las proyecciones, por lo que se requiere imaginación y creatividad. Esta etapa requiere la mayor dosis de inteligencia y capacidad.

Una vez que se realiza el diagnostico, en la etapa de análisis, procedemos a desarrollar el nuevo sistema de costos para la organización adecuando las necesidades previamente detectadas.

La etapa de diseño también se encuentra dividida en subetapas:

I) Diseño global

El objetivo es desarrollar propuestas alternativas que satisfagan los requerimientos de la organización, y así poder llegar a un sistema que se adecue a nuestro centro de estética.

Se van a establecer las restricciones del sistema, en este caso contamos con restricciones económicas puesto que la estética es una organización relativamente chica con menos de 5 empleados y también restricciones en el ámbito de recursos humanos dado que el nivel de capacitación del personal no es estrictamente contable.

Por último y no menos importante, debemos demostrar que el beneficio de aplicar un sistema de costo es mayor que el costo de obtenerlo.

II) Diseño detallado

Va a comenzar una vez que el diseño global haya sido aceptado, esta fase suele denominarse de especificación y comprende el desarrollo de los distintos elementos del sistema diseñado a nivel global.

Acá van a destacar tareas como preparación de manuales, que tendrán como función guiar al operador/empleo que usara el sistema y dar indicaciones de cómo funciona. Estos requieren habilidad y experiencia para que satisfagan su creación.

También se deben mencionar pruebas operativas del sistema, que tiene como propósito demostrar la efectividad del sistema. En este caso podemos tomar datos de entrada reales o ficticios y probarlos en el nuevo sistema.

3) Implementación

Es la etapa de las realidades y significa poner en marcha el sistema. Son todas las tareas previas a la puesta en marcha de un sistema.

Vamos a dividir la implementación en 3 subetapas:

I) Planeamiento de la implementación

En esta etapa realizaremos un plan para lograr poner en funcionamiento el sistema.

Es de vital importancia capacitar al personal que hará uso del sistema como también a aquellos que no lo usaran, pero forman parte de la organización, en el desarrollo de las nuevas tareas.

Se elaborará instrucciones de implementación, así como un calendario de implementación tomando como base los manuales realizados en el diseño detallado.

También se determinarán mecanismos de control de la puesta en marcha del nuevo sistema, los responsables de los mismos y la frecuencia de estos para evaluar un buen funcionamiento o no.

II) Puesta en marcha

Acá el sistema ya empieza a operar. Aparecerán los puntos fuertes y débiles, se podrán visualizar errores u omisiones, así como también las fortalezas del sistema. Finalmente podremos comparar los objetivos planteados en la etapa de análisis con lo efectivamente realizado.

La forma de implementación será gradual, en donde el sistema comenzará a operar de a poco hasta que el personal de toda la organización haya asimilado y acostumbrado al nuevo sistema siempre que concuerde con el calendario hecho en la etapa del planeamiento de la implementación.

III) Seguimiento

En la etapa de seguimiento se deberá asegurar que el sistema implementado sea de acuerdo a lo planificado corrigiendo, si fuera necesario, las fallas detectadas.

Se hará en forma concomitante con la etapa de puesta en marcha y esto servirá para verificar los resultados del nuevo sistema y los controles planificados.

Acá deberemos recurrir a herramientas como entrevistas u observación directa para detectar algún problema ya sea de adaptación, interpretación o resistencia al cambio.

Culmina cuando queda demostrado que el nuevo sistema de costos funciona, aún con los cambios que puedan a llegar a incorporarse y que los objetivos propuestos se han cumplido plenamente.

Capítulo II - Conociendo a la población

A continuación, se presenta la población del estudio. La encuesta fue realizada a 20 emprendedoras del rubro, residentes en distintas zonas del Gran Mendoza (Godoy Cruz, Ciudad, Las Heras y Guaymallén). Para la recolección de datos se llevaron a cabo entrevistas personales mediante cuestionarios que abordaron los ítems más relevantes e indispensables para el desarrollo de la actividad en el ámbito contable, específicamente en lo referido al sistema de costos que debería implementar una entidad para gestionar adecuadamente la información necesaria en la toma de decisiones.

Se exponen los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas a las emprendedoras en el primer semestre del 2022. Emprendedoras que fueron seleccionadas aleatoriamente, luego de una exhaustiva búsqueda de estos servicios en las diferentes redes sociales como Instagram, Facebook, WhatsApp y también de forma presencial en diferentes locales en la Ciudad.

Se detallan en las siguientes páginas, los resultados obtenidos de las consultas realizadas a las emprendedoras de acuerdo con los interrogantes planteados cuyo objetivo es informarnos, documentar el conocimiento y herramientas que manejan en la actualidad los emprendedores del rubro para el desarrollo de sus actividades habituales y cómo se gestionan en el aspecto económico para llevar adelante el negocio en la actualidad.

Tabla 1

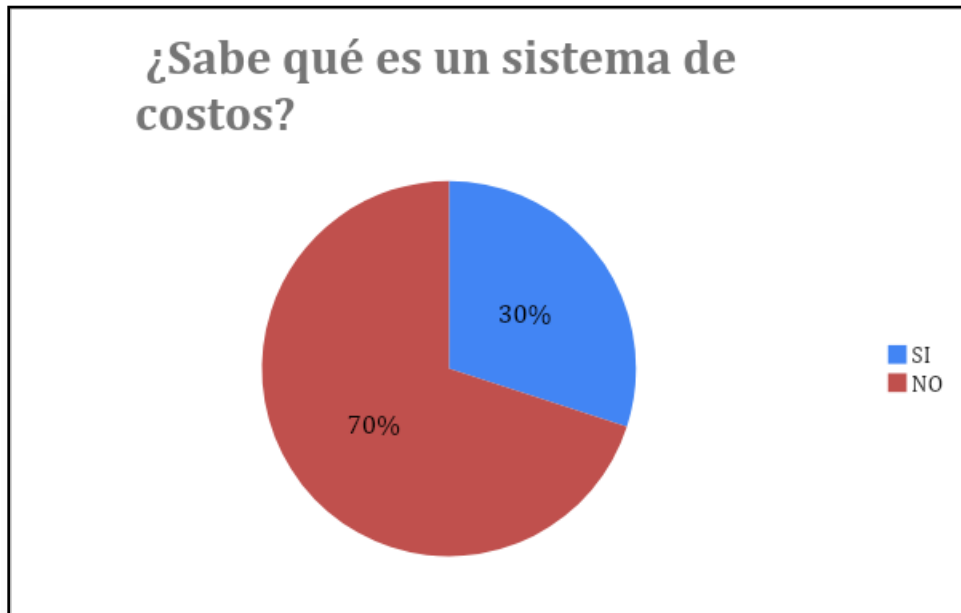
Causas por las que no se utiliza un sistema de costos

Preguntas	SI	NO
¿Sabe qué es un sistema de costos?	30 %	70 %
Si la respuesta es afirmativa, ¿lo aplicas?	50 %	50 %
Si la respuesta es no, ¿usas algún método para obtener tu costo-beneficio?	57,14 %	42,86 %
Si no utiliza responda por las por las siguientes causas:	-	
No lo considero necesario para mi nivel de ventas	64,28 %	35,72 %
Por falta de conocimiento de su utilidad	71,43 %	28,57 %
No dispongo del tiempo y recursos necesarios para implementarlo	85,71 %	14,29 %
Mi situación impositiva no me lo exige	92,86 %	7,14 %
Creo que su adquisición y control es costoso	85,71 %	14,29 %
5) ¿Qué ventajas considera que tiene un sistema de costos?		

Desglose y ordenamiento de información.	55%	45%
Información necesaria para la toma de decisiones a mediano y largo plazo	65%	35 %
Seguimiento de los costos de los insumos y su variación	80%	20 %
Observar el producto que genera mayor rentabilidad	25%	75 %
e) Considero que no tiene ventajas	15 %	85 %
6) Lleva un control mensual de los resultados obtenidos del emprendimiento?	85%	15 %
7) ¿Tiene en cuenta factores externos al emprendimiento para determinar los precios del servicio final? (Por ejemplo: el dólar, inflación, pandemia)	95%	5 %
8) ¿Lleva un plan de presupuesto para la gestión anual?	80%	20 %
9) ¿Considera que la aplicación de un sistema de información es una oportunidad de crecimiento?	35%	65 %

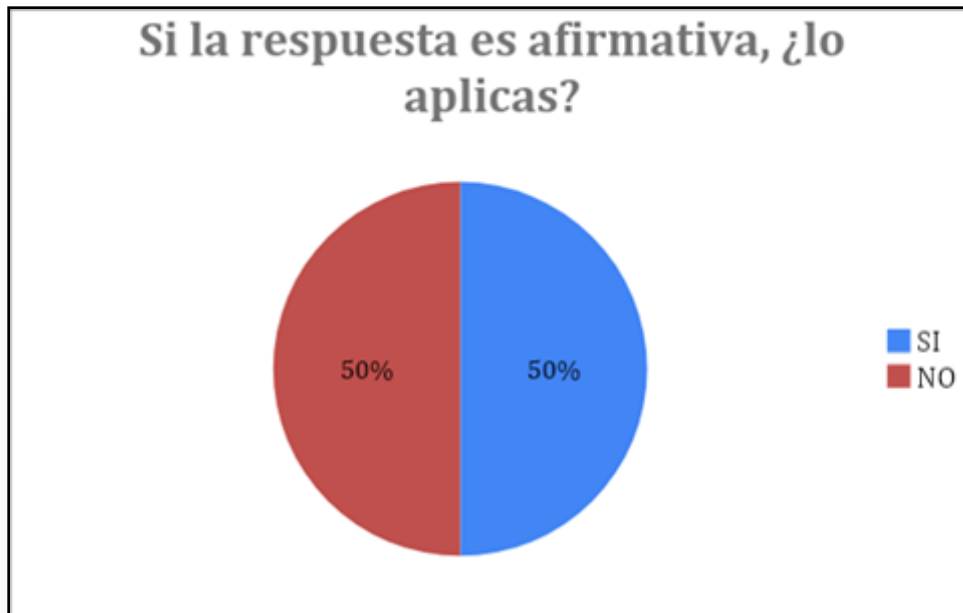
5. Cuadro de elaboración propia.

A continuación, se presentan los gráficos circulares elaborados a partir de las encuestas realizadas a las emprendedoras mencionadas.



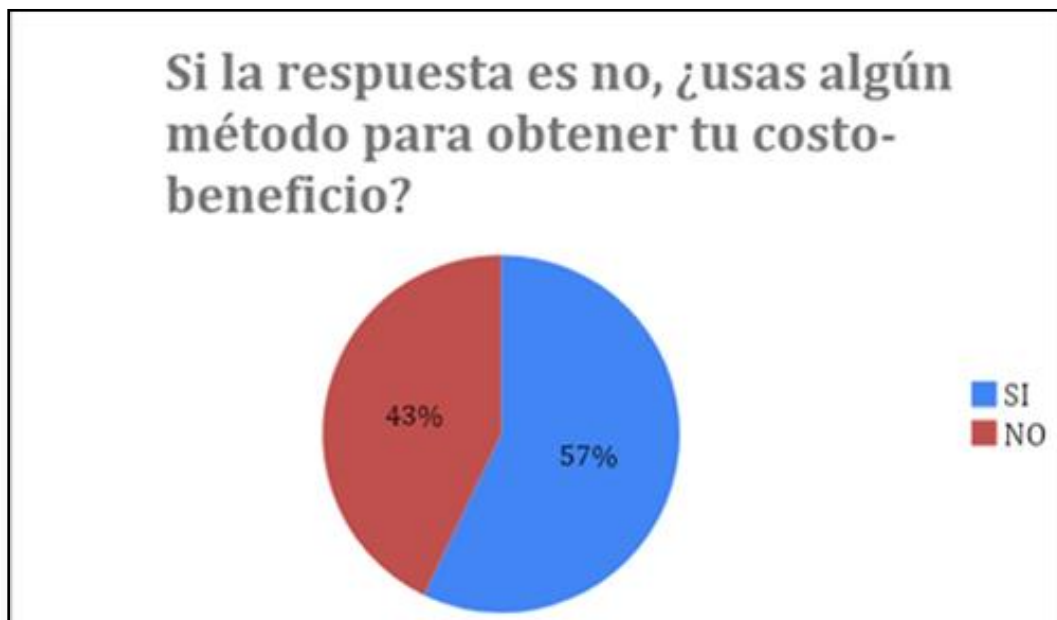
6. Gráfico de elaboración propia.

Del total de las emprendedoras entrevistadas podemos concluir que 14 no saben lo que es un sistema de costos mientras que 6 si tienen conocimiento de ello.



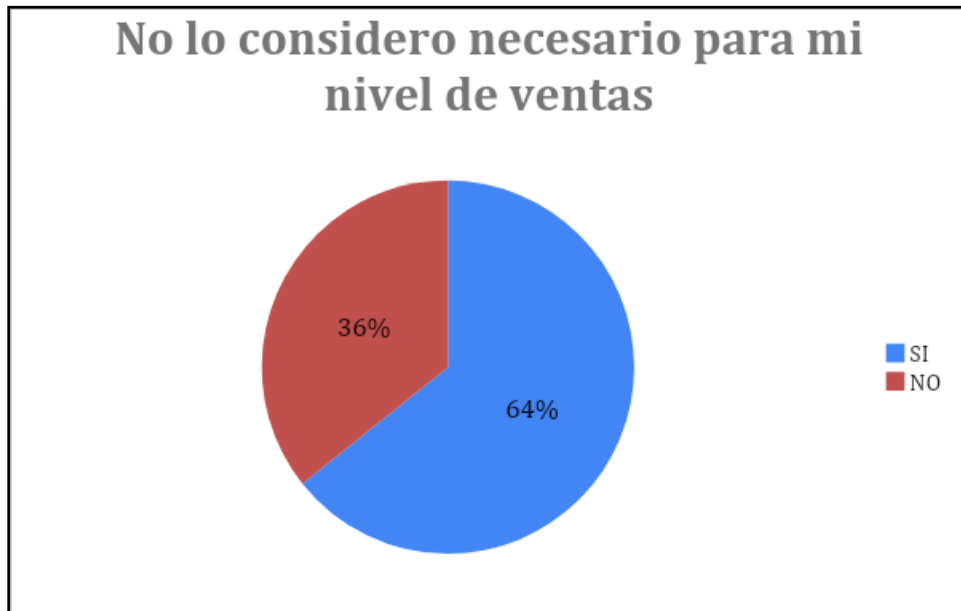
7. Gráfico de elaboración propia.

Según el resultado de las encuestas podemos concluir que solo 2 personas de un total de 6 aplican un sistema de costos o similar.



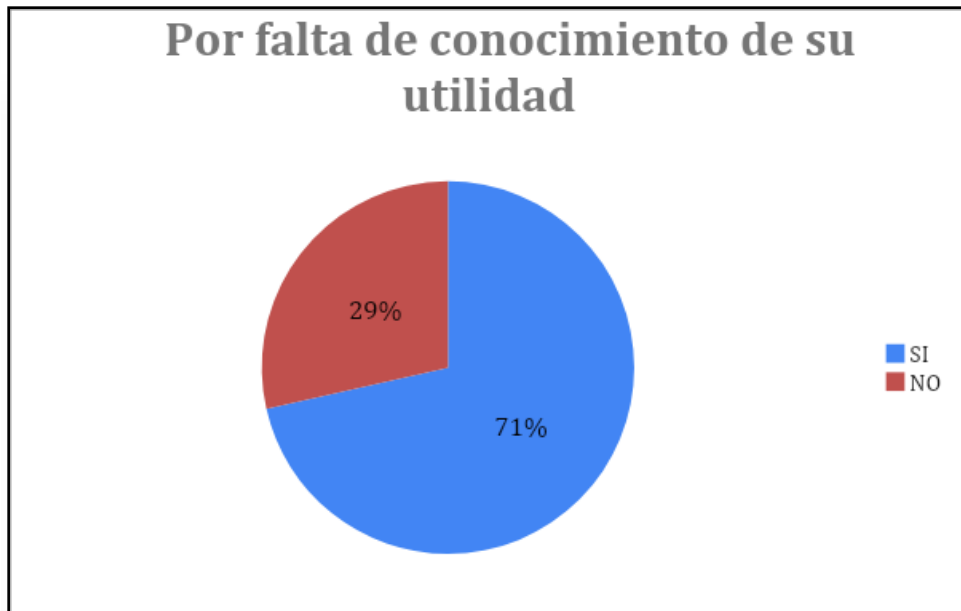
8. Gráfico de elaboración propia.

Respecto de las personas de las personas que conocían un sistema de costos 8 personas utilizan un método para determinar el costo-beneficio de su negocio.



9. Gráfico de elaboración propia.

Del total de personas que no utilizan un sistema un sistema de costos 9 de ellas consideran que no es necesario.



10. Gráfico de elaboración propia.

De 14, personas, solo 10 no aplican un sistema por desconocer su utilidad



11. Gráfico de elaboración propia.

Adicionalmente, 12 personas manifestaron que no disponen de tiempo y recursos para implementar un sistema de costos.



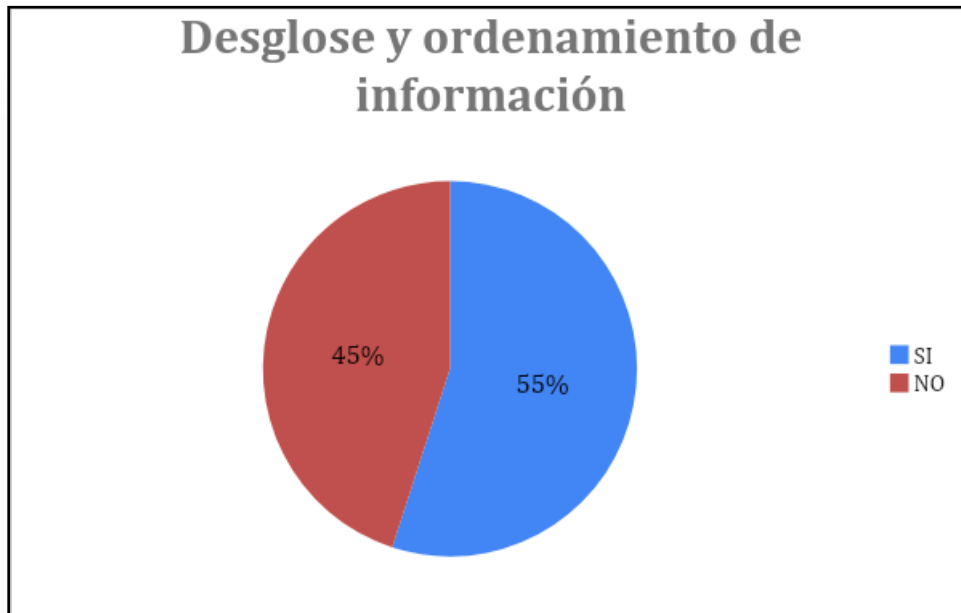
12. Gráfico de elaboración propia.

De las personas entrevistadas, 13 personas revelaron que al realizar los servicios en sus casas o en locales de manera informal, no fueron intimados por ente reguladores, como AFIP o ATM, hasta la fecha a formalizar su situación.



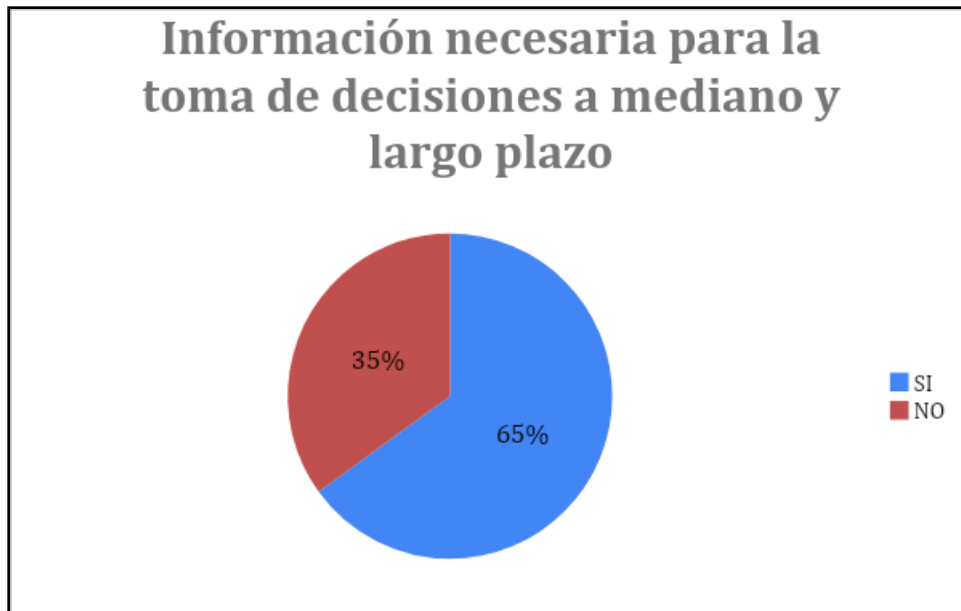
13. Gráfico de elaboración propia.

De las personas interrogadas, 12 del total de emprendedoras/es consultados confirmaron que consideran que es muy onerosa su adquisición y puesta en marcha y control del mismo.



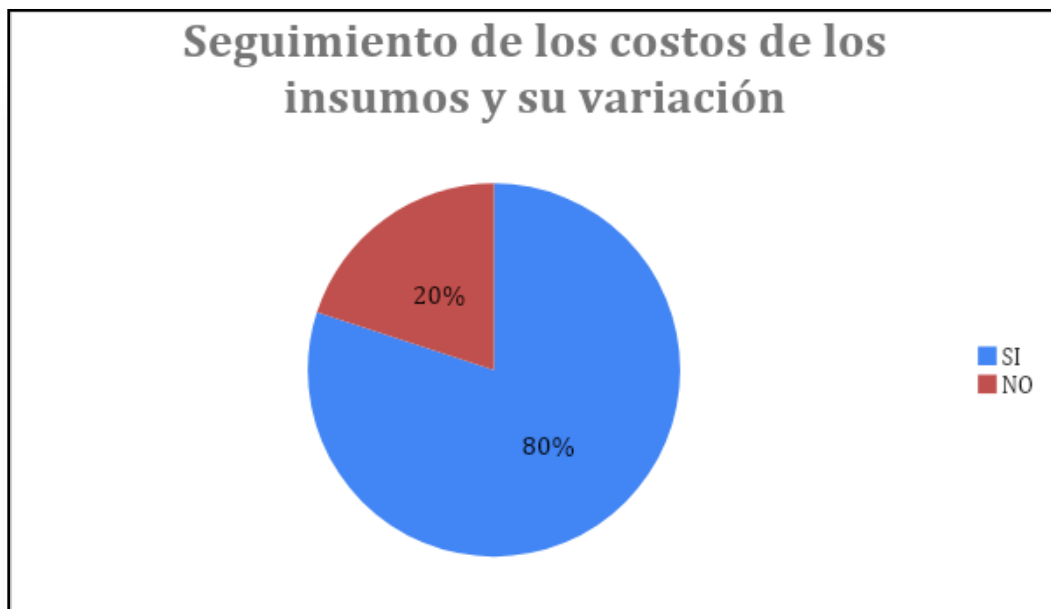
14. Gráfico de elaboración propia.

Notamos que la mayoría, 11 personas, considera que un sistema de costos trae consigo ventajas y ordenamiento de la información.



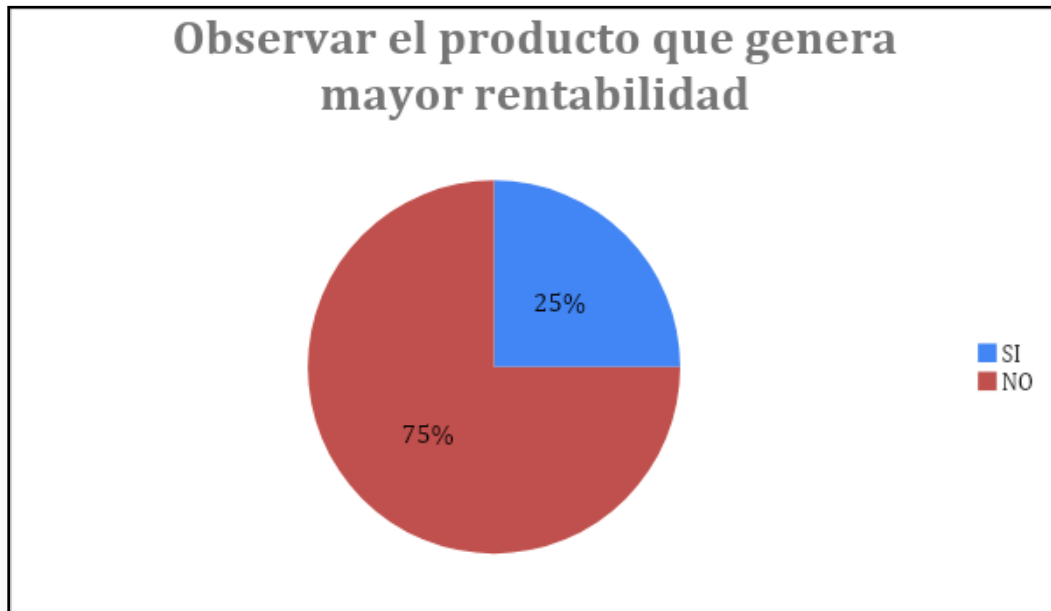
15. Gráfico de elaboración propia.

Del total de los entrevistados ,13 personas consideran que sería una ventaja la utilización de un sistema para obtener información necesaria para la toma de decisiones.



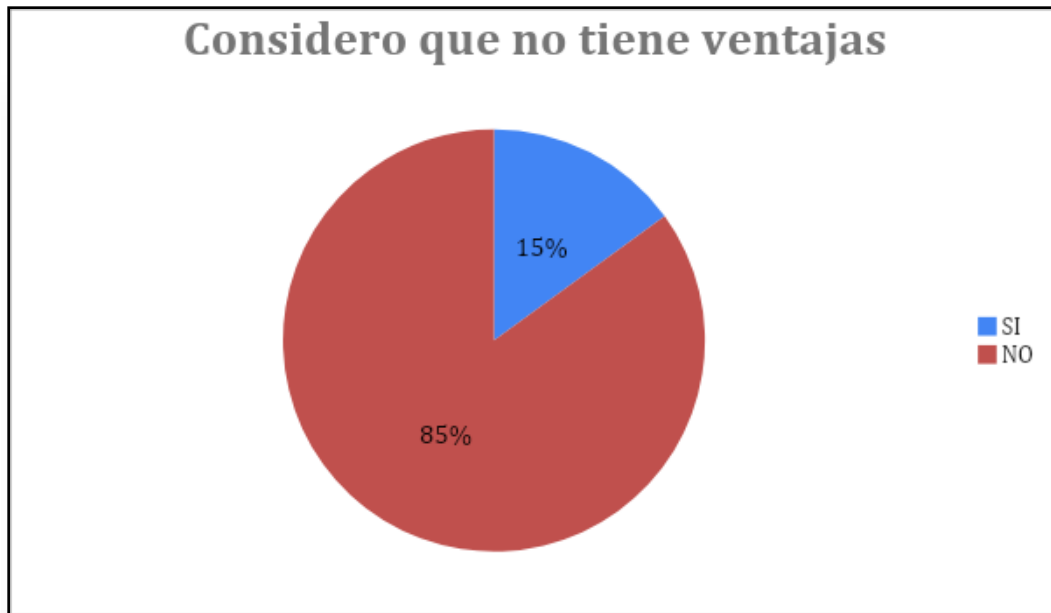
16. Gráfico de elaboración propia.

Como resultado, 16 personas piensan que un sistema de costos ayuda al seguimiento de costos de los insumos y su variación.



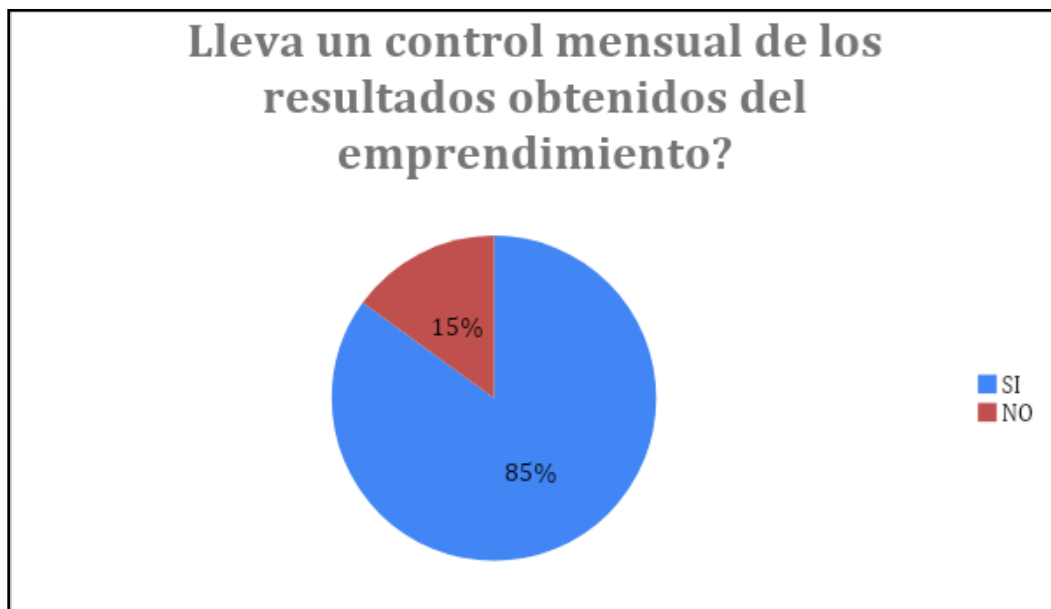
17. Gráfico de elaboración propia.

Del total de emprendedoras, 5 personas consideran que pueden distinguir cuál sería el producto con mayor rentabilidad en la aplicación de un sistema.



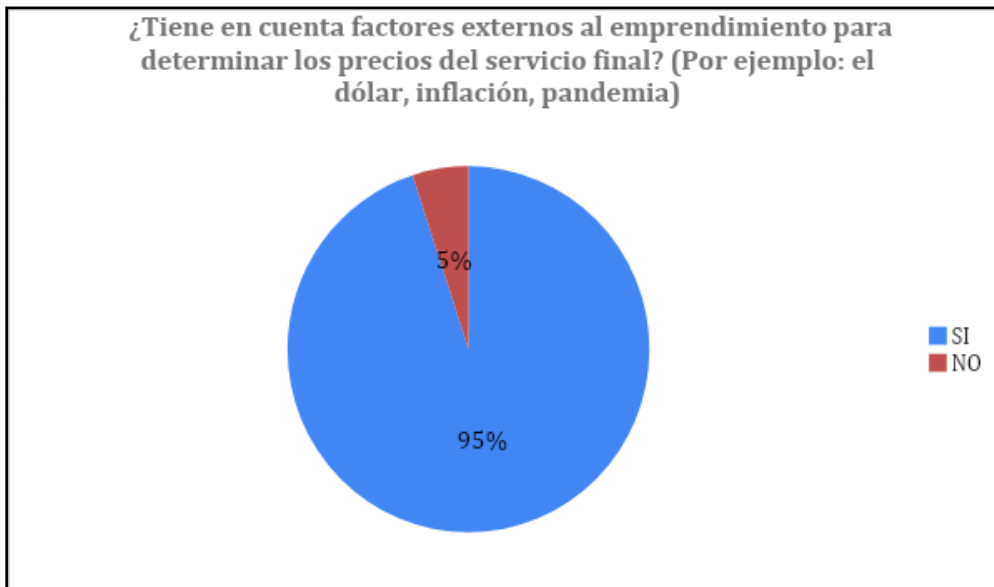
18. Gráfico de elaboración propia.

Solo 3 participantes perciben que un sistema de costos carece de ventajas. Los otros 17 reconocen sus beneficios, aunque no lo implementan en sus actividades.



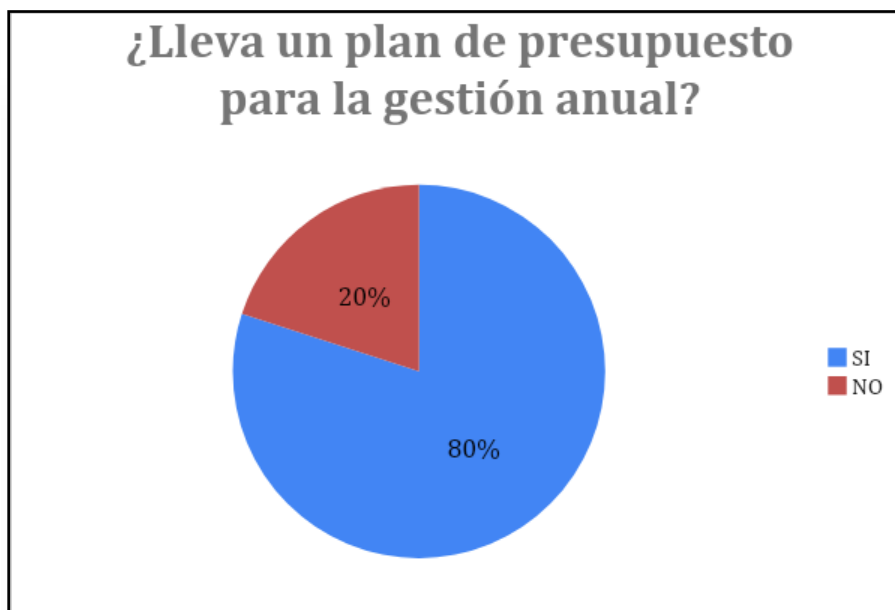
19. Gráfico de elaboración propia.

Del total de las personas entrevistadas 17 realiza algún control sobre control mensual sobre las ganancias/perdidas obtenidas.



20. Gráfico de elaboración propia.

Los factores externos tienen notable relevancia puesto que 19 personas manifestaron que determinan sus precios teniendo en cuenta estos.



21. Gráfico de elaboración propia.

Podemos decir que en general no se lleva un plan de presupuesto para la gestión anual ya que 16 personas afirmaron que no lo hacen.



22. Gráfico de elaboración propia.

De las 20 personas consultadas, 7 considera que aplicar un sistema de información es una oportunidad de crecimiento.

Finalmente logramos indagar con los datos en estas entrevistas respecto de las emprendedoras, su noción y conocimiento de la utilización de un sistema de costos, en relación con las emprendedoras que no lo utilizan.

Adicionalmente, pudimos sondear que aspectos positivos y negativos consideran del mismo desde su punto de vista, así también cómo gestionan la economía del emprendimiento.

Por último, obtuvimos la opinión de las entrevistadas respecto de la oportunidad de crecimiento que puede brindar un sistema de información, por ello en el siguiente capítulo desarrollaremos la implementación de un sistema de costo para el emprendimiento Pink Blue.

Capítulo III - Aplicación Práctica

Pink Blue es un local de estética ubicado en el Barrio Municipal de El Challao, en el departamento de Las Heras. Su actividad principal consiste en la prestación de servicios de manicura y diseño de cejas. El emprendimiento está conformado por tres personas que desempeñan sus funciones: una manicurista, una secretaria y una diseñadora de cejas.

Los precios considerados fueron originalmente calculados al 01/07/2022. No obstante, con el objetivo de brindar una presentación más precisa y representativa de la evolución del nivel general de precios, dichos valores fueron actualizados al mes de octubre de 2025. Para realizar esta actualización se empleó la información oficial publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), utilizando las variaciones del Índice de Precios al Consumidor correspondientes al período mencionado. De este modo, los importes expuestos reflejan adecuadamente el efecto de la inflación acumulada entre ambas fechas.

El proceso de los servicios se encuentra diseñado de la siguiente manera, previamente, se debe contar con un turno para poder acceder a los servicios:

Teoría General del Costo

Servicio semipermanente de uñas

- 1) Sanitizar la piel y la cutícula con alcohol.
- 2) Rempujar cutícula.
- 3) Eliminar brillo de uña con lima.
- 4) Retirar el polvillo generado con una brocha.

- 5) Cortar cutícula en caso de corresponder.
- 6) Limpiar nuevamente para extraer residuos remates.
- 7) Aplicar base en uñas y secar con la lámpara led de 30 a 60 segundos.
- 8) Posteriormente, aplicar el esmalte top y secar con la lámpara led de 30 a 60 segundos.
- 9) Aplicar la primera capa de esmalte semipermanente y secar con la lámpara led de 30 a 60 segundos, seguidamente se repite el paso con la segunda capa.
- 10) Por último, aplicar la última capa de esmalte top y secar con lámpara led de 30 a 60 segundos.

Datos normales y reales del emprendimiento

Datos reales para una producción de 120 servicios

Lima 240-360	14,4	unidades
Alcohol etílico 500 ml	26,4	frascos de 500ml
Base	42	unidades
Esmalte Semip.	42	unidades
Esmalte Top	42	unidades
Cortacutícula 1 año	1,08	unidades
Brocha	1,08	unidades
Lámpara LED	1	mes de ss
Silla del proceso productivo	2	mes de ss
Trabajo secretaria	0,5	mes de ss
Trabajo de producción	1	mes de ss
alquiler	0,5	mes de ss
luz	0,5	mes de ss
agua	0,5	mes de ss
impuestos y tasas	0,5	mes de ss
Escritorio secretaria	0,5	mes de ss
Silla secretaria	0,5	mes de ss
Sillas sala de espera	0,5	mes de ss

23. Cuadro de elaboración propia.

Datos normales para una producción de 120 servicios

Lima 240-360	12	unidades
Alcohol etílico 500 ml	24	frascos de 500ml
Base	39,6	unidades
Esmalte Semip.	39,6	unidades
Esmalte Top	39,6	unidades
Cortacutícula 1 año	1	unidades
Brocha 1 mes	1	unidades
Lampara LED	1	mes de ss
Silla del proceso productivo	2	mes de ss
Trabajo secretaria	0,5	mes de ss
Trabajo de producción	1	mes de ss
alquiler	0,5	mes de ss
luz	0,5	mes de ss
agua	0,5	mes de ss
impuestos y tasas	0,5	mes de ss
Escritorio secretaria	0,5	mes de ss
Silla secretaria	0,5	mes de ss
Sillas sala de espera	0,5	mes de ss

24. Cuadro de elaboración propia.

Determinación de relaciones de productividad

Datos reales para una producción de 120 servicios

FACTOR	CLASIFICACIÓN	CONSUMO	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	RELACIONES DE PRODUCTIVIDAD
Lima 240-360	Variable Directo	14,4	\$ 4.360,40	\$ 62.789,76	0,120000000000
Alcohol etílico 500 ml	Variable Directo	26,4	\$ 10.901,00	\$ 287.786,40	0,220000000000
Base	Variable Directo	42	\$ 4.905,45	\$ 206.028,90	0,350000000000
Esmalte Semip.	Variable Directo	42	\$ 4.905,45	\$ 206.028,90	0,350000000000
Esmalte Top	Variable Directo	42	\$ 4.905,45	\$ 206.028,90	0,350000000000
Cortacutícula 1 año	Variable Directo	1,08	\$ 1.744,16	\$ 1.883,69	0,009000000000
Brocha 1 mes	Variable Directo	1,08	\$ 7.085,65	\$ 7.652,50	0,009000000000
Lampara LED	Fijo Indirecto	1	\$ 1.271,82	\$ 1.271,82	0,008333333333
Silla del proceso productivo	Fijo Indirecto	2	\$ 1.816,87	\$ 3.633,74	0,016666666667
Trabajo secretaria	Fijo Indirecto	0,5	\$ 337.931,00	\$ 168.965,50	0,004166666667
Trabajo de producción	Fijo Directo	1	\$ 675.862,00	\$ 675.862,00	0,008333333333
alquiler	Fijo Indirecto	0,5	\$ 174.416,00	\$ 87.208,00	0,004166666667
luz	Fijo Indirecto	0,5	\$ 59.955,50	\$ 29.977,75	0,004166666667
agua	Fijo Indirecto	0,5	\$ 10.901,00	\$ 5.450,50	0,004166666667
impuestos y tasas	Fijo Indirecto	0,5	\$ 239.822,00	\$ 119.911,00	0,004166666667
Escritorio secretaria	Fijo Indirecto	0,5	\$ 14.534,67	\$ 7.267,33	0,004166666667
Silla secretaria	Fijo Indirecto	0,5	\$ 2.725,25	\$ 1.362,63	0,004166666667
Sillas sala de espera	Fijo Indirecto	0,5	\$ 13.626,25	\$ 6.813,13	0,004166666667

25. Cuadro de elaboración propia.

Datos normales para una producción de 120 servicios

FACTOR	CLASIFICACIÓN	CONSUMO	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	RELACIONES DE PRODUCTIVIDAD
Lima 240-360	Variable Directo	12	\$ 4.251,39	\$ 51.016,68	0,100000000000
Alcohol etílico 500 ml	Variable Directo	24	\$ 10.846,50	\$ 260.315,88	0,200000000000
Base	Variable Directo	39,6	\$ 4.796,44	\$ 189.939,02	0,330000000000
Esmalte Semip.	Variable Directo	39,6	\$ 4.796,44	\$ 189.939,02	0,330000000000
Esmalte Top	Variable Directo	39,6	\$ 4.796,44	\$ 189.939,02	0,330000000000
Cortacutícula 1 año	Variable Directo	1	\$ 1.716,91	\$ 1.716,91	0,008333333333
Brocha 1 mes	Variable Directo	1	\$ 6.758,62	\$ 6.758,62	0,008333333333
Lámpara LED	Fijo Indirecto	1	\$ 1.271,82	\$ 1.271,82	0,008333333333
Silla del proceso productivo	Fijo Indirecto	2	\$ 1.816,87	\$ 3.633,74	0,016666666667
Trabajo secretaria	Fijo Indirecto	0,5	\$ 337.931,00	\$ 168.965,50	0,004166666667
Trabajo de producción	Fijo Directo	1	\$ 675.862,00	\$ 675.862,00	0,008333333333
alquiler	Fijo Indirecto	0,5	\$ 174.416,00	\$ 87.208,00	0,004166666667
luz	Fijo Indirecto	0,5	\$ 59.955,50	\$ 29.977,75	0,004166666667
agua	Fijo Indirecto	0,5	\$ 10.901,00	\$ 5.450,50	0,004166666667
impuestos y tasas	Fijo Indirecto	0,5	\$ 239.822,00	\$ 119.911,00	0,004166666667
Escritorio secretaria	Fijo Indirecto	0,5	\$ 14.534,67	\$ 7.267,33	0,004166666667
Silla secretaria	Fijo Indirecto	0,5	\$ 2.725,25	\$ 1.362,63	0,004166666667
Sillas sala de espera	Fijo Indirecto	0,5	\$ 13.626,25	\$ 6.813,13	0,004166666667

26. Cuadro de elaboración propia.

Modelo de costeo variable resultante

Solo se considera costo del producto a los costos variables resultantes.

Unidades producidas	120	Componente Físico		Componente Monetario		Costo Unitario
Factor	Clasificación	Consumo (Qr)		Precio Unitario (Pr)		
Lima 240-360	Variable Directo	0,120	unidades	\$ 4.360,40	unidades	\$ 523,25
Alcohol etílico 500 ml	Variable Directo	0,220	frascos de 500ml	\$ 10.901,00	frascos de 500ml	\$ 2.398,22
Base	Variable Directo	0,350	unidades	\$ 4.905,45	unidades	\$ 1.716,91
Esmalte Semip.	Variable Directo	0,350	unidades	\$ 4.905,45	unidades	\$ 1.716,91
Esmalte Top	Variable Directo	0,350	unidades	\$ 4.905,45	unidades	\$ 1.716,91
Cortacutícula 1 año (1)	Variable Directo	0,009	unidades	\$ 1.744,16	unidades	\$ 15,70
Brocha 1 mes (2)	Variable Directo	0,009	unidades	\$ 7.085,65	unidades	\$ 63,77
				TOTAL COSTO VARIABLE UNITARIO		\$ 8.151,66

27. Cuadro de elaboración propia.

(1) (2) Estos factores son variables, puesto que con cada servicio prestado se pierde vida útil.

Unidades producidas	120	Componente Físico		Componente Monetario		Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qr)		Precio Unitario (Pr)		
Lima 240-360	Variable Directo	14,4	unidades	\$ 4.360,40	unidades	\$ 62.789,76
Alcohol etílico 500 ml	Variable Directo	26,4	frascos de 500ml	\$ 10.901,00	frascos de 500ml	\$ 287.786,40
Base	Variable Directo	42	unidades	\$ 4.905,45	unidades	\$ 206.028,90
Esmalte Semip.	Variable Directo	42	unidades	\$ 4.905,45	unidades	\$ 206.028,90
Esmalte Top	Variable Directo	42	unidades	\$ 4.905,45	unidades	\$ 206.028,90
Cortacutícula 1 año	Variable Directo	1,08	unidades	\$ 1.744,16	unidades	\$ 1.883,69
Brocha 1 mes	Variable Directo	1,08	unidades	\$ 7.085,65	unidades	\$ 7.652,50
TOTAL COSTO VARIABLE TOTAL						\$ 978.199,05

28. Cuadro de elaboración propia.

Unidades producidas	120	Componente Físico		Componente Monetario		Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qr)		Precio Unitario (Pr)		
Lampara LED	Fijo Indirecto	1	Mes de servicio	\$ 1.271,82	\$/MES	\$ 1.271,82
Silla del proceso productivo	Fijo Indirecto	2	Mes de servicio	\$ 1.816,87	\$/MES	\$ 3.633,74
Trabajo secretaria	Fijo Indirecto	0,5	Mes de servicio	\$ 337.931,00	\$/MES	\$ 168.965,50
Trabajo de produccion	Fijo Directo	1	Mes de servicio	\$ 675.862,00	\$/MES	\$ 675.862,00
alquiler	Fijo Indirecto	0,5	Mes de servicio	\$ 174.416,00	\$/MES	\$ 87.208,00
luz	Fijo Indirecto	0,5	Mes de servicio	\$ 59.955,50	\$/MES	\$ 29.977,75
agua	Fijo Indirecto	0,5	Mes de servicio	\$ 10.901,00	\$/MES	\$ 5.450,50
impuestos y tasas	Fijo Indirecto	0,5	Mes de servicio	\$ 239.822,00	\$/MES	\$ 119.911,00
Escritorio secretaria	Fijo Indirecto	0,5	Mes de servicio	\$ 14.534,67	\$/MES	\$ 7.267,33
Silla secretaria	Fijo Indirecto	0,5	Mes de servicio	\$ 2.725,25	\$/MES	\$ 1.362,63
Sillas sala de espera	Fijo Indirecto	0,5	Mes de servicio	\$ 13.626,25	\$/MES	\$ 6.813,13
				TOTAL COSTO FIJO		\$ 1.107.723,39

Costo unitario de total unidades producidas	Total costos variables reales	\$ 978.199,05	\$ 8.151,66
	Total unidades producidas	120	

29. Cuadro de elaboración propia.

Modelo de costeo variable normalizado

Solo se considera costo del producto a los costos variables normales.

Unidades producidas	120	Componente Físico		Componente Monetario		Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qun)		Precio Unitario (Pn)		
Lima 240-360	Variable Directo	0,1000	unidades	\$ 4.251,39	unidades	\$ 425,14
Alcohol etílico 500 ml	Variable Directo	0,2000	frascos de 500ml	\$ 10.846,50	frascos de 500ml	\$ 2.169,30
Base	Variable Directo	0,3300	unidades	\$ 4.796,44	unidades	\$ 1.582,83
Esmalte Semip.	Variable Directo	0,3300	unidades	\$ 4.796,44	unidades	\$ 1.582,83
Esmalte Top	Variable Directo	0,3300	unidades	\$ 4.796,44	unidades	\$ 1.582,83
Cortacutícula 1 año	Variable Directo	0,0083	unidades	\$ 1.716,91	unidades	\$ 14,31
Brocha 1 mes	Variable Directo	0,0083	unidades	\$ 6.758,62	unidades	\$ 56,32
TOTAL COSTO VARIABLE UNITARIO						\$ 7.413,54

30. Cuadro de elaboración propia.

Unidades producidas	120	Componente Físico		Componente Monetario		Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qun)		Precio Unitario (Pn)		
Lima 240-360	Variable Directo	12	unidades	\$ 4.251,39	unidades	\$ 51.016,68
Alcohol etílico 500 ml	Variable Directo	24	frascos de 500ml	\$ 10.846,50	frascos de 500ml	\$ 260.315,88
Base	Variable Directo	39,6	unidades	\$ 4.796,44	unidades	\$ 189.939,02
Esmalte Semip.	Variable Directo	39,6	unidades	\$ 4.796,44	unidades	\$ 189.939,02
Esmalte Top	Variable Directo	39,6	unidades	\$ 4.796,44	unidades	\$ 189.939,02
Cortacutícula 1 año	Variable Directo	1	unidades	\$ 1.716,91	unidades	\$ 1.716,91
Brocha 1 mes	Variable Directo	1	unidades	\$ 6.758,62	unidades	\$ 6.758,62
				TOTAL COSTO VARIABLE TOTAL		\$ 889.625,16

31. Cuadro de elaboración propia.

Unidades producidas	120	Componente Físico	Componente Monetario	Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qr)	Precio Unitario (Pr)	
Lampara LED	Fijo Indirecto	1 Mes de servicio	\$ 1.271,82 \$/MES	\$ 1.271,82
Silla del proceso productivo	Fijo Indirecto	2 Mes de servicio	\$ 1.816,87 \$/MES	\$ 3.633,74
Trabajo secretaria	Fijo Indirecto	0,5 Mes de servicio	\$ 337.931,00 \$/MES	\$ 168.965,50
Trabajo de produccion	Fijo Directo	1 Mes de servicio	\$ 675.862,00 \$/MES	\$ 675.862,00
alquiler	Fijo Indirecto	0,5 Mes de servicio	\$ 174.416,00 \$/MES	\$ 87.208,00
luz	Fijo Indirecto	0,5 Mes de servicio	\$ 59.955,50 \$/MES	\$ 29.977,75
agua	Fijo Indirecto	0,5 Mes de servicio	\$ 10.901,00 \$/MES	\$ 5.450,50
impuestos y tasas	Fijo Indirecto	0,5 Mes de servicio	\$ 239.822,00 \$/MES	\$ 119.911,00
Escritorio secretaria	Fijo Indirecto	0,5 Mes de servicio	\$ 14.534,67 \$/MES	\$ 7.267,33
Silla secretaria	Fijo Indirecto	0,5 Mes de servicio	\$ 2.725,25 \$/MES	\$ 1.362,63
Sillas sala de espera	Fijo Indirecto	0,5 Mes de servicio	\$ 13.626,25 \$/MES	\$ 6.813,13
TOTAL COSTO FIJO				\$ 1.107.723,39

Costo unitario de total unidades producidas	Total costos variables normales	\$ 889.625,16	\$ 7.413,54
	Total unidades producidas	120	

32. Cuadro de elaboración propia.

Factor	Costo total normal			Costo total real			Desvio D= CTn - CTr	Anormalidad Eficiencia (Qn-Qr) x Pn	Anormalidad Precio (Pn-Pr) x Qr	Total Desvio
	Comp. Físico	Comp. Monet	C.Total Norm.	Comp. Físico	Comp. Monet	C.Total Real				
	Qn	Pn	CTn= Qn x Pn	Qr	Pr	CTr= Qr x Pr				
Lima 240-360	12,0	\$ 4.251,39	\$ 51.016,68	14,4	\$ 4.360,40	\$ 62.789,76	-\$ 11.773,08	-\$ 10.203,34	-\$ 1.569,74	-\$ 11.773,08
Alcohol etílico 500 ml	24,0	\$ 10.846,50	\$ 260.315,88	26,4	\$ 10.901,00	\$ 287.786,40	-\$ 27.470,52	-\$ 26.031,59	-\$ 1.438,93	-\$ 27.470,52
Base	39,6	\$ 4.796,44	\$ 189.939,02	42,0	\$ 4.905,45	\$ 206.028,90	-\$ 16.089,88	-\$ 11.511,46	-\$ 4.578,42	-\$ 16.089,88
Esmalte Semip.	39,6	\$ 4.796,44	\$ 189.939,02	42,0	\$ 4.905,45	\$ 206.028,90	-\$ 16.089,88	-\$ 11.511,46	-\$ 4.578,42	-\$ 16.089,88
Esmalte Top	39,6	\$ 4.796,44	\$ 189.939,02	42,0	\$ 4.905,45	\$ 206.028,90	-\$ 16.089,88	-\$ 11.511,46	-\$ 4.578,42	-\$ 16.089,88
Cortacutícula 1 año	1,0	\$ 1.716,91	\$ 1.716,91	1,1	\$ 1.744,16	\$ 1.883,69	-\$ 166,79	-\$ 137,35	-\$ 29,43	-\$ 166,79
Brocha 1 mes	1,0	\$ 6.758,62	\$ 6.758,62	1,1	\$ 7.085,65	\$ 7.652,50	-\$ 893,88	-\$ 540,69	-\$ 353,19	-\$ 893,88
TOTAL							-\$ 88.573,90	-\$ 71.447,33	-\$ 17.126,56	-\$ 88.573,90

34. Cuadro de elaboración propia.

	Variable Resultante	Variable Normalizado
Ventas		
Uñas	\$ 2.616.240,00	\$ 2.616.240,00
Costo de ventas		
Uñas	\$ 978.199,05	\$ 889.625,16
Margen de contribución	\$ 1.638.040,95	\$ 1.726.614,84
Costos fijos de producción	\$ 1.107.723,39	\$ 1.107.723,39
Anormalidades costo variables		\$ 88.573,90
RESULTADO	\$ 530.317,55	\$ 530.317,55

Precio	\$ 21.802,00
Servicios Vendidos	120,00

33. Cuadro de elaboración propia.

Servicio Laminado de cejas

- 1) Limpiar la zona con espuma de limpieza.
- 2) Peinar las cejas con un cepillo.
- 3) Aplicar gel permanente en las cejas con un hisopo limpio.
- 4) Peinar cejas nuevamente, colocar papel film cubriendo la zona, dejar actuar por quince minutos. Durante los quince minutos, ir peinando cada dos minutos las cejas para que adopten forma.
- 5) Retirar el gel permanente con un hisopo limpio.
- 6) Aplicar neutralizante con un hisopo y volver a cubrir la zona con film durante otros 15 minutos.
- 7) Finalizado el tiempo de exposición, retirar el producto con un hisopo limpio.

Datos normales y reales del emprendimiento

Datos reales para una producción de 160 servicios

Guantes	330	unidades
Espuma limpieza cejas	100	ml
Gel permanente	95	ml
Gel neutralizante	85	ml
Film	76	metros
Hisopos	325	unidades
Cepillo	165	unidades
Alquiler	0,5	mes de ss
Luz	0,5	mes de ss
Agua	0,5	mes de ss
Impuestos y tasas	0,5	mes de ss
Trabajo de producción	1	mes de ss
Depreciacion camilla	1	mes de ss
Trabajo secretaria	0,5	mes de ss
Escritorio secretaria	0,5	mes de ss
Silla secretaria	0,5	mes de ss
Sillas sala de espera	0,5	mes de ss

35. Cuadro de elaboración propia.

Datos normales para una producción de 160 servicios

Guantes	320	unidades
Espuma limpieza cejas	80	ml
Gel permanente	80	ml
Gel neutralizante	80	ml
Film	64	metros
Hisopos	320	unidades
Cepillo	160	unidades
Alquiler	0,5	mes de ss
Luz	0,5	mes de ss
Agua	0,5	mes de ss
Impuestos y tasas	0,5	mes de ss
Trabajo de producción	1	mes de ss
Depreciacion camilla	1	mes de ss
Trabajo secretaria	0,5	mes de ss
Escritorio secretaria	0,5	mes de ss
Silla secretaria	0,5	mes de ss
Sillas sala de espera	0,5	mes de ss

36. Cuadro de elaboración propia.

Determinación de relaciones de productividad

Datos reales para una producción de 160 servicios

FACTOR	CLASIFICACIÓN	CONSUMO	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	RELACIONES DE PRODUCTIVIDAD
Guantes	Variable Directo	330,0	\$ 327,03	\$ 107.919,90	2,062500000000
Espuma limpieza cejas	Variable Directo	100,0	\$ 490,55	\$ 49.054,50	0,625000000000
Gel permanente	Variable Directo	95,0	\$ 3.869,86	\$ 367.636,23	0,593750000000
Gel neutralizante	Variable Directo	85,0	\$ 7.848,72	\$ 667.141,20	0,531250000000
Film	Variable Directo	76,0	\$ 54,51	\$ 4.142,38	0,475000000000
Hisopos	Variable Directo	325,0	\$ 38,15	\$ 12.399,89	2,031250000000
Cepillo	Variable Directo	165,0	\$ 163,52	\$ 26.979,98	1,031250000000
Alquiler	Fijo Indirecto	0,5	\$ 174.416,00	\$ 87.208,00	0,001785714286
Luz	Fijo Indirecto	0,5	\$ 59.955,50	\$ 29.977,75	0,001785714286
Agua	Fijo Indirecto	0,5	\$ 10.901,00	\$ 5.450,50	0,001785714286
Impuestos y tasas	Fijo Indirecto	0,5	\$ 239.822,00	\$ 119.911,00	0,001785714286
Trabajo de producción	Fijo Directo	1,0	\$ 675.862,00	\$ 675.862,00	0,006250000000
Depreciacion camilla	Fijo Directo	1,0	\$ 8.720,80	\$ 8.720,80	0,006250000000
Trabajo secretaria	Fijo Indirecto	0,5	\$ 337.931,00	\$ 168.965,50	0,001785714286

37. Cuadro de elaboración propia.

Datos normales para una producción de 160 servicios

FACTOR	CLASIFICACIÓN	CONSUMO	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	RELACIONES DE PRODUCTIVIDAD
Guantes	Variable Directo	320,0	\$ 65,41	\$ 20.929,92	2,000000000000
Espuma limpieza cejas	Variable Directo	80,0	\$ 327,03	\$ 26.162,40	0,500000000000
Gel permanente	Variable Directo	80,0	\$ 3.815,35	\$ 305.228,00	0,500000000000
Gel neutralizante	Variable Directo	80,0	\$ 7.187,39	\$ 574.991,41	0,500000000000
Film	Variable Directo	64,0	\$ 49,05	\$ 3.139,49	0,400000000000
Hisopos	Variable Directo	320,0	\$ 27,03	\$ 8.651,03	2,000000000000
Cepillo	Variable Directo	160,0	\$ 141,71	\$ 22.674,08	1,000000000000
Alquiler	Fijo Indirecto	0,5	\$ 174.416,00	\$ 87.208,00	0,001785714286
Luz	Fijo Indirecto	0,5	\$ 59.955,50	\$ 29.977,75	0,001785714286
Agua	Fijo Indirecto	0,5	\$ 10.901,00	\$ 5.450,50	0,001785714286
Impuestos y tasas	Fijo Indirecto	0,5	\$ 239.822,00	\$ 119.911,00	0,001785714286
Trabajo de producción	Fijo Directo	1,0	\$ 675.862,00	\$ 675.862,00	0,006250000000
Depreciacion camilla	Fijo Directo	1,0	\$ 8.720,80	\$ 8.720,80	0,006250000000
Trabajo secretaria	Fijo Indirecto	0,5	\$ 337.931,00	\$ 168.965,50	0,001785714286

38. Cuadro de elaboración propia.

Modelo de costeo variable resultante

Solo se considera costo del producto a los costos variables resultantes.

Unidades producidas	160	Componente Fisico		Componente Monetario		Costo Unitario
Factor	Clasificación	Consumo (Qr)		Precio Unitario (Pr)		
Guantes	Variable Directo	2,06250	Unidades	\$ 327,03	Unidades	\$ 674,50
Espuma limpieza cejas	Variable Directo	0,62500	MI	\$ 490,55	MI	\$ 306,59
Gel permanente	Variable Directo	0,59375	MI	\$ 3.869,86	MI	\$ 2.297,73
Gel neutralizante	Variable Directo	0,53125	MI	\$ 7.848,72	MI	\$ 4.169,63
Film	Variable Directo	0,47500	Metros	\$ 54,51	Metros	\$ 25,89
Hisopos	Variable Directo	2,03125	Unidades	\$ 38,15	Unidades	\$ 77,50
Cepillo	Variable Directo	1,03125	Unidades	\$ 163,52	Unidades	\$ 168,62
				TOTAL COSTO VARIABLE UNITARIO		\$ 7.720,46

39. Cuadro de elaboración propia.

Unidades producidas	160	Componente Fisico		Componente Monetario		Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qr)		Precio Unitario (Pr)		
Guantes	Variable Directo	330,00000	Unidades	\$ 327,03	Unidades	\$ 107.919,90
Espuma limpieza cejas	Variable Directo	100,00000	MI	\$ 490,55	MI	\$ 49.054,50
Gel permanente	Variable Directo	95,00000	MI	\$ 3.869,86	MI	\$ 367.636,23
Gel neutralizante	Variable Directo	85,00000	MI	\$ 7.848,72	MI	\$ 667.141,20
Film	Variable Directo	76,00000	Metros	\$ 54,51	Metros	\$ 4.142,38
Hisopos	Variable Directo	325,00000	Unidades	\$ 38,15	Unidades	\$ 12.399,89
Cepillo	Variable Directo	165,00000	Unidades	\$ 163,52	Unidades	\$ 26.979,98
			TOTAL COSTO VARIABLE TOTAL			\$ 1.235.274,07

40. Cuadro de elaboración propia.

Unidades producidas	160	Componente Físico		Componente Monetario		Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qr)		Precio Unitario (Pr)		
Alquiler	Fijo Indirecto	0,50000	Mes de servicio	\$ 174.416,00	\$/MES	\$ 87.208,00
Luz	Fijo Indirecto	0,50000	Mes de servicio	\$ 59.955,50	\$/MES	\$ 29.977,75
Agua	Fijo Indirecto	0,50000	Mes de servicio	\$ 10.901,00	\$/MES	\$ 5.450,50
Impuestos y tasas	Fijo Indirecto	0,50000	Mes de servicio	\$ 239.822,00	\$/MES	\$ 119.911,00
Trabajo de producción	Fijo Directo	1,00000	Mes de servicio	\$ 675.862,00	\$/MES	\$ 675.862,00
Depreciación camilla	Fijo Directo	1,00000	Mes de servicio	\$ 8.720,80	\$/MES	\$ 8.720,80
Trabajo secretaria	Fijo Indirecto	0,50000	Mes de servicio	\$ 337.931,00	\$/MES	\$ 168.965,50
Escritorio secretaria	Fijo Indirecto	0,50000	Mes de servicio	\$ 14.534,67	\$/MES	\$ 7.267,33
Silla secretaria	Fijo Indirecto	0,50000	Mes de servicio	\$ 2.725,25	\$/MES	\$ 1.362,63
Sillas sala de espera	Fijo Indirecto	0,50000	Mes de servicio	\$ 13.626,25	\$/MES	\$ 6.813,13
				TOTAL COSTO FIJO		\$ 1.111.538,63

Costo unitario de total unidades producidas	Total costos variables reales	\$ 1.235.274,07	\$ 7.720,46
	Total unidades producidas	160	

41. Cuadro de elaboración propia.

Modelo de costeo variable normalizado

Solo se considera costo del producto a los costos variables normales.

Unidades producidas	160	Componente Físico		Componente Monetario		Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qun)		Precio Unitario (Pn)		
Guantes	Variable Directo	2,00000	Unidades	\$ 65,41	Unidades	\$ 130,81
Espuma limpieza cejas	Variable Directo	0,50000	MI	\$ 327,03	MI	\$ 163,52
Gel permanente	Variable Directo	0,50000	MI	\$ 3.815,35	MI	\$ 1.907,68
Gel neutralizante	Variable Directo	0,50000	MI	\$ 7.187,39	MI	\$ 3.593,70
Film	Variable Directo	0,40000	Metros	\$ 49,05	Metros	\$ 19,62
Hisopos	Variable Directo	2,00000	Unidades	\$ 27,03	Unidades	\$ 54,07
Cepillo	Variable Directo	1,00000	Unidades	\$ 141,71	Unidades	\$ 141,71
			TOTAL COSTO VARIABLE UNITARIO			\$ 6.011,10

42. Cuadro de elaboración propia.

Unidades producidas	160	Componente Físico		Componente Monetario		Costo
Factor	Clasificación	Consumo (Qun)		Precio Unitario (Pn)		
Guantes	Variable Directo	320,00000	Unidades	\$ 65,41	Unidades	\$ 20.929,92
Espuma limpieza cejas	Variable Directo	80,00000	MI	\$ 327,03	MI	\$ 26.162,40
Gel permanente	Variable Directo	80,00000	MI	\$ 3.815,35	MI	\$ 305.228,00
Gel neutralizante	Variable Directo	80,00000	MI	\$ 7.187,39	MI	\$ 574.991,41
Film	Variable Directo	64,00000	Metros	\$ 49,05	Metros	\$ 3.139,49
Hisopos	Variable Directo	320,00000	Unidades	\$ 27,03	Unidades	\$ 8.651,03
Cepillo	Variable Directo	160,00000	Unidades	\$ 141,71	Unidades	\$ 22.674,08
			TOTAL COSTO VARIABLE TOTAL			\$ 961.776,33

43. Cuadro de elaboración propia.

Unidades producidas	160	Componente Físico	Componente Monetario	Costo
Factor	Clasificación	Insumo (Qun)	Precio Unitario (Pn)	
Alquiler	Fijo Indirecto	0,50000	\$ 174.416,00 \$/MES	\$ 87.208,00
Luz	Fijo Indirecto	0,50000	\$ 59.955,50 \$/MES	\$ 29.977,75
Agua	Fijo Indirecto	0,50000	\$ 10.901,00 \$/MES	\$ 5.450,50
Impuestos y tasas	Fijo Indirecto	0,50000	\$ 239.822,00 \$/MES	\$ 119.911,00
Trabajo de producción	Fijo Directo	1,00000	\$ 675.862,00 \$/MES	\$ 675.862,00
Depreciacion camilla	Fijo Directo	1,00000	\$ 8.720,80 \$/MES	\$ 8.720,80
Trabajo secretaria	Fijo Indirecto	0,50000	\$ 337.931,00 \$/MES	\$ 168.965,50
Escritorio secretaria	Fijo Indirecto	0,50000	\$ 14.534,67 \$/MES	\$ 7.267,33
Silla secretaria	Fijo Indirecto	0,50000	\$ 2.725,25 \$/MES	\$ 1.362,63
Sillas sala de espera	Fijo Indirecto	0,50000	\$ 13.626,25 \$/MES	\$ 6.813,13
TOTAL COSTO FIJO				\$ 1.111.538,63

Costo unitario de total unidades producidas	Total costos variables normales	\$ 961.776,33	\$ 6.011,10
	Total unidades producidas	160	

44. Cuadro de elaboración propia.

Factor	Costo total normal			Costo total real			Desvio D= C Tn - C Tr	Anormalidad Eficiencia (Qn-Qr) x Pn	Anormalidad Precio (Pn-Pr) x Qr	Total Desvio
	Comp. Físico	Comp. Monet	C.Total Norm.	Comp. Físico	Comp. Monet	C.Total Real				
	Qn	Pn	CTn= Qn x Pn	Qr	Pr	CTr= Qr x Pr				
Guantes	320,0	\$ 65,41	\$ 20.929,92	330,0	\$ 327,03	\$ 107.919,90	-\$ 86.989,98	-\$ 654,06	-\$ 86.335,92	-\$ 86.989,98
Espuma limpieza cejas	80,0	\$ 327,03	\$ 26.162,40	100,0	\$ 490,55	\$ 49.054,50	-\$ 22.892,10	-\$ 6.540,60	-\$ 16.351,50	-\$ 22.892,10
Gel permanente	80,0	\$ 3.815,35	\$ 305.228,00	95,0	\$ 3.869,86	\$ 367.636,23	-\$ 62.408,23	-\$ 57.230,25	-\$ 5.177,98	-\$ 62.408,23
Gel neutralizante	80,0	\$ 7.187,39	\$ 574.991,41	85,0	\$ 7.848,72	\$ 667.141,20	-\$ 92.149,79	-\$ 35.936,96	-\$ 56.212,82	-\$ 92.149,79
Film	64,0	\$ 49,05	\$ 3.139,49	76,0	\$ 54,51	\$ 4.142,38	-\$ 1.002,89	-\$ 588,65	-\$ 414,24	-\$ 1.002,89
Hisopos	320,0	\$ 27,03	\$ 8.651,03	325,0	\$ 38,15	\$ 12.399,89	-\$ 3.748,85	-\$ 135,17	-\$ 3.613,68	-\$ 3.748,85
Cepillo	160,0	\$ 141,71	\$ 22.674,08	165,0	\$ 163,52	\$ 26.979,98	-\$ 4.305,90	-\$ 708,57	-\$ 3.597,33	-\$ 4.305,90
TOTAL							-\$ 273.497,73	-\$ 101.794,26	-\$ 171.703,47	-\$ 273.497,73

45. Cuadro de elaboración propia.

	Variable Resultante	Variable Normalizado
Ventas		
Laminado	\$ 3.313.904,00	\$ 3.313.904,00
Costo de ventas		
Laminado	\$ 1.235.274,07	\$ 961.776,33
Margen de contribución	\$ 2.078.629,93	\$ 2.352.127,67
Mantenimiento de estructura	\$ 1.111.538,63	\$ 1.111.538,63
Anormalidades costo variables		\$ 273.497,73
RESULTADO	\$ 967.091,30	\$ 967.091,30

Precio	\$ 20.711,90
Servicios Vendidos	160

46. Cuadro de elaboración propia.

Análisis Marginal

Servicio Semipermanente de uñas

MÁRGENES DE CONTRIBUCIÓN UNITARIA UÑAS	
Precio de venta unitario	\$ 21.802,00
Costo variable unitario	\$ 8.151,66
MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO	\$ 13.650,34
Costo Fijos Uñas	\$ 680.767,56
Razón de Recupero (rr)	\$ 0,3738950
Razón de Contribución (rc)	\$ 0,6261050

Servicio Laminado de cejas

MÁRGENES DE CONTRIBUCIÓN UNITARIA LAMINADO	
Precio de venta unitario	\$ 20.711,90
Costo variable unitario	\$ 7.720,46
MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO	\$ 12.991,44
Costo Fijos Laminado	\$ 684.582,80
Razón de Recupero (rr)	\$ 0,3727549
Razón de Contribución (rc)	\$ 0,6272451

VENTAS DE EQUILIBRIO

Ventas totales	LAMINADO	UÑAS	TOTAL
	\$ 3.313.904,00	\$ 2.616.240,00	\$ 5.930.144,00
Proporción Ventas producto s/ventas totales	55,88%	44,12%	
Razón de Contribución Producto (rc)	0,63	0,63	
Razón de Contribución Promedio			0,62674210
Venta de Nivelación (unidades monetarias)			\$ 3.540.949,3655
Venta de Nivelación de cada producto			
- Unidades físicas	95,54	71,65	
- Unidades monetarias	\$ 1.978.765,8219	\$ 1.562.183,5436	\$ 3.540.949,3655
Margen de seguridad			0,40

47. Cuadro de elaboración propia.

PUNTO DE NIVELACIÓN

	LAMINADO	UÑAS	TOTALES
VENTAS TOTALES	\$ 1.978.765,82	\$ 1.562.183,54	\$ 3.540.949,37
COSTOS VARIABLES TOTALES	\$ 737.594,72	\$ 584.092,62	\$ 1.321.687,34
MARGEN CONTRIBUCIÓN SEGMENTO 1° NIVEL	\$ 1.241.171,10	\$ 978.090,93	\$ 2.219.262,03
COSTOS FIJOS SEGMENTADOS	-\$ 684.582,80	-\$ 680.767,56	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN 2° NIVEL	\$ 556.588,30	\$ 297.323,37	\$ 853.911,67
COSTOS FIJOS NO SEGMENTADOS			-\$ 853.911,67

48. Cuadro de elaboración propia.

RESULTADO OPERATIVO MENSUAL

	LAMINADO	UÑAS	TOTALES
VENTAS TOTALES	\$ 3.313.904,00	\$ 2.616.240,00	\$ 5.930.144,00
COSTOS VARIABLES TOTALES	\$ 1.235.274,07	\$ 978.199,05	\$ 2.213.473,12
MARGEN CONTRIBUCIÓN SEGMENTO 1° NIVEL	\$ 2.078.629,93	\$ 1.638.040,95	\$ 3.716.670,88
COSTOS FIJOS SEGMENTADOS	\$ 684.582,80	\$ 680.767,56	\$ 1.365.350,36
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN 2° NIVEL	\$ 1.394.047,13	\$ 957.273,39	\$ 2.351.320,52
COSTOS FIJOS NO SEGMENTADOS			\$ 853.911,67
RESULTADO OPERATIVO			\$ 1.497.408,85

RENTABILIDAD SOBRE COSTOS =

0,337807

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS=

0,252508

49. Cuadro de elaboración propia.

Capítulo IV - Contexto Histórico

En la actualidad la belleza y lo estético tiene mucha trascendencia, se ve reflejado en las distintas prácticas que se realizan las personas para cambiar el color de pelo, armonizar el rostro, aumentar el tamaño de senos y glúteos, eliminar aquella grasa localizada, cuyo objetivo es mejorar la apariencia.

Dado el auge de estos procedimientos es que surgieron innumerables centros estéticas, salones de belleza hasta emprendedoras que realizan los mismos a domicilio.

Los orígenes de la estética se remontan desde épocas remotas, donde la exquisitez y el aspecto personal fueron muy importantes tanto en el aspecto social como cultural. si nos remontamos a la prehistoria la estética se expresaba a través del arte y los instrumentos como la arcilla roja que fue hallada en restos arqueológicos y diversas alhajas confeccionadas con elementos que le proveía la naturaleza como conchas de mar y caracoles.

Luego Egipto fue uno de los primeros propulsores de la belleza y el cuidado personal, donde se apreciaba como los hombres y mujeres se maquillaban resaltando sus ojos, por ejemplo. Llevando estas prácticas hasta la muerte en donde embalsamaban a sus faraones preservarlos de esta manera en un buen estado el mayor tiempo posible.

En Europa, Grecia fue uno de los primeros países en difundir productos de belleza, sus fórmulas y la cultura de la higiene personal.

Por otra parte, en Roma se apreciaba que tanto hombres y mujeres de utilización de cosméticos, peinados y depilación.

En la edad media, a consecuencia de las guerras y epidemias, hubo intercambio cultural por el éxodo de personas que emigraban de su lugar en búsqueda de estabilidad y seguridad. Esto introdujo un abanico de técnicas de depilación y nuevas fórmulas de productos cosméticos.

En el Renacimiento el concepto de belleza consistía en cuerpos curvos, piel pálida y cabellos claros, y para llegar a ello utilizaban extremos.

Si nos remontamos al siglo XX, el concepto de belleza que radicaba en la palidez fue evolucionando al bronceado, que se lograba a través de la exposición al sol natural o en camas solares.

A diferencia de la antigüedad hoy en día, con los avances científicos, podemos tener acceso a cómo están formulados los productos cosméticos y cómo esto impacta en la salud.

Cabe destacar que en la era actual existen carreras y cursos que permiten capacitación para realizarlas prácticas de manera profesional y saludable.

Capítulo V - Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que se utiliza para tener una mejor comprensión del entorno competitivo y del entorno.

Analizando el aspecto interno del negocio obtenemos las fortalezas y debilidades. Mientras que unos análisis externos del negocio surgen las oportunidades y amenazas.

DEBILIDADES	AMENAZAS
Ubicación, dado que se encuentra en un barrio popular de Las Heras, las clientas son solo de la zona mencionada al contrario de lo que pudiese pasar si el local estuviera ubicado en el centro mendocino, donde la cartera de clientas podría ser más grande. Carece de instalación para ampliar la cantidad de servicios brindados al día Poca rotación de equipos para realizar los servicios por lo que no se encuentran actualizados	Alta competencia Los insumos varían en función al dólar y la inflación. Falta de stock en épocas de mayor demanda.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
- Calidad de los servicios garantizada. - Atención personalizada al cliente. - Profesionales en constante capacitación para brindar un servicio innovador.	- Incrementos del consumo de los servicios prestados por las últimas tendencias de moda. - Publicidad sin costo a través de redes sociales. - Variedad en los medios de pago, como por ejemplo efectivo, transferencia, billeteras virtuales.

50. Cuadro de elaboración propia.

Capítulo VI – Conclusiones

Mediante el análisis de costos realizado, llegamos a la conclusión que el costo unitario de producción variable resultante para el servicio “Semipermanente” es \$8.151,66 y para el producto “laminado de cejas” es de \$7.720,46. En cuanto al costo unitario de producción para el modelo variable normalizado se obtuvo un valor de \$7.413,54 para “semipermanente” y \$6.011,10 para “laminado”. Por lo que podemos concluir que el laminado de cejas es más redituable que el servicio de semipermanente, ya que el mismo tiene menores costos al momento de prestar el servicio.

Las diferencias surgen como consecuencia de que los modelos resultantes no contemplan las ineficiencias u ociosidades, sino que las incluye dentro del costo del producto, lo cual no es correcto ya que no forma parte de este, sino que son pérdidas que se deben atender. Respecto a la producción promedio mensual de 120 servicios para “semipermanente” esto refleja un total de \$88.573,90, lo cual es significativo para un emprendimiento pequeño. Y en cuanto al producto “Laminado de cejas”, la omisión por no considerar las ineficiencias u ociosidades de la producción llevado a los totales de la producción promedio mensual, es de \$273.497,73. Concluyendo, se malgastan más los recursos en laminado, por lo que sugerimos mejorar la gestión de los insumos y recursos para disminuir dichas ociosidades e ineficiencias capacitando al personal para hacer un uso eficiente de los recursos.

Hemos podido observar en el Estado de Resultado que el servicio “Laminado de Cejas” genera un resultado mensual mayor que el servicio “semipermanente”, sin pleno conocimiento de la propietaria, siendo los ingresos del laminado 54,83% más grandes.

Además, podemos decir que hay que realizar 1,05 servicios de “semipermanente” para obtener el mc de “laminado de cejas” y hay que realizar 0,95 servicios de “laminado” para obtener el mc de “semipermanente”.

Sugerimos, dado el análisis efectuado en los dos servicios, considerar estos datos para las eventuales próximas ventas y hacer énfasis en el aumento de ventas del servicio con mayor margen de contribución y resultado. Sin embargo, no sugerimos eliminar el otro servicio, ya que la emprendedora nos manifiesta que las clientas frecuentes se realizan ambos servicios por lo que eliminar un servicio (semipermanente) podría afectar el otro.

En cuanto a las Ventas de Nivelación, para que al realizar los servicios no se incurra en pérdidas, es decir que el Resultado operativo sea 0, hay que vender \$3.313.904 de servicio “semi” y \$2.616.240 de servicio “laminado”.

Con nuestra investigación buscamos que el análisis realizado le sea de utilidad a la propietaria para poder llevar un mayor control de los ingresos, costos y gastos asociados a la actividad para evitar incurrir en erogaciones o pérdidas innecesarias y maximizar los factores productivos logrando ser más competitiva, aún ante los cambios producidos en este año donde hay mucha inflación, mucha competitividad y pocos factores.

Capítulo VII–Bibliografía

- Cartier Enrique (2001). “Categorías de costos. Replanteo”. Costos y Gestión, 39.
- Cartier Enrique (2001). “Categorías de factores productivos”. XXIV Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos.
- Cartier Enrique (2002). “Apuntes para un replanteo de la teoría de los costos fijos”. XXV Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos.
- Cartier Enrique (2003). “Reflexiones sobre las categorías de costos directos e indirectos”. XXVI Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos.
- Osorio Oscar M. (1986). *La capacidad de producción y los costos*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Podmoguilnye Marcelo Gustavo. (2005). *El Costeo Basado en Actividades*. Ciudad autónoma de Buenos Aires: La Ley S. A. E.
- Podmoguilnye Marcelo Gustavo (2017). *El Costeo Basado en Actividades. Un enfoque desde su aplicabilidad práctica en las empresas argentinas*. Ciudad autónoma de Buenos Aires: La Ley S.A. E.
- Podmoguilnye Marcelo. (2019). *Costos para una gestión estratégica y sustentable*. Ciudad autónoma de Buenos Aires: La Ley S. A. E.
- Riquelme Leiva M (2016). “FODA: Matriz o Análisis FODA. Una herramienta esencial para el estudio de la empresa”. Recuperado de <https://www.analisisfoda.com/>
- Saroka Raúl (2010). *Metodología para el estudio de Sistemas*. Universidad de Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas.

- Yardin Amaro (2010). *El análisis marginal: la mejor herramienta para tomar decisiones sobre costos y precios*. Buenos Aires: Osmar Buyatti.

DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, 04 de diciembre 2025.



.....Jessica Rivera.....

Firma y aclaración

.....28744.....

Número de registro

.....37415055.....

DNI



.....Glorina Zurita.....

Firma y aclaración

29313

Número de registro

37521657