



Resumen de costos y rentabilidad

Introducción a costos

El costo es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien, servicio o actividad.

💡 Los costos son valores monetarios.

Esta íntimamente ligado al **sacrificio en que se incurre para producir tal bien o servicio.**

💡 Todo costo conlleva una cuota de subjetividad.



Definimos a un costo como el sacrificio económico y necesario para obtener un producto determinado

Costo vs. Gasto

Gasto es los bienes adquiridos (o servicios) para la actividad de una empresa. Esta asociado a un momento de la adquisición. Mientras que el costo es el gasto consumido en la actividad productiva, por lo que se vincula al momento en que se incorporan al proceso productivo.

💰 Los costos se capitalizan, los gastos NO.

📈 La inversión viene del hecho de que ciertos gastos son consumidos en varios ejercicios. Por ejemplo: nuevo edificio, camioneta de la empresa, regalo a empleados.

Ejemplo: El flete es un costo, pero comprar un camión para los fletes es un gasto a modo de inversión para reducir los costos de transporte.

⚠️ La función de producción es un COSTO, mientras que la función de administración y la de comercialización son un GASTO.

Costo vs. Inversión

Los diferencia el tiempo. Un costo es una inversión a corto plazo y una inversión es un costo a largo plazo.

Si compro materia prima, cuanto antes la transforme en producto terminado y la venda, antes voy a obtener utilidad.

En cambio si invierto en propiedades, es probable que lleve varios meses venderlas para obtener la utilidad pretendida.

¿Por que hacemos costos?

- Calcular los costos unitarios
- Valuar los inventarios
- Determinar políticas de precio
- Calcular utilidades
- Gestionar la empresa
- Planear las cantidad a comprar, a producir o a stockear

- Planear las necesidades de recursos y el financiamiento necesario
- Tomar decisiones racionales en pos del incremento de la eficacia y eficiencia de la empresa.

!!

Los costos NO son cruciales para determinar el precio de venta de un producto o servicio.

Tipos de costos

Según volumen de producción o variabilidad

Se pueden clasificar en VARIABLES, FIJOS o MIXTOS

Los costos serán variables cuando se comporten en forma proporcional con la cantidad producida, como la materia prima o la mano de obra directa.

Serán fijos cuando no se modifiquen de acuerdo con la cantidad producida, por ejemplo el alquiler del galpón. Ejemplo: el alquiler de la oficina.

Hay costos que varían pero de acuerdo con otros factores, por ejemplo tiempo, y se los llama semifijos o semivariables o mixtos.

Según su comportamiento

Se pueden clasificar en DIRECTOS e INDIRECTOS.

Los directos se pueden rastrear a un producto o servicio específico, mientras que los indirectos no.

❖ Ejemplo de costo directo: Salario de un desarrollador contratado para un proyecto específico o la licencia de un software para un proyecto específico.

❖ Ejemplo de costo indirecto: Electricidad, refrigeración del centro de datos, gastos generales de la oficina.

Según su función

Se pueden clasificar en de PRODUCCION o de OPERACION

Los primeras están ligados a la fabricación del producto, y los otros son costos que incluyen gastos administrativos y de ventas.

❖ Ejemplo de costo de producción: Salario de los desarrolladores, cursos de capacitación.

❖ Ejemplo de costo de operación: Administración, RRHH, Finanzas, Legales, Relaciones institucionales, Comercialización ...

Según la forma en que se acumulan

Se pueden clasificar en ORDENES DE TRABAJO o por PROCESO

Cuando la demanda antecede la oferta, los costos se acumulan por cada orden de trabajo. En cambio en un proceso en serie o continuo, se fabrica acumulando un inventario de producto terminado y promocionando su venta, en este caso la oferta antecede a la demanda.

❖ Ejemplo de acumulación por orden de trabajo: La reparación de un auto en un taller, el mecánico repara el auto cuando se lo llevó porque se rompió, no antes

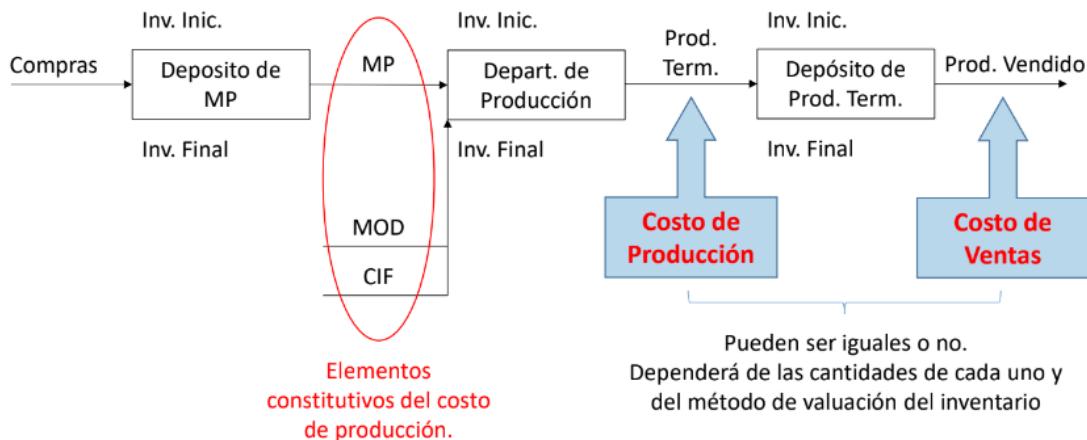
❖ Ejemplo de acumulación por proceso: Fabrica de autos o de quesos que producen en serie, o para producción continua hablamos de una empresa de gas o de electricidad.

Según el tiempo

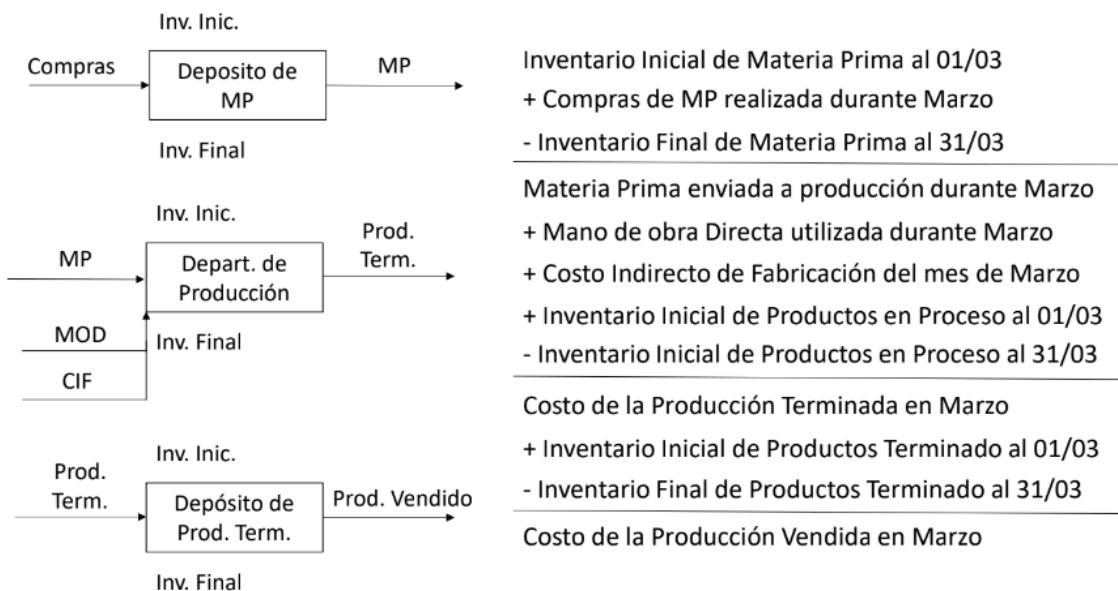
Se pueden clasificar en HISTORICOS, REALES o PREDETERMINADOS

Los costos pueden ser históricos cuando hablamos de costos ya incurridos en el pasado. Pueden ser reales cuando hablamos de costos en el periodo actual. O pueden ser predeterminados cuando los calculamos en base a los históricos y los reales para un periodo futuro.

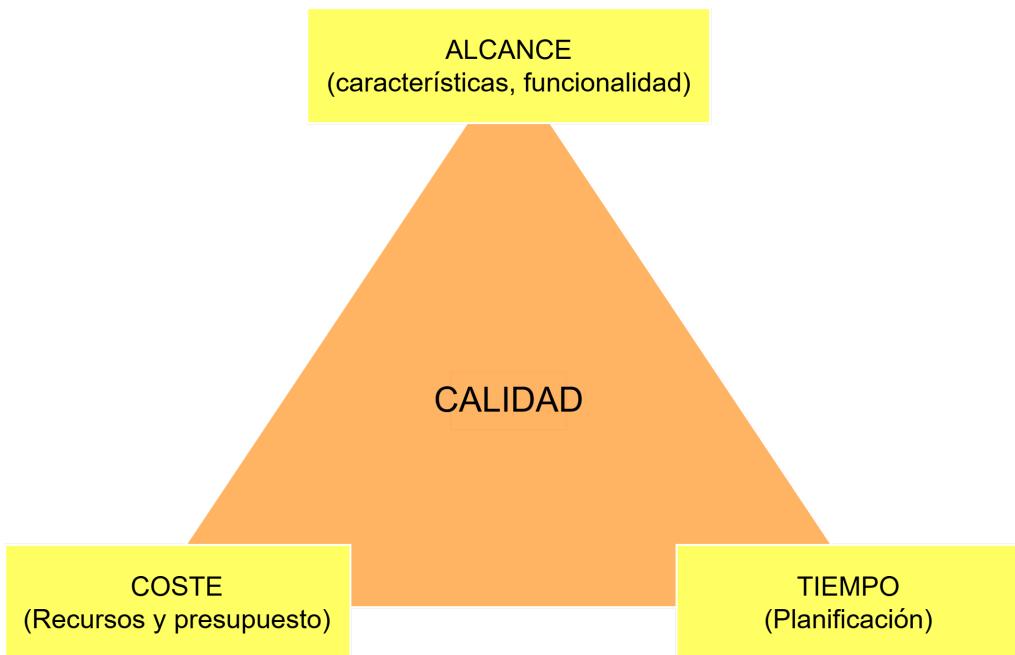
Proceso de acumulación del costo



Proceso de acumulación del costo del mes de Marzo



Triángulo de Hierro



Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad de una inversión, proyecto, empresa o actividad económica de generar ganancias o beneficios en relación al capital invertido o los recursos utilizados.

$$Rentabilidad = \frac{GananciaObtenida}{CapitalInvertido}$$

Se expresa normalmente como un porcentaje y responde a la pregunta:

| “¿Cuánto gané en relación a lo que puse?”

$$GananciaNeta = IngresosGenerados - CostosTotales$$

Factores que afectan la rentabilidad

- Costos (menores costos → mayor rentabilidad)
- Ingresos/ventas
- Precio de venta y margen
- Productividad

- Financiamiento (uso de deuda)
- Inflación (puede distorsionar la rentabilidad real)

Rentabilidad Unitaria

Sirve para ver cuanto ganas por unidad vendida

Punto de Equilibrio

Es cuando tus costos igualan a tus ingresos, sos rentable, con lo que vendes subsistís.

ROI (Retorno de Inversión)

$$ROI = \left(\frac{GananciaNeta}{InversionTotal} \right) * 100$$

<0%	no es viable
0% a 10%	bajo, solo aceptable en proyectos de bajo riesgo
10% a 30%	moderado, solo si hay poco riesgo
>30%	bueno, se considera rentable
>100%	excelente, recuperas y duplicas ganancia

Cadena de Valor

Representa el conjunto de actividades que una empresa realiza para crear, producir y entregar un producto o servicio específico a sus clientes.

La cadena de valor ayuda a las empresas a comprender como se crean los costos y el valor en cada etapa del proceso, lo que facilita la identificación de áreas de mejora y ventajas competitivas.

Estructura

▼ Actividades primarias

Las involucradas en la creación y entrega del producto o servicio.

♥ Ejemplos:

- Logística Interna
- Logística Externa
- Marketing y ventas
- Operaciones
- Servicios

▼ Actividades de apoyo

Respaldan las primarias y son fundamentales para la eficiencia de toda la cadena de valor.

♥ Ejemplos:

- Infraestructura
- RR.HH
- Desarrollo tecnológico
- Adquisiciones

Importancia

Sirve para identificar las áreas claves donde se puede aumentar la eficiencia, reducir costos o diferenciar el producto para obtener una ventaja competitiva,

Al optimizar las actividades de valor, las empresas pueden crear un producto de mayor valor o reducir costos para ganar el mercado.

Estrategias

▼ Liderazgo en costos

▼ \$ sin sacrificar calidad

Ejemplo: productos chinos

▼ Diferenciación

Producto o servicio único

✨ Pùblico cautivo, mejor margen de venta, mayor precio

 No se satisface a la misma cantidad de gente

Ejemplo: moda

▼ Enfoque

Especializarse en un segmento particular del mercado

Ejemplo: GUCCI

Sistema de valor

Incluye otras áreas (la cadena de valor es de la empresa).

Se incluye, por ejemplo, al proveedor y los clientes en el análisis.

Es el ecosistema de negocios de una empresa.

Es agrupar el resto de cadenas de valor que rodean al negocio:

- Cadena de valor de los proveedores
- Cadena de valor de la Empresa
- Cadena de valor de los canales
- Cadena de valor de los clientes

Estrategias

▼ Colaboración estratégica

Trabajar estrechamente con los proveedores

 Calidad

 Costos

▼ Innovación compartida

Colaborar con socios para creación de nuevos productos

▼ Optimización logística

 Tiempos y costos de entregas

▼ Satisfacción del cliente

Integrar retroalimentación con los clientes para mejorar productos y servicios

Cuellos de botella

Limitaciones o restricciones en un proceso que ralentizan o detiene el flujo de trabajo

- ▼ Eficiencia

Puede ocurrir en cualquier parte de la cadena

- ▼ Limitación de capacidad

Parte del proceso tiene menos capacidad o velocidad que otras etapas

- ▼ Reducción del rendimiento general

Siempre hay un area que define el ritmo de la empresa

- ▼ Generación de acumulación



Pueden ser TEMPORALES o PERMANENTES