



23.ª JORNADA DE PROFESIONALES EN
CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE

“HERRAMIENTAS DE COSTOS APLICADAS A LA GESTIÓN EMPRESARIA”

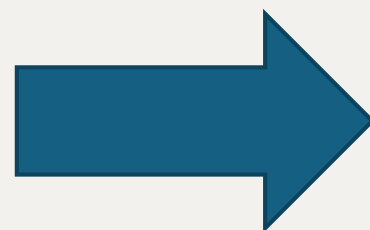
Esp. CPN Pruzzo José Luis – Venado Tuerto 2025

OBJETIVOS:

- ✓ Analizar las nuevas herramientas para el cálculo de costos y gestión empresarial
- ✓ Actualizar y empoderar a los profesionales con herramientas modernas

La gestión empresarial se define como el **conjunto de acciones** y decisiones orientadas a alcanzar los **objetivos** de una organización mediante el uso **eficiente de sus recursos** humanos, financieros y materiales. Esta definición implica **planificación, organización, dirección y control** dentro del entorno empresarial.

**SI SE REALIZA
UNA BUENA
GESTIÓN**



**LA
ORGANIZACIÓN
CRECE**

¿POR QUÉ HABLAR DE COSTOS Y GESTIÓN EN 2025?

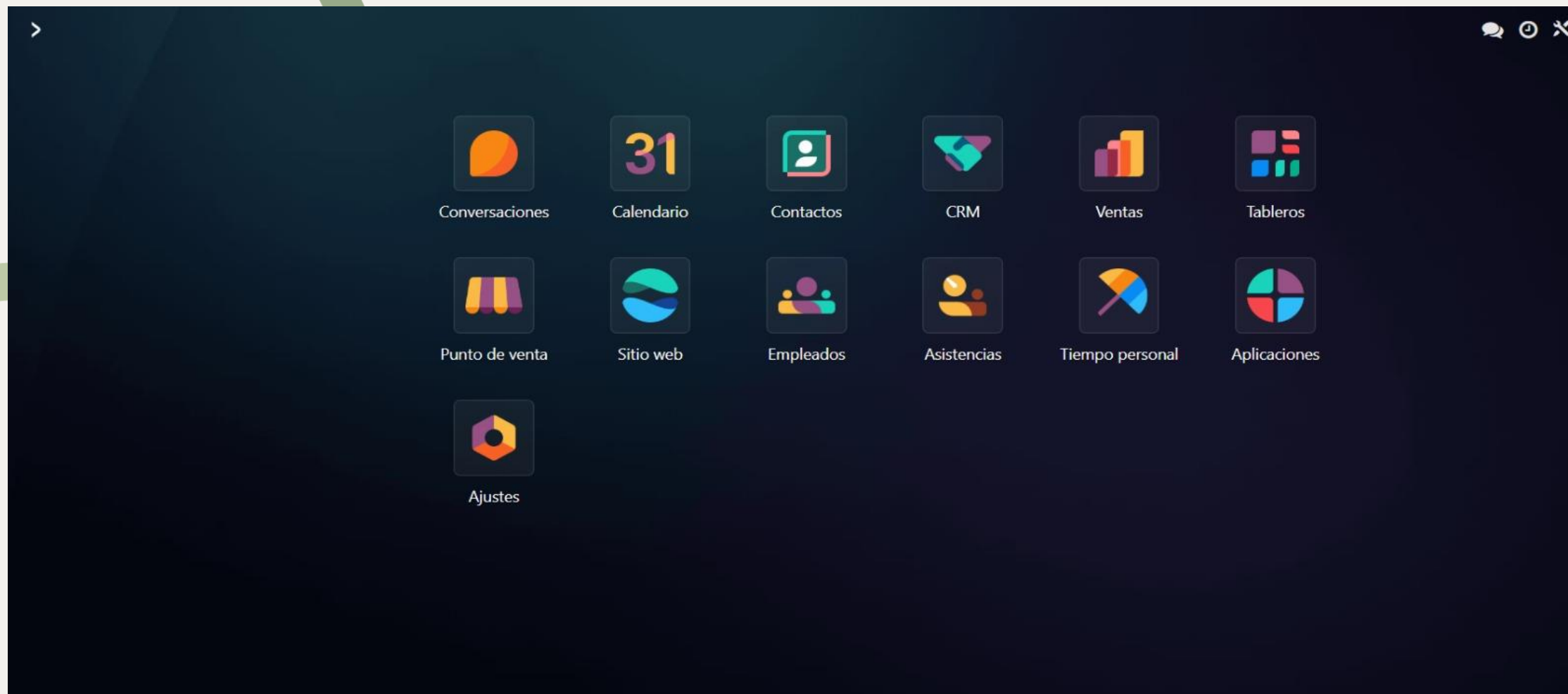


Esp. CPN Pruzzo José Luis – Venado Tuerto 2025

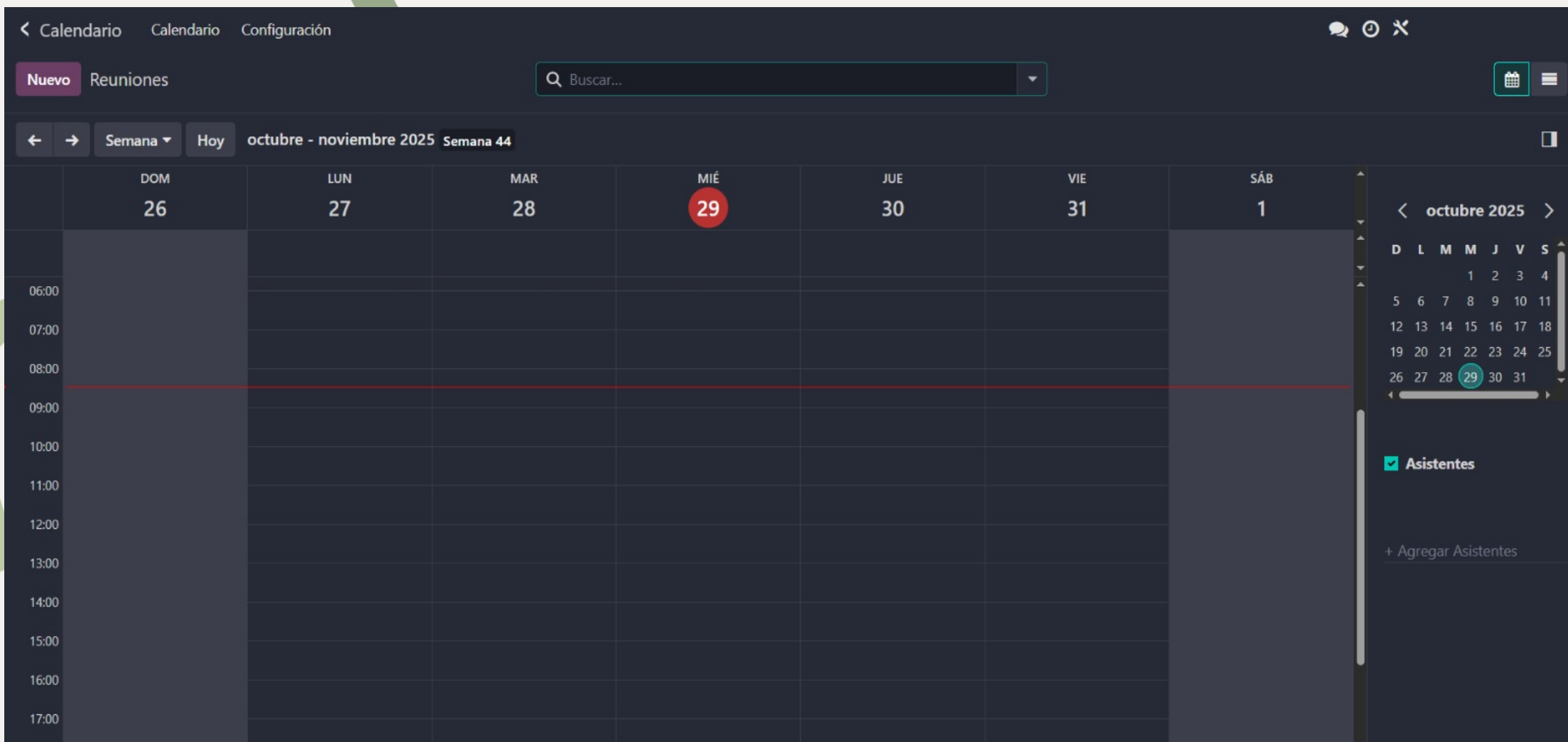
23.ª JORNADA DE PROFESIONALES EN
CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE

HERRAMIENTAS TRADICIONALES VS NUEVA HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

Características	Herramientas Tradicionales	Nuevas Herramientas (2025)
Infraestructura	Software instalado localmente	Basadas en la nube
Acceso	Limitado a dispositivos específicos	Acceso remoto desde cualquier lugar
Actualizaciones	Manuales y pocos frecuentes	Automáticas y constantes
Automatización	Baja o nula	Alta: flujo de trabajos, reportes, alertas
Integración	Fragmentada entre áreas	Integración total Vtas. RRHH, Finanzas
Análisis de datos	Básico con hoja de cálculos	Avanzado: IA, KPIs en tiempo real
Colaboración	Interna y presencial	Remota, colaborativa y en tiempo real
Escalabilidad	Limitada, costosa	Flexible y adaptable
Costos	Altos p/licencias y mantenimiento	Accesibles, modelos p/suscripción
Ejemplos	Excel, TANGO, sist. Contables locales	Odoo, Power BI



23.ª JORNADA DE PROFESIONALES EN
CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE



23.ª JORNADA DE PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE

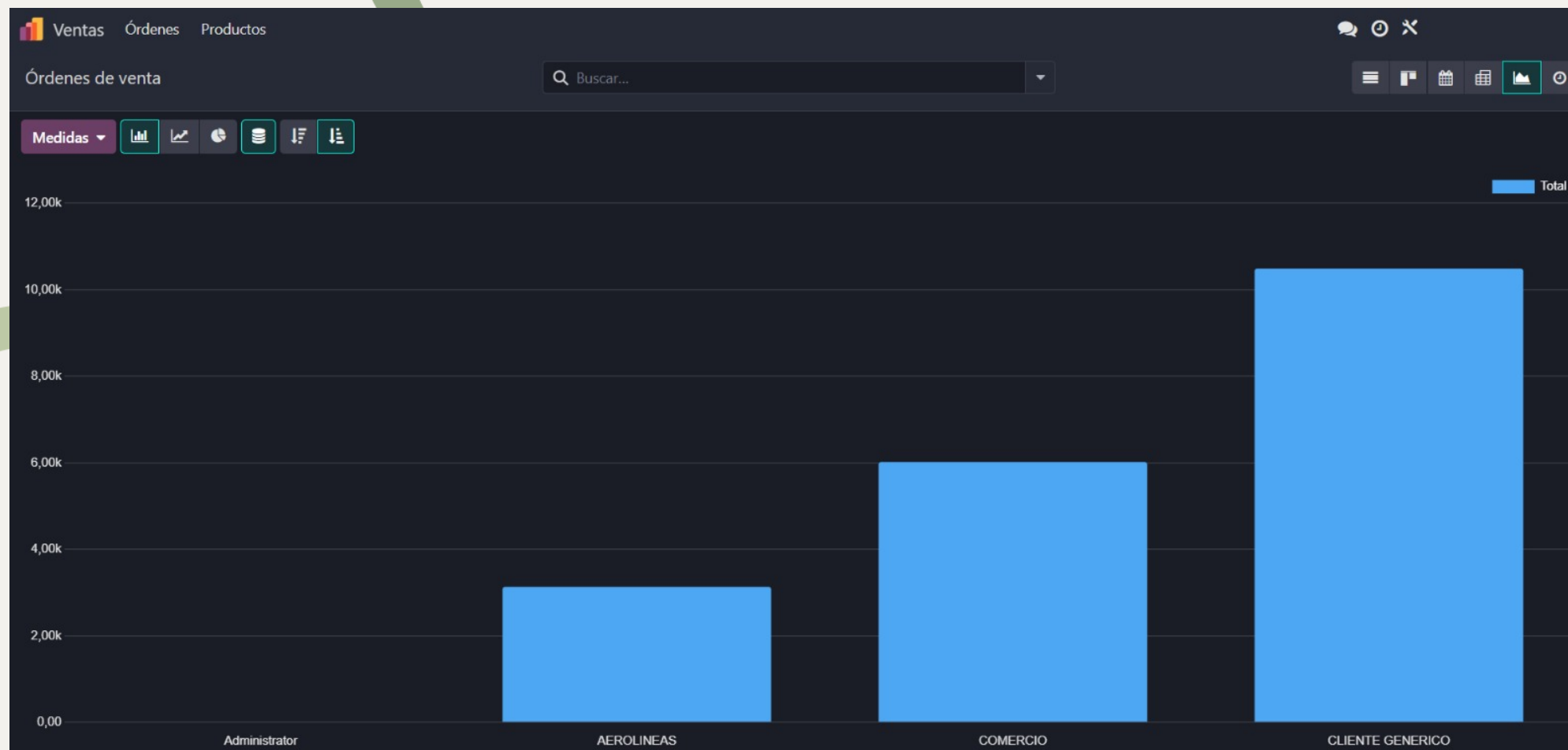
Ventas Órdenes Productos

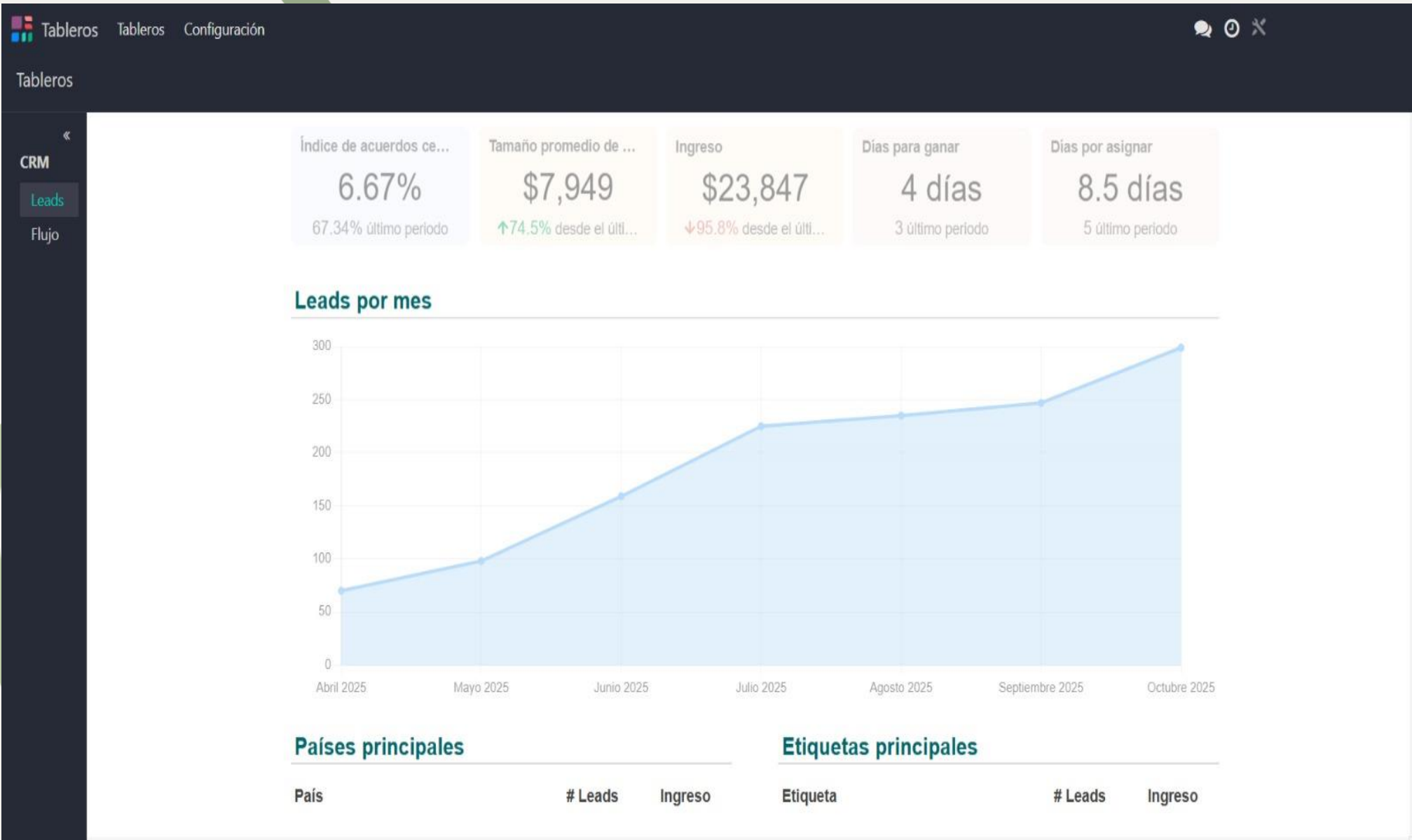
Nuevo Subir Órdenes de venta

Buscar...

1-11 / 11

Número	Fecha de ...	Fecha de la orden	Fecha de entrega	Fecha esperada	Cliente	Actividades	Total	Estado	Estado de la entrega	Estado de la factura
S00011	28/10/202...	28/10/2025 09:12:54		29/10/2025 08:09:34	COMERCIO		\$ 363,00	Cotización	Nada para entregar	Nada que facturar
S00010	28/10/202...	28/10/2025 09:00:03	04/11/2025 10:00:00	28/10/2025 09:00:03	COMERCIO		\$ 2.048,01	Orden de venta	Sin entregar	Por facturar
S00009	28/10/202...	28/10/2025 08:51:36	03/11/2025 09:00:00	28/10/2025 08:51:36	CLIENTE GENERICO		\$ 2.048,01	Orden de venta	Sin entregar	Por facturar
S00008	24/10/202...	24/10/2025 11:01:02			AEROLINEAS		\$ 121,00	Cancelado	Nada para entregar	Nada que facturar
S00007	17/10/202...	17/10/2025 11:21:00		17/10/2025 11:21:00	CLIENTE GENERICO		\$ 6.050,00	Orden de venta	Sin entregar	Por facturar
S00006	16/10/202...	16/10/2025 12:17:46			AEROLINEAS		\$ 242,00	Cancelado	Nada para entregar	Nada que facturar
S00005	09/10/202...	09/10/2025 11:50:36		29/10/2025 08:09:34	CLIENTE GENERICO		\$ 2.413,95	Cotización	Nada para entregar	Nada que facturar
S00004	09/10/202...	09/10/2025 11:41:07		29/10/2025 08:09:34	CLIENTE GENERICO		\$ 1,21	Cotización	Nada para entregar	Nada que facturar
S00003	09/10/202...	09/10/2025 11:13:17		29/10/2025 08:09:34	COMERCIO		\$ 3.633,63	Cotización	Nada para entregar	Nada que facturar
S00002	09/10/202...	09/10/2025 11:12:48		29/10/2025 08:09:34	AEROLINEAS		\$ 2.795,10	Cotización	Nada para entregar	Nada que facturar
S00001	29/09/202...	29/09/2025 11:16:15			Administrator		\$ 0,00	Cotización	Nada para entregar	Nada que facturar
							\$ 19.715,91			





Aplicaciones Aplicaciones

Aplicaciones

Q Aplicaciones X Buscar...

1-80 / 88

« »

APLICACIONES

Todos

Aplicaciones oficiales

Industrias

CATEGORÍAS

Todos

Ventas 11

Servicios 5

Contabilidad 3

Inventario 15

Manufactura 5

Sitio web 5

Marketing 8

Recursos humanos 15

Productividad 8

Personalizaciones 1

Generic Modules

Finance 1

Reporting 2

HR

Ventas
De cotizaciones a facturas
Más información

Restaurante
Extensión de restaurante para la aplicación Punto de venta
Activar Más información

Facturación
Facturas, pagos, seguimientos y sincronización bancaria
Más información

Multi Stores Management
Activar Más información

Product Catalog Aeroo Report
Activar Más información

CRM
Lleve seguimiento de sus leads y cierre oportunidades
Más información

Sitio web
Creador de sitios web para empresas
Más información

Inventario
Gestione sus actividades de inventario y logística
Más información

Contabilidad
Gestione la contabilidad financiera y analítica
Más información

Compras
Órdenes de compra, licitaciones y contratos
Más información

Punto de venta
Una interfaz de PdV fácil de usar para tiendas y restaurantes
Más información

Proyecto
Organice y planee sus proyectos
Activar Más información

Comercio electrónico
Venda sus productos en línea
Más información

Manufactura
Órdenes de fabricación y listas de materiales
Más información

Marketing por correo
Diseño, envíe y rastree correos electrónicos
Activar Más información

Hojas de horas
Lleve seguimiento del tiempo que tardan los empleados en sus tareas

Gastos
Envíe, valide y vuelva a facturar los gastos de los empleados

Studio
Cree y personalice sus aplicaciones de Odoo



23.ª JORNADA DE PROFESIONALES EN
CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE

Aplicaciones Aplicaciones

Aplicaciones

1-80 / 88

Buscar...

APLICACIONES

Todos

Aplicaciones oficiales

Industrias

CATEGORÍAS

Todos

Ventas 11

Servicios 5

Contabilidad 3

Inventario 15

Manufactura 5

Sitio web 5

Marketing 8

Recursos humanos 15

Productividad 8

Personalizaciones 1

Generic Modules

Finance 1

Reporting 2

HR

Field Service
Manage Field Service Locations, Workers and Orders
Activar Más información

Recepción
Sistema de gestión de visitantes
Activar Información del módulo

Helpdesk Management
Helpdesk
Activar Más información

Información
Centralice, gestione, comparta y haga crecer su biblioteca de información
Activar Información del módulo

Mantenimiento
Lleve seguimiento de su equipo y gestione las solicitudes de mantenimiento
Activar Más información

Tarjeta de marketing
Generar tarjetas dinámicas que puede compartir
Activar Información del módulo

MIS Builder
Build 'Management Information System' Reports and Dashboards
Más información

MRP Multi Level
Adds an MRP Scheduler
Activar Más información

Merge Sale Order
Odoo module for customizable merging of sales orders
Activar Más información

Purchase Request
Use this module to have notification of requirements of materials and/or external services and keep track of such requirements.
Activar Más información

Salas de reunión
Gestione sus salas de reunión
Activar Información del módulo

Shopfloor Base
Core module for creating mobile apps
Activar Más información

Web Theme Classic
Contrasted style on fields to improve the UI.
Activar Más información

Mensajes de WhatsApp
Envíe mensajes de WhatsApp a sus contactos
Activar Información del módulo

Firma electrónica
Envíe documentos para firmar en línea y gestione las copias con información
Más información

Soporte al cliente
De seguimiento, priorice y resuelva los tickets de sus
Más información

Suscripciones
Genere facturas recurrentes y gestione las
Más información

Calidad
Controle la calidad de sus productos
Más información



23.ª JORNADA DE PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE

CONSULTORES & Asoc.

Rubro: Servicios contables

Ubicación: Venado Tuerto

Empleados: 12

Clientes activos: 85

Clientes previstos: 95

Facturación mensual promedio: \$3.200.000



CONCEPTO		\$
Ingresos p/servicios	\$	3.200.000
Costos Operativos Fijos	-\$	1.200.000
Costos Variables (por cliente)	-\$	800.000
Sueldos y Cs. Soc.	-\$	900.000
Gastos Administrativos	-\$	150.000
Resultado Neto (+)	\$	150.000

KPIs claves para la gestión



Indicador	Fórmula	Resultado	Interpretación
Margen bruto	$(\text{Ingresos} - \text{Costos variables}) / \text{Ingresos}$	75%	Buena rentabilidad operativa
Margen neto	$\text{Utilidad neta} / \text{Ingresos}$	4,7%	Bajo, indica oportunidad de optimización
Costo por cliente	$\text{Costos variables} / \text{Clientes activos}$	\$9.412	Costo promedio mensual por cliente
Ingreso por cliente	$\text{Ingresos} / \text{Clientes activos}$	\$37.647	Ticket promedio mensual
Productividad por empleado	$\text{Ingresos} / \text{Cantidad de empleados}$	\$266.667	Mide eficiencia del equipo
Índice de retención de clientes	$(\text{Clientes actuales} - \text{Nuevos}) / \text{Clientes previos}$	90%	Alta fidelización

ANÁLISIS Y DECISIONES



Problema detectado: Margen neto bajo a pesar de buen margen bruto.

Acciones sugeridas:

- ✓ Revisar estructura de costos fijos.
- ✓ Automatizar tareas repetitivas con herramientas como **ClickUp** o **Zoho Books**.
- ✓ Subir tarifas a clientes con bajo margen o alto costo de atención.
- ✓ Capacitar al equipo para mejorar productividad.



Inventory CRM Mail Expense Billing Mail Todos los productos ▾

INICIAR SESIÓN

REGISTRARSE AHORA



Funciones ▾

Precios

Recursos ▾

Software de contabilidad integral para empresas en crecimiento

Impulsa el crecimiento de tu empresa con un software contable integral que simplifica y automatiza todas tus operaciones : facturación 4.0, contabilidad electrónica, gestión de inventarios, generación de reportes, declaraciones financieras y más.

Iniciar mi prueba gratuita

Explorar cuenta muestra

23.ª JORNADA DE PROFESIONALES EN
CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE



Inventory CRM Mail Expense Billing Mail [Todos los productos](#) ^

INICIAR SESIÓN

REGISTRARSE AHORA

Aplicaciones Suites Zoho One Marketplace [EXPLORAR TODOS LOS PRODUCTOS](#) >

Ventas >

Marketing

Commerce

Asistencia al cliente

Finanzas

Correo electrónico y colaboración

RR. HH.

Asuntos legales

Gestión de seguridad y TI

Inteligencia empresarial y análisis

Gestión de proyectos

Plataformas para desarrolladores

EXPLORAR TODOS LOS PRODUCTOS >

Ventas



CRM

Un CRM para un seguimiento exhaustivo del cliente.



Begin

Solución de gestión de procesos para equipos de atención al cliente.



Sign

Aplicación de firma digital para empresas.



Forms

Diseño formularios en línea para cada necesidad empresarial.



SalesIQ

Aplicación de chat en vivo para atraer y convencer a los visitantes del sitio web.



Bookings

Aplicación de programación de citas para realizar consultas con los clientes.



RouteIQ

Solución de visualización integral de mapas de ventas y planificación óptima de rutas.



CRM Plus

Plataforma unificada para ofrecer una experiencia de primer nivel al cliente.

SUITES

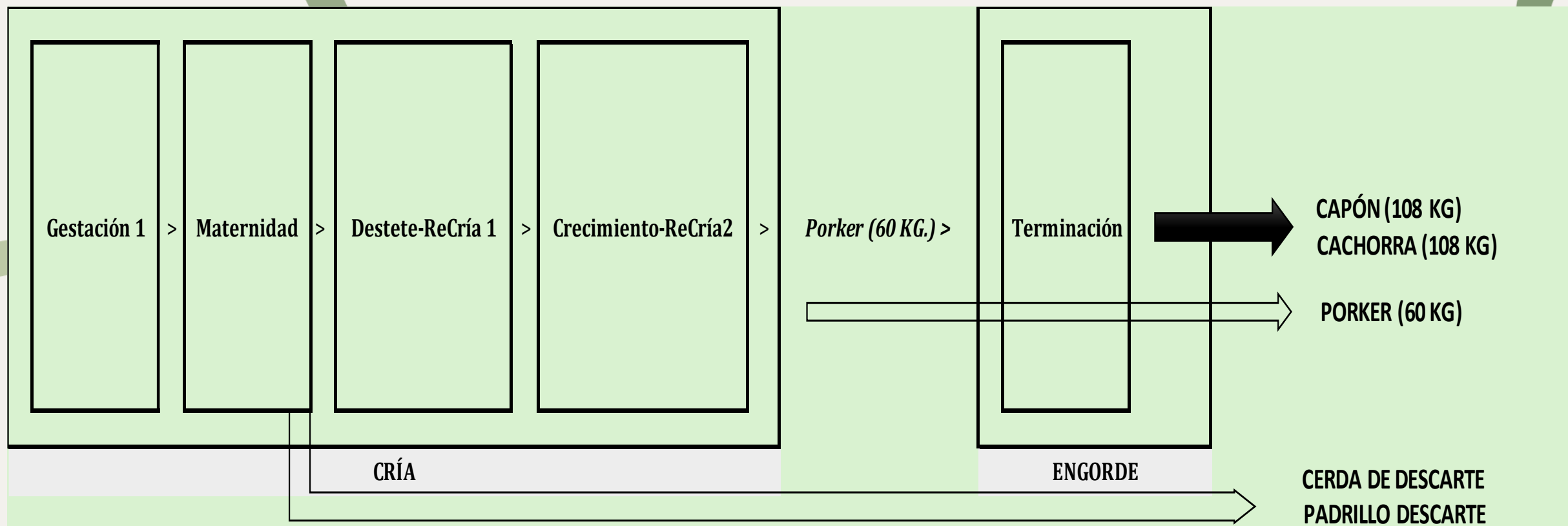


Establecimiento Porcino



- Establecimiento ubicado en el norte de la Provincia de Buenos Aires – Argentina.
- Actividades productivas de: Cría – Recría – Engorde – Terminación (ciclo completo).
- Sistema productivo intensivo.
- Sistema de gestación por bandas.
- Método reproductivo por inseminación artificial.

MAPEO DEL PROCESO PRODUCTIVO



Fuente: elaboración propia con base al esquema propuesto por Fidelle y De Batista (2019).

SISTEMA PRODUCTIVO ESTABILIZADO POR ETAPAS



Gestación 1	
MADRES	
Cantidad de cabezas	300
Ciclos por año:	2,20
Duración de la etapa (días):	115
PADRILLOS	
Cantidad de cabezas	300
Maternidad	
MADRES	
Cantidad de cabezas	300
Ciclos por año:	2,20
Duración de la etapa (días):	28
Peso inicial por cabeza (en kg.)	1,5
Peso final por cabeza (en kg.)	6
Ganancia diaria de peso (en kg.)	0,214

Destete-ReCría 1	
CRIAS	
Duración de la etapa (días):	52
Peso inicial por cabeza (en kg.)	6
Peso final por cabeza (en kg.)	32
Ganancia diaria de peso (en kg.)	0,50
Tasa de mortandad (%)	1,50
Crecimiento-ReCría 2	
CRIAS	
Duración de la etapa (días):	42
Peso inicial por cabeza (en kg.)	32
Peso final por cabeza (en kg.)	60
Ganancia diaria de peso (en kg.)	0,67
Tasa de mortandad (%)	1,00
Terminación	
CRIAS	
Duración de la etapa (días):	60
Peso inicial por cabeza (en kg.)	60
Peso final por cabeza (en kg.)	108
Ganancia diaria de peso (en kg.)	0,80
Tasa de mortandad (%)	0,50

PRINCIPALES RESULTADOS



DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y NIVEL DE ACTIVIDAD

Lechones por año
= Vientres en servicio × partos anuales
× lechones destetados por parto

300 × 2,20 × 10,12 = 6.679 lechones por año

ETAPA	CAB.INGRESAN	CAB. EGRESAN
Gestación/Maternidad	----	6.679
Destete/Recría1	6.679	6.579
Crecimiento/Recría 2	6.579	6.513
Terminación	6.513	6.481

RECURSOS HUMANOS

7 PEONES – remuneraciones anuales por peón \$ 294.715 (cargas sociales directas y derivadas) - Costo anual asociado a RRHH de \$ 2.063.005.

SERVICIOS INTERMEDIOS

- **Energía Eléctrica:** servicio provisto por una empresa eléctrica de la zona, se estima un costo anual de \$ 835.632.
- **Mantenimiento y limpieza** se estiman \$ 2.388.184 anuales.

BIENES INTERMEDIOS



ALIMENTACIÓN

Etapa	Cabezas	Kg. por cab. por ciclo	Kg. por ciclo total	Kg. por año total	Precio por kg.	Costo anual en pesos
Gestación 1	300	356,50	106.950	235.290	8,98	\$ 2.112.128
Maternidad	300	168,00	50.400	110.880	14,90	\$ 1.652.128
Destete-Recría 1	6.579	44,60	293.687	293.687	20,88	\$ 6.133.428
Crecimiento-Recría 2	6.513	73,50	478.722	478.722	8,05	\$ 3.856.080
Terminación 1	6.481	141,00	913.772	913.772	7,44	\$ 6.796.704
Padrillos	4	1.095,00	4.380	4.380	8,98	\$ 39.318

INSEMINACIÓN ARTIFICIAL

Etapa	Cabezas	Costo por cab. por año	Costo por año en pesos
Gestación 1	300	\$ 912,01	\$ 273.600

BIENES INTERMEDIOS



SANIDAD

Etapa	Cabezas	Costo por cab. por año	Costo por año
Gestación 1	300	\$ 590,53	\$ 177.160
Maternidad	300	\$ 712,85	\$ 213.852
Destete-Recría 1	6.579	\$ 21,75	\$ 143.058
Crecimiento-Recría 2	6.513	\$ 21,75	\$ 141.627
Terminación	6.481	\$ 12,96	\$ 83.984

FACTOR TIERRA

➔ Arrendamiento anual \$ 432.000

PLANTEL REPRODUCTOR

Categoría	Valor a nuevo unitario	Cantidad	Vida útil en años	Valor residual	Amortización anual
Padrillos	\$ 10.868	4	3	20%	\$ 11.592,53
Hembras	\$ 6.500	300	5	10%	\$ 351.000,00

INSTALACIONES ESPECÍFICAS POR ETAPA



Etapas	Valor a nuevo	Vida útil en años	Valor residual	Amortizaciones anuales
Instalaciones gestación (padrillos)	\$ 180.000	10	30%	\$ 12.600
Instalaciones gestación (madres)	\$ 2.247.662	10	30%	\$ 157.336,34
Instalaciones maternidad	\$ 67.168	10	30%	\$ 4.701,76
Instalaciones destete	\$ 1.583.648	10	30%	\$ 110.855,36
Instalaciones crecimiento	\$ 2.198.322	10	30%	\$ 153.882,54
Instalaciones terminación	\$ 4.326.416	10	30%	\$ 302.849,12

Esp. CPN Pruzzo José Luis – Venado Tuerto 2025

23.ª JORNADA DE PROFESIONALES EN
CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE

INSTALACIONES/EQUIPOS COMUNES



Instalación/equipo	Valor a nuevo	Vida útil en años	Valor residual	Amortizaciones anuales
Planta de alimentación	\$ 2.000.000	15	30%	\$ 93.333,33
Laboratorio	\$ 528.000	15	30%	\$ 24.640
Movimiento de suelo	\$ 1.500.000	15	0%	\$ 100.000
Tractor con carro y vehículo	\$ 1.440.000	15	30%	\$ 67.200
Pasillos, varios	\$ 2.456.358	10	30%	\$ 171.945,06

CAPITAL FINANCIERO

Se considera que el capital financiero o capital circulante Corresponde a todos los costos erogables y fue aportado por los socios. Por simplificación se agrupan como costos fijos indirectos y se estiman en \$ 70.000 anuales.

		OBJETO DE COSTOS		TOTAL
		PORKER	CAPÓN/CACHORRA	
		SUBACTIVIDADES		
		CRÍA Y RE-CRÍA	TERMINACIÓN	
Ingresos	Componente Físico (EN CABEZAS)	\$ 6.513,00	\$ 6.481,00	
	Componente Monetario (\$ / CABEZA)	\$ 1.834,80	\$ 4.325,40	
	Ingresos Totales Principal	\$ 11.950.052,40	\$ 28.032.917,40	\$ 39.982.969,80
	Ingresos por Subproductos	\$ 385.924,50		\$ 385.924,50
INGRESOS TOTALES POR SUBACTIVIDAD		\$ 12.335.976,90	\$ 28.032.917,40	\$ 40.368.894,30
Costos Variables	Alimentación	-\$ 9.989.508,00	-\$ 6.796.704,00	-\$ 16.786.212,00
	Sanidad	-\$ 284.685,00	-\$ 83.984,00	-\$ 368.669,00
	Adquisición deL Porker		-\$ 11.950.052,40	-\$ 11.950.052,40
	Costo Oportunidad Rodeo	-\$ 28.883,50	-\$ 1.195.005,24	-\$ 1.223.888,74
	Costos variables comercialización		-\$ 1.291.987,35	-\$ 1.291.987,35
TOTAL COSTOS VARIABLES		-\$ 10.303.076,50	-\$ 21.317.732,99	-\$ 31.620.809,49
CONTRIBUCIÓN MARGINAL		\$ 2.032.900,40	\$ 6.715.184,41	\$ 8.748.084,81
Costos Fijos Directos	Alimentación Piara Reproductiva	-\$ 3.803.574,00		-\$ 3.803.574,00
	Sanidad Piara Reproductiva	-\$ 391.012,00		-\$ 391.012,00
	Reproducción Inseminación Artificial	-\$ 273.600,00		-\$ 273.600,00
	Amortización Activos Específicos	-\$ 439.376,00	-\$ 302.849,12	-\$ 742.225,12
	Amortización Reproductores	-\$ 362.592,53		-\$ 362.592,53
	Costo de Oportunidad Activos Específicos	-\$ 125.535,98	-\$ 86.528,31	-\$ 212.064,29
	Costo Oportunidad Rodeo	-\$ 38.130,60		-\$ 38.130,60
TOTAL COSTOS FIJOS DIRECTOS		-\$ 5.433.821,11	-\$ 389.377,43	-\$ 5.823.198,54
CONTRIBUCIÓN MARGINAL DE SEGUNDO NIVEL		-\$ 3.400.920,71	\$ 6.325.806,98	\$ 2.924.886,27

		OBJETO DE COSTOS		TOTAL
		PORKER	CAPÓN/CACHORRA	
		SUBACTIVIDADES		
		CRÍA Y RE-CRÍA	TERMINACIÓN	
CONTRIBUCIÓN MARGINAL DE SEGUNDO NIVEL		-\$ 3.400.920,71	\$ 6.325.806,98	\$ 2.924.886,27
Costos Fijos Indirectos	Recursos Humanos			-\$ 2.426.605,00
	Amortización de Activos Comunes			-\$ 517.318,39
	Costo de Oportunidad Activos Comunes			-\$ 216.287,16
	Energía Eléctrica			-\$ 835.632,00
	Renta Fundiaria			-\$ 432.000,00
	Costo de oportunidad capital circulante			-\$ 70.000,00
	Mantenimiento y Limpieza			-\$ 2.388.184,00
TOTAL COSTOS FIJOS INDIRECTOS				-\$ 6.886.026,55
RESULTADO				-\$ 3.961.140,28

CONCLUSIONES



- Requiere una mejora en el índice de conversión de alimentos.
- Se detectó improductividad en lo vientres disponibles.
- Deben desarrollarse acciones para disminuir el índice de mortandad de animales.
- Deben desarrollarse acciones para disminuir el costo de alimentación.
- Requiere una mejora en el peso de faena.
- En el corto plazo se debe proyectar el reemplazo de los animales actuales de raza Choice por animales de raza pura como por ejemplo Hampshire, Pietrain, Duroc.

PARA REFLEXIONAR...



- Desarrollo de **acciones conjuntas** con productores zonales y regionales.
- Posibilidad de lograr una **integración vertical** en la cadena. Industrialización y horizontal entre productores.
- Analizar la posibilidad de aplicar **normas de calidad**, denominación en origen, exportación de productos con alto valor agregado (**delicatessen**).
- **Evaluar la producción** para alcanzar la economía de escala.
- Acciones para la **reducción de costos**.

Costeo basado en actividades (ABC)



Metalurgica Rosario SA

Ubicación: Rosario, Santa Fe

Empleados: 25

Clientes activos: 40

Facturación mensual promedio: \$12.000.000

Rubro: Fabricación de piezas metálicas para maquinaria agrícola

Concepto	Monto (ARS)
Ingresos por ventas	\$12.000.000
Costos directos (materia prima, mano de obra)	\$6.500.000
Costos indirectos (energía, mantenimiento, logística)	\$3.000.000
Gastos administrativos	\$1.200.000
Utilidad neta	\$1.300.000

KPIs industriales



Indicador	Fórmula	Resultado
Margen bruto	$(\text{Ingresos} - \text{Costos directos}) / \text{Ingresos}$	45.8%
Margen neto	$\text{Utilidad neta} / \text{Ingresos}$	10.8%
Costo unitario promedio	$\text{Costos totales} / \text{Unidades producidas } (\approx 6.000)$	\$1.750
Productividad por empleado	$\text{Ingresos} / \text{Cantidad de empleados}$	\$480.000
Rotación de inventario	$\text{Costo de ventas} / \text{Inventario promedio}$	4.2

Aplicación del método ABC (Costeo Basado en Actividades)

Actividades identificadas:

- Corte y soldadura
- Ensamble
- Control de calidad
- Embalaje y despacho
- Mantenimiento de maquinaria

Asignación de costos indirectos por actividad:



Actividad	Costo asignado (ARS)	Driver utilizado
Corte y soldadura	\$1.200.000	Horas máquina
Ensamble	\$800.000	Horas hombre
Control de calidad	\$400.000	Nº de inspecciones
Embalaje y despacho	\$300.000	Nº de pedidos
Mantenimiento	\$300.000	Nº de intervenciones

Se detecta que el área de **corte y soldadura consume el 40% de los costos indirectos**. Esto permite enfocar acciones de mejora en esa actividad.

Problemas detectados:

- Alta concentración de costos en corte y soldadura
- Bajo rendimiento en mantenimiento preventivo
- Costos logísticos elevados por pedidos fragmentados



Acciones sugeridas:

- **Automatización parcial** del corte con maquinaria → inversión inicial, ahorro a mediano plazo
- **Implementación de mantenimiento predictivo** → reducción de paradas no programadas
- **Agrupamiento de pedidos** → optimización de embalaje y despacho
- **Estimación de ahorro mensual:** \$400.000 ARS ($\approx 13\%$ de los costos indirectos)

- ✓ El método ABC permite visualizar con precisión qué actividades consumen más recursos.
- ✓ La reducción de costos no implica solo recortes, sino decisiones estratégicas basadas en datos.
- ✓ Herramientas como Power BI, Odoo ERP o Zoho Analytics pueden facilitar este análisis en tiempo real.

**“NO HAY LÍMITES NI TOPES PARA
CUANTIFICAR EL COSTO DE PERDER
UNA DECISIÓN ALTERNATIVA”**

jlpruzzo@gmail.com

jpruzzo@fcecon.unr.edu.ar

drjlpruzzo@gmail.com



341 5002104



joseluispruzzo



23.^a JORNADA DE PROFESIONALES EN
CIENCIAS ECONÓMICAS DEL SUR DE SANTA FE

¡GRACIAS!