

MÁRGENES DE RENTABILIDAD BAJO COSTEO DIRECTO Y TOTAL EN HALLACAS
CAMARITA



DANNA ESTEFANÍA MARTÍNEZ ROA
IVÁN DANIEL QUIROZ CASTAÑEDA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
VILLAVICENCIO
2024

MÁRGENES DE RENTABILIDAD BAJO COSTEO DIRECTO Y TOTAL EN HALLACAS
CAMARITA

DANNA ESTEFANÍA MARTÍNEZ ROA
IVÁN DANIEL QUIROZ CASTAÑEDA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Contador Público

Director

PhD. JORGE ARTURO BOLAÑOS BRICEÑO
Doctor en Geografía

Codirector

Co. MILTON HERNANDO TRIANA LOZANO
Contador Público

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
VILLAVICENCIO

2024

Autoridades Académicas

Fray Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

Fray Mauricio CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

Fray José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

Fray Rodrigo GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Mg. JAVIER MAURICIO ALZATE TABARES

Decano Facultad de Contaduría Pública

Agradecimientos

En el culmen de este arduo y enriquecedor camino académico que ha culminado en la realización de este trabajo de grado, no puedo más que expresar mi profundo agradecimiento a quienes han sido pilares fundamentales en este viaje. En primer lugar, Agradecemos a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza de aquellos momentos de dificultad y debilidad. Nuestros padres, la piedra angular de nuestra existencia, merecen un agradecimiento especial. Su amor incondicional, apoyo constante y sacrificios han sido la fuerza impulsora que nos ha llevado a alcanzar este logro. Cada esfuerzo, cada palabra de aliento y cada gesto de confianza han sido la luz que ha iluminado nuestro sendero, permitiéndonos superar desafíos y perseverar en momentos difíciles. A nuestros profesores y mentores, quienes han compartido su conocimiento, experiencia y orientación de manera generosa. Sus enseñanzas han sido el faro que ha iluminado nuestro camino académico, inspirándonos a alcanzar estándares más altos y a perseguir la excelencia. En estos renglones, celebramos no solo un logro académico, sino también la fortaleza de los lazos humanos que han sostenido cada paso de nuestra trayectoria. ¡Gracias, de corazón!

Contenido

	Pág.
Resumen	10
Abstract.....	11
Introducción.....	12
1 Planteamiento del problema	13
1.1 Descripción del problema:	13
1.2 Pregunta de investigación	13
2 Objetivos	14
2.1 Objetivo general.....	14
2.2 Objetivos específicos	14
3 Justificación.....	15
4 Alcance del proyecto	16
5 Antecedentes	17
6 Marco referencial	19
6.1 Marco Teórico.....	19
6.1.1 Sistemas de costeo	19
6.1.2 Punto de equilibrio.....	19
6.1.3 Los costos según su comportamiento	21
6.1.4 Sistema de costeo total o costeo absorbente	22
6.1.5 Sistema de costeo variable o costeo directo.....	22
6.1.6 Margen de utilidad o rentabilidad	22
6.2 Marco conceptual.....	23
6.3 Marco Legal.	24
6.4 Marco institucional	25
7 Metodología.....	28
7.1 Diseño	28
7.2 Fuentes de investigación	28
7.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	28
8 Resultados	30

8.1	Explicación de los sistemas de costeo directo y total, y su aplicabilidad en la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta).....	30
8.1.1	Diferencias entre costeo total y costeo variable.....	30
8.1.2	El caso Hallacas Camarita	31
8.2	Definición los costos de los tres productos de la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta)	32
8.2.1	Materiales directos	33
8.2.2	Mano de obra directo	34
8.2.3	Costos indirectos de fabricación	34
8.2.4	Gastos de comercialización.....	35
8.2.5	Comportamiento de los costos de producción y de los gastos de comercialización..	36
8.2.6	Costos unitarios de los elementos del costo y del gasto comercial.....	36
8.2.7	Punto de equilibrio multiproducto	38
8.3	Establecimiento de los márgenes de rentabilidad de los tres productos de la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta).....	39
9	Conclusiones	41
10	Recomendaciones	42
11	Referencias bibliográficas.....	43
12	Anexos	46

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Normatividad Colombiana.....	24
Tabla 2. Diferencias entre el costeo total y el costeo variable	30
Tabla 3. Materiales directos de la masa	33
Tabla 4. Materiales directos relleno.....	33
Tabla 5. Materiales directos guiso	33
Tabla 6. Materiales directos envoltura.....	34
Tabla 7. Resumen de materiales directos y comportamiento	34
Tabla 8. Mano de obra directa empleada.	34
Tabla 9. Costos indirectos de fabricación	35
Tabla 10. PPE de la fábrica y cuotas de depreciación	35
Tabla 11. Gastos de comercialización	35
Tabla 12. Resumen de los costos y gastos de las hallacas	36
Tabla 13. Costos unitarios de materiales directos.....	36
Tabla 14. Costos unitarios de mano de obra directa	37
Tabla 15. Costos unitarios de CIF.....	37
Tabla 16. Gastos unitarios de comercialización	37
Tabla 17. Resumen de los costos y gastos unitarios para las hallacas	37
Tabla 18. Definición de márgenes de rentabilidad	40

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Ubicación Galería campesina del Siete de agosto Villavicencio	16
Figura 2. Clasificaciones de los costos en la empresa	20
Figura 3. Propietario de Hallacas Camarita, local 17 de la Galería Campesina del Siete de agosto	26
Figura 4. Toma de la hallaca Sabanera	27
Figura 5. Estado de resultados de la empresa Hallacas Camarita por el método tradicional de costeo total o absorbente.	31
Figura 6. Estado de resultados de la empresa Hallacas Camarita por el método tradicional de costeo variable o directo.....	32
Figura 7. Definición del punto de equilibrio para varios productos	38
Figura 8. Estado de resultados de comprobación del punto de equilibrio	39

Lista de Anexos

Pág.

Anexo A. Registro fotográfico del direccionamiento estratégico de la empresa.....	46
Anexo B. Registro fotográfico parte 2.	47
Anexo C. Anexo fotográfico parte 3.....	48

Resumen

Este proyecto quiso documentar los costos unitarios que se generan en tres productos de la empresa Hallacas Llanerita, empleando la metodología de los sistemas de costeo directo y costeo total, para hallar los márgenes de rentabilidad y con ello establecer la mezcla de productos apropiada, para establecer así el punto de equilibrio multiproducto, toda vez que dichos bienes alimenticios se producen y comercializan tanto en el departamento del Meta como a nivel nacional. Para ello se hicieron observaciones directas del proceso productivo, precisando y estableciendo los valores unitarios por cada elemento del costo (materiales directos, mano de obra directa y costos unitarios de fabricación).

Palabras clave: Costos, Costeo directo, Costeo total, Empresa, Punto de equilibrio, Rentabilidad.

Abstract

This project wanted to document the unit costs generated in three products of the company Hallacas Llanerita, using the methodology of direct costing and total costing systems, to find the profitability margins and thereby establish the appropriate product mix, to establish thus the multi-product equilibrium point, since said food goods are produced and marketed both in the department of Meta and at the national level. To this end, direct observations of the production process were made, specifying and establishing the unit values for each cost element (direct materials, direct labor and manufacturing unit costs).

Key Words: Costs, Direct costing, Total costing, Company, Breakeven point, Profitability.

Introducción

Este trabajo permite la aplicación de conocimientos teóricos aprendidos en las sesiones de clase de costos y presupuestos, y más que una aplicación práctica, es una devolución a empresas del medio productivo y comercial, con las características propias de una microempresa, que comercializa uno de los productos autóctonos de la región (en tres presentaciones), que uso información documental aportada por el propietario y contrastada con varios trabajos de investigación anteriores, de textos reconocidos y de páginas web especializadas sobre los temas abordados, que tienen que ver con la definición de costos unitarios y la determinación de márgenes de rentabilidad para tres productos estudiados. Este es un primer acercamiento que debiera continuar con otro trabajo que aborde nuevas presentaciones al vacío en plástico y en lata, que podría abrir nuevos mercados nacionales e internacionales, y, por consiguiente, lograr incrementos de los beneficios económicos para la empresa.

1 Planteamiento del problema

1.1 Descripción del problema

En Colombia ha habido dificultades por parte de algunos microempresarios para establecer sus costos unitarios y, por lo tanto, para definir sus reales márgenes de rentabilidad; aunado a lo anterior no documentan ni registran en su totalidad las erogaciones que se realizan en proceso productivo de un bien o en la prestación de servicios de su negocio.

Por ello, en una empresa cuando no se realiza una gestión de costos apropiada se pueden generar situaciones que afectan el negocio, esto impide realizar estrategias de precio eficaces y conocer las actividades más rentables, disminuye la competitividad de la empresa, no permite medir ni mejorar la eficiencia, no facilita la innovación e inversiones, imposibilita el control de egresos, dificulta la implementación de sistemas de remuneración enfocados en la productividad (Cofide Capacitación empresarial, 2019), entre otros.

La empresa Hallacas Camarita, microempresa propiedad del señor Jesús Hernández, tiene un local en la Galería Campesina del barrio Siete de agosto en la ciudad de Villavicencio (Meta), tiene inconvenientes en el registro continuado de los costos, aunque no de las cantidades producidas y vendidas, lo que ha dificultado la precisión de los márgenes de rentabilidad que se tienen por cada uno de sus tres productos.

1.2 Pregunta de investigación

¿Cuáles son los márgenes de rentabilidad bajo el sistema de costeo directo y total en la empresa Hallacas Camarita?

2 Objetivos

2.1 Objetivo general

Determinar los márgenes de rentabilidad bajo el sistema de costeo directo y total en la empresa Hallacas Camarita.

2.2 Objetivos específicos

Explicar de los sistemas de costeo directo y total, y su aplicabilidad en la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta).

Definir los costos de los tres productos de la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta).

Establecer los márgenes de rentabilidad de los tres productos de la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta).

3 Justificación

Antes de asignar los precios de los productos de una empresa, se deben conocer los costos, con el mayor nivel de detalle, y aunque los conocimientos de manejo contable y administrativo que se posean pocos o estén dados por la experiencia del negocio, se hace necesario determinar este tipo de erogaciones en el negocio para buscar mantenerse en el mercado y para proyectarse en otros escenarios.

Por ello, es más que indispensable conocer los costos de producción y más cuando se fabrican más de dos productos, puesto que esto permite saber la cantidad de recursos que se invierte, incluido el tiempo del propietario y el esfuerzo mancomunado de los integrantes de la empresa.

Ahora bien, cuando se llega al registro pormenorizado de los costos se hace necesario saber el proceso de acumulación de estos y precisar el sistema de costeo que se va a utilizar, dependiendo del tamaño de la empresa y de las características propias del proceso productivo de las hallacas.

Por otro lado, los productores de la región están acostumbrados a llevar sus costos por el sistema de costeo total, que les facilita un registro histórico y tiene pocas opciones de análisis y de una prospectiva financiera; es por ello se quiso incursionar con el costeo directo para analizar otras perspectivas financieras para el negocio para realizar las respectivas proyecciones.

5 Antecedentes

En el trabajo de posgrado titulado de la Universidad César Vallejo de Tarapoto (Perú) titulado *Implementación de un sistema de costos por procesos para mejorar la rentabilidad del Proyecto Acuícola de la empresa San Fernando de la ciudad de Tarapoto, periodo 2018* (Huamán Huamán, 2019), se concluye que la empresa abordada consigue generar buenas utilidades a partir de la implementación del sistema de costos, reflejándose positivamente las ratios de rentabilidad con un aumento interesante en el margen bruto.

En el trabajo de pregrado de la Universidad del Norte en Trujillo (Perú) denominado *Determinación de la rentabilidad por línea de producto a través del análisis de los costos de producción en la curtiembre Inversiones Harod S. A. C. en la ciudad de Trujillo, año 2020* (Cotrina Caruajulca & Quiroz Mantilla, 2021) y se concluye que con el análisis de los costos se facilita establecer la rentabilidad para cada línea de producto de la empresa, estableciendo en forma pormenorizada el valor de cada uno de los elementos del costo y gasto.

En otra latitud de este país, en el trabajo de pregrado de la Universidad privada de Tacna (en el Perú), titulado *El sistema de costeo por absorción y su relación con la rentabilidad de la empresa “Comidas Rápidas S.A.”, Tacna período 2017-2019* (Torres Choque, 2022), se menciona que el Sistema de Costeo por absorción se relaciona de forma significativa con la rentabilidad, lo cual se demostró en función del valor de significancia calculado menor de 0.05, según la prueba Rho-Spearman, y que dan cuenta que los costos fijos y costos variables guardan relación directa con la rentabilidad de la empresa, tanto a nivel económico como financiero.

En el trabajo de pregrado de la Universidad Antonio Nariño, sede Popayán, titulado *Análisis del costeo de producción a partir del costeo Absorbente y directo de la línea Legys de ropa deportiva en la Microempresa etnia sport de la ciudad de Palmira – Valle del Cauca* (Alpala Garreta, 2022), se concluye que el costeo absorbente y el costeo directo son dos maneras de presentar la información relacionada con los costos de producción, indiferente del sistema de acumulación de costos, los dos sistemas contribuyen a la toma de decisiones de la administración especialmente el costeo directo o variable.

Así mismo, en el trabajo de pregrado de la universidad ICESI, sede Santiago de Cali, titulado *Toma de decisiones rentables mediante un sistema de información gerencial basado en la contabilidad del Throughput vs la contabilidad de costeo variable en la empresa Cruval S.A.S.*

(Nieto Cardenas, 2022), se expresa que al implementar la teoría de las restricciones y el sistema de costos basado en la contabilidad del Throughput en la empresa CRUVAL SAS, hay una mejora en la toma de decisiones rentables y un aumento de su productividad.

6 Marco referencial

6.1 Marco Teórico

6.1.1 *Sistemas de costeo*

Una primera aproximación a la clasificación de los costos en el proceso productivos, se conforme a varios criterios, así: por el tratamiento de costos fijo se tiene el sistema de costos por absorción (o costeo total) y sistema de costos variables (costeo directo); por la concentración de costos se tienen los costos por órdenes y los costos por proceso; por el método de costos se tienen los costos históricos y los costos predeterminados (Vega, 2019), aunque cabe decir que hay otras clasificaciones de los costos de acuerdo con otros criterios válidamente aceptados y empleados por varios autores (Figura 1)

Ahora bien, los sistemas de costos por absorción o costeo total tiene en cuenta todos los costos indispensables para manufacturar un producto conteniendo los costos fijos como los variables, en tanto que los sistemas de costos variables o costeo directo solamente establecen a las unidades producidas los costos variables; en cuanto a los sistemas de costos por órdenes consideran los costos al bien identificable, en tanto que los sistemas de costos por proceso asignan los costos de producción en las diversas etapas del proceso productivo durante cierto lapso o periodo; y, finalmente, los sistemas de costos históricos consideran los costos de producción reales (pasados o incurridos), en tanto los sistemas de costos predeterminados son aquellos que se determinan anticipadamente al proceso de fabricación, para compararse posteriormente con los costos reales (Vega, 2019).

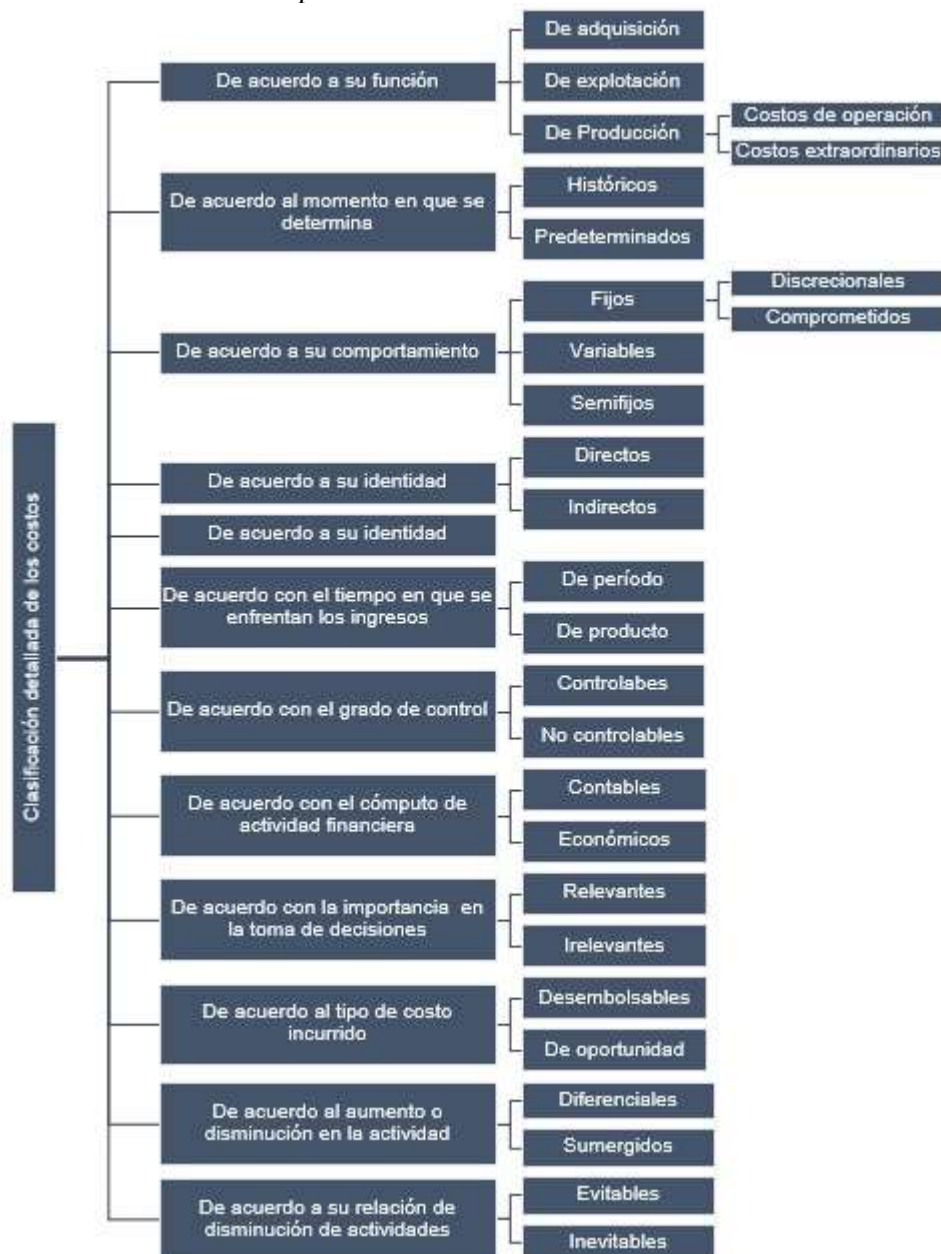
6.1.2 *Punto de equilibrio*

El punto de equilibrio es establecido a través de un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus costos y gastos fijos y variables y es fundamental para las empresas evaluar su rentabilidad, ya que de este modo se conoce cuánto se requiere vender para generar lucro (Contreras García, 2021).

Conocer este valor, incluso antes de empezar un nuevo proyecto, permite saber qué tan interesante es financieramente tu idea de negocio y realizar el cálculo también ayuda a saber cuánto tiempo, aproximadamente, necesita un negocio para empezar a obtener beneficios, por lo que es una etapa fundamental para cualquier plan de negocios (Contreras García, 2021) e incluso para un negocio en marcha.

Figura 2.

Clasificaciones de los costos en la empresa



6.1.3 *Los costos según su comportamiento*

Según este criterio de clasificación los costos pueden ser de tres tipos: variables, fijos y mixtos.

Los costos variables son los que aumentan o disminuyen directamente ligados a los cambios en el volumen de producción, en tanto que el costo unitario permanece constante, y esto es común para los materiales directos y la mano de obra directa (Rodríguez, 2016).

Los costos fijos son los que permanecen constantes dentro de un rango relevante de tiempo (corto plazo), sin la injerencia de los cambios del volumen de la producción, en tanto que el costo unitario varía según el volumen, esto se da para algunos costos indirectos de fabricación como la depreciación por el método de línea recta y los arrendamientos (Rodríguez, 2016). Estos costos fijos se dividen en dos categorías:

- Costos fijos discrecionales: son costos susceptibles para ser modificados, se crean por la toma de decisiones en el corto plazo, asignando recursos en diferentes áreas.
- Costos fijos comprometidos: no se pueden cambiar, ya que nacen por la necesidad que implica mantener una estructura organizacional determinada, es normalmente a largo plazo.

Los costos Mixtos están compuestos por un elemento fijo y una parte variable, esta última ligada a la producción (Rodríguez, 2016). Hay dos categorías también:

- Costos SemivARIABLES: este consta de un costo con una parte fija que es un valor mínimo al operar cierta actividad y una parte variable que se da por usar realmente el servicio.
- Costos Escalonados: aquí su parte fija varía dramáticamente a distintos niveles de actividad, ya que estos costos se obtienen en partes indivisibles.

Esta clasificación según el comportamiento de los costos es importante para comprender tanto el sistema de costeo total (costeo absorbente) como el sistema de costeo variable (costeo directo).

6.1.4 Sistema de costeo total o costeo absorbente

Es el único sistema de costeo aceptado para la generación de los estados financieros y aquí los costos de fabricación tanto fijos como variables se asignan al producto y no se presta atención especial a la clasificación de los costos como fijos o variables, importa más la definición en cada elemento del costo (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.524)

Así pues, en este costeo se integran todos los costos directos e indirectos incurridos en el proceso productivo y la asignación del costo al producto se realiza acumulando los costos incurridos de forma directa, con los costos de otros procesos o actividades relacionadas indirectamente con la producción (Morales Bañuelos et al., 2018, pág.85).

6.1.5 Sistema de costeo variable o costeo directo

Es el sistema en el que el costo de un producto consta únicamente de los costos que varían directamente con el volumen: materiales directos, mano de obra o trabajo directo y los costos indirectos de fabricación variables. Aquí solamente se asignan los costos de fabricación variables al costo de los productos inventariados, mientras que los costos indirectos de fabricación fijos se tratan como un costo del periodo que se carga a erogaciones en el periodo en que se generó en los costos fijos (Vanderbeck & Mitchell, 2017, pag.524).

Así pues, este sistema plantea que los costos fijos guardan relación con la capacidad instalada, y esta a su vez está en función de un determinado periodo y nunca se relaciona con el volumen de producción, por lo que para costear bajo este método se tienen en cuenta únicamente los costos variables, en tanto que los costos fijos de producción se presentan dentro de los resultados del periodo, lo que quiere decir que estos costos fijos se relacionan directamente con los ingresos, así no se le dé cumplimiento al postulado básico de asociación de costos y gastos con ingresos (Morales Bañuelos et al., 2018, pág.85).

6.1.6 Margen de utilidad o rentabilidad

El margen de utilidad es la diferencia que hay entre el precio de venta de un producto o servicio y los costos fijos variables involucrados en todo el proceso productivo o de prestación del

servicio; así pues, se debe tener en cuenta el precio de venta del producto/servicio y todos los costos incluidos en el proceso de producción, comercialización y mantenimiento (Bold.co, 2022).

Consecuentemente, poder calcular el margen de utilidad permite obtener claridad acerca de los movimientos financieros, ya que permite comparar los ingresos con los egresos, entendiendo la forma en la que tu empresa está gestionando sus procesos tanto operacionales como financieros, para que se tomen decisiones más acertadas plenamente enfocadas hacia el crecimiento (Bold.co, 2022).

6.2 Marco conceptual

Análisis de costo-volumen-utilidad (CVU): Técnica que usa los grados de variabilidad de costos para medir el efecto de los cambios en el volumen en las utilidades resultantes (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.575).

Análisis del punto de equilibrio: Técnica que se usa para determinar el punto de equilibrio (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.575).

Costo: Valor de los recursos (insumos/materias primas) necesarios en un proceso producto con la finalidad de generar un producto para su posterior comercialización (Rubiano Raba & Robles Arenas, 2018, p.63).

Costeo directo: Método para determinar el costo de un producto manufacturado que incluye sólo los costos que varían directamente con el volumen: materiales directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación variables (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.577).

Costos de manufactura o fabricación: Todos los costos en que se incurre en el proceso de manufactura; los costos se clasifican en tres elementos básicos: materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación (Vanderbeck & Mitchell, 2017b).

Costeo Histórico: Se determinan al concluir el proceso productivo y se basan en los costos de periodos anteriores (Rubiano Raba & Robles Arenas, 2018 p.64).

Costos Predeterminados: Es el costeo anticipado o estimado que se necesita para producir un producto 4Rubiano Raba & Robles Arenas, 2018, p.64).

Gastos (Costos) indirectos o generales de fabricación: Costos relacionados con la fabricación de un producto excepto materiales directos y mano de obra directa (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.580).

Gestión: son las acciones que permiten realizar una actividad, son todos los trámites que se realizan para llevar a cabo un proyecto (Rubiano Raba & Robles Arenas, 2018, p.64).

Gestión operativa: Son los procesos en los cuales se basa la empresa en el día a día para seguir con su funcionamiento (Rubiano Raba & Robles Arenas, 2018, p.64).

Mano de obra directa: El costo de la mano de obra por empleados que trabajan en forma directa sobre el producto que se fabrica (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.581)..

Mano de obra indirecta: Salarios y sueldos de empleados que se requieren para el proceso de manufactura, pero que no trabajan en forma directa sobre las unidades que se producen; algunos ejemplos incluyen jefes de departamento, inspectores, manejadores de materiales y personal de mantenimiento (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.581).

Margen de contribución: El exceso de ingresos sobre los costos variables. Esto se puede expresar en forma total o por unidad (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.581).

Materiales directos: Materiales que se vuelven parte de un producto manufacturado que se puede identificar de inmediato con el producto (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.582).

Materiales indirectos: Materiales y suministros necesarios para el proceso de manufactura que no puede identificarse con facilidad con ningún producto manufacturado en particular o cuyo costo relativo sea demasiado insignificante de medir (Vanderbeck & Mitchell, 2017, p.582).

6.3 Marco Legal.

Se toma como referencia para este trabajo la normatividad colombiana respecto a empresas y a su proceso de registro y emisión de informes empresariales (Tabla 1).

Tabla 1

Normatividad Colombiana

Ley – Norma	Descripción
Artículo 333 de la Constitución nacional de Colombia	En su artículo 333 se promueve “la actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común” y agrega seguidamente que “para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, son autorización de la ley” (Asamblea Nacional Constituyente, 1991).
Decreto 410 de 1971	En este acto normativo se expide el Código de comercio, que rige para la actividad mercantil en Colombia (Presidencia de la República de Colombia, 1971).

Tabla 1 Continuación

Ley 1314 de 2009	Con esta ley se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera (NIIF) y normas de aseguramiento de información (NAI) aceptados en Colombia (Congreso de la República de Colombia, 2009)
Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015	Se encuentran las Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de la Información y se prevén los marcos regulatorios para los tres grupos que operan en el país: grandes empresas, pequeñas y medianas empresas (PYMES) y microempresas (Presidencia de la República de Colombia, 2015).
Decreto 957 de 2029	Aquí se establecen los criterios de clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas (Presidencia de la República de Colombia, 2019)

6.4 Marco institucional

Hallacas Camarita es una microempresa productora y comercial, cuyo punto de venta principal se encuentra en la Galería Campesina del Siete de agosto, en la ciudad de Villavicencio (Meta). Allí en el local 17 se comercializan varios tipos de hallacas, a saber: Hallaca Sabanera, Hallaca Joropito, Hallaca Carmentea y Hallacas Catira, estas últimas son vegetarianas y se expenden únicamente sobre pedido.

El negocio es de propiedad del señor Jesús Alberto Hernández Escolar, pensionado y lleva trayectoria empresarial desde hace varios años, ha recibido capacitaciones en emprendimiento y empresarismo, en producción y conservación de alimentos, entre otros, con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) con quienes ha realizado un trabajo articulado y continuo, con la Gobernación del Meta, con la Universidad Santo Tomás en forma y otras entidades de la academia universitaria; así mismo, ha participado en convocatorias para empresarios, como la del FONDO EMPRENDER (2016-2017), en donde ganó y recibió ayudas para capital de trabajo, la de IMPULSA (2022-2023), en donde ganó una máquina empacadora al vacío para productos alimenticios, entre otras.

Figura 3.

Propietario de Hallacas Camarita, local 17 de la Galería Campesina del Siete de agosto



Tiene definido y documentado un direccionamiento estratégico para su empresa, recibiendo ayuda para ello en las capacitaciones recibidas, está en el proceso de documentar el proceso productivo de los bienes que oferta al público, en la definición de sus costos actuales y los consiguientes márgenes de rentabilidad, ya que las alzas pronunciadas (en los últimos años) de los materiales directos e indirectos ha hecho encarecer el producto a los consumidores.

La fábrica se ubica en el barrio 12 octubre de esta ciudad capital del departamento del Meta, en donde se acopia el producto fabricado, conservando la cadena de frío para su traslado al punto de venta o a algunas direcciones de clientes permanentes, quienes realizan pedidos regulares de sus productos, como es el caso de bufetes, hoteles, restaurantes y casinos, y de algunos clientes ocasiones como el ICBF, ECOPETROL, entre otros.

Figura 4.*Toma de la hallaca Sabanera*

Las líneas de producto tienen una vida útil de 45 días, ya tienen registro INVIMA, pues en el corto plazo se estará empacando al vacío en plástico y en lata, por lo que su distribución traspasará los límites de la ciudad de Villavicencio y del mismo departamento, por lo que cabe decir que ya se hicieron pruebas de empacado al vacío en Ibagué (Tolima) y el producto conserva sus características de presentación y de sabor.

7 Metodología

7.1 Diseño

En cuanto al alcance dado en esta investigación se precisa que es descriptivo, ya que “se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, **procesos**, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Universidad de Guanajuato, 2021)

Ahora bien, en cuanto al enfoque esta investigación es cuantitativo, porque aquí se utilizan herramientas de análisis matemático y/o estadístico para describir, explicar y predecir fenómenos mediante datos numéricos (Qualtrics XM, 2020), en este caso los costos para tres productos de la empresa Hallacas Camarita mediante el costeo total y variable, puesto que es conveniente precisar el sistema mediante el cual se pueda discriminar los costos, de modo que le permita conocer junto con el precio de venta la utilidad o pérdida que se genera y tomar las decisiones financieras que más convienen en el corto, mediano y largo plazo.

7.2 Fuentes de investigación

Las fuentes de investigación primaria fue la información que suministre el señor Jesús Hernández, propietario de la empresa Hallacas Camarita, ubicada en la ciudad de Villavicencio (Meta), sobre las particularidades de cada uno de los tres productos a estudiar.

Las fuentes de investigación secundarias se dieron en textos en físico y a nivel virtual las revistas, artículos, tesis de repositorios, etc. que tratan la gestión de costos mediante el costo variable y costeo total.

7.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se empleó inicialmente una lista de chequeo 01, que contenía un cuestionario sobre las particularidades de la empresa abordada, a nivel comercial, tributario y contable; seguidamente, se precisó de una entrevista específica no estructurada sobre la percepción de los costos por parte del propietario y sobre la existencia de registro de los costos dados para los tres productos de la empresa

Hallacas Camarita; se terminó haciendo observaciones directas para realizar algunas mediciones un poco más precisas sobre el recurso tiempo y sobre cada una de las particularidades de los tres elementos del costo (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación), realizando la segregación de cada uno de los productos.

Lo anterior se apoyó con una recopilación bibliográfica, que se realizó conforme a criterios de pertinencia, exhaustividad y actualidad sobre costos de producción y sistemas de costeo, y la selección final se hizo con el acompañamiento brindado por parte del asesor metodológico y las orientaciones de profesores de la facultad de contaduría pública, que tienen el conocimiento sobre costos y experticia en su manejo y registro.

8 Resultados

8.1 Explicación de los sistemas de costeo directo y total, y su aplicabilidad en la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta)

8.1.1 Diferencias entre costeo total y costeo variable

Al estudiar al detalle, se pueden entonces establecer diferencias claras entre los dos sistemas de costeo (Tabla 2), que tiene una explicación y consecuencia en el reconocimiento, presentación y revelación de la información de la empresa.

Tabla 2.

Diferencias entre el costeo total y el costeo variable

Criterio	Explicación	Consecuencia
Tratamiento de los costos fijos	El sistema de costeo directo considera los costos fijos de producción como costos de periodo, mientras que el costeo absorbente los distribuye entre las unidades producidas.	Para valorar los inventarios, el costeo directo solo considera los costos variables; el costeo absorbente incluye tanto costos fijos como variables. Esto repercute en el balance general en la cuenta de inventarios, así como también en el estado de resultados en la cuenta de costo de ventas.
Forma de presentar la información en el estado de resultados.	El estado de resultados absorbente se hace desde una perspectiva meramente funcional, esto es, acomodando los costos de acuerdo con su importancia en las operaciones normales de la empresa: + Ventas - costo de ventas = utilidad bruta - gastos de operación = utilidad de operación. Por su parte, el costeo directo toma una perspectiva marginal: + Ventas - costos variables = margen de contribución - costos fijos = utilidad de operación.	De acuerdo con el método de costeo absorbente, las utilidades pueden ser modificadas de un periodo a otro con aumentos o disminuciones en los inventarios. Se aumenta la utilidad incrementando los inventarios finales y se reduce realizando la operación contraria. Esta diferencia, según el método de costeo que se utilice, puede dar origen a las siguientes situaciones: • La utilidad será mayor en el sistema de costeo directo si el volumen de ventas es mayor que el volumen de producción. • Mediante el costeo absorbente la utilidad será mayor si el volumen de ventas es menor que el volumen de producción. • Ambos métodos reportan utilidades iguales cuando el volumen de ventas coincide con el volumen de producción.

Nota: Tomado de Parra Acosta et al. (2014)

8.1.2 El caso Hallacas Camarita

Ahora bien, con la producción mensual promedio básica en la empresa Hallacas Camarita, esto sin contar con eventos o temporadas que aumenten dicha producción, se pueden establecer los dos modelos de estados de resultados, teniendo en cuenta tanto el del costeo total o absorbente (Figura 5) y el costeo variable o directo (Figura 6).

Figura 5.

Estado de resultados de la empresa Hallacas Camarita por el método tradicional de costeo total o absorbente.

Ventas (Q * PVU)						12.100.000
Hallaca Sabanera	1.400	*	5.000	=	7.000.000	
Hallaca Joropito	900	*	4.000	=	3.600.000	
Hallaca Camarita	500	*	3.000	=	1.500.000	
Costos de producción						7.132.367
Inventario inicial						354.639
Hallaca Sabanera	70	*	3.157	=	221.015	
Hallaca Joropito	45	*	2.030	=	91.338	
Hallaca Camarita	25	*	1.691	=	42.286	
Costos de producción						7.134.450
Hallaca Sabanera	1.400	*	3.176	=	4.446.271	
Hallaca Joropito	900	*	2.042	=	1.837.490	
Hallaca Camarita	500	*	1.701	=	850.690	
Inventario final						356.723
Hallaca Sabanera	70		3.176	=	222.314	
Hallaca Joropito	45		2.042	=	91.874	
Hallaca Camarita	25		1.701	=	42.534	
Margen de contribución						4.967.633
Gastos operacionales						1.920.000
Utilidad						3.047.633

La diferencia que se va a observar es de un monto de \$120.000, que se da en los dos modelos al compararse, puesto que la utilidad en el estado de resultados por medio del costeo variable (o costeo directo) arroja un valor de \$3.167.633 y la utilidad en el estado de resultados por medio del costeo total (o absorbente) muestra un valor de \$3.047.633, lo cual se explica porque la parte

variable que se presenta en los gastos de comercialización (o de ventas) no se incorporan en el primer método de costeo variable o costeo directo.

Figura 6.

Estado de resultados de la empresa Hallacas Camarita por el método tradicional de costeo variable o directo.

Ventas (Q * PVU)						12.100.000
Hallaca Sabanera	1.400	*	5.000	=	7.000.000	
Hallaca Joropito	900	*	4.000	=	3.600.000	
Hallaca Camarita	500	*	3.000	=	1.500.000	
Costos de producción y gastos variables						2.122.867
<i>Inventario inicial</i>					104.164	
Hallaca Sabanera	70	*	927	=	64.916	
Hallaca Joropito	45	*	596	=	26.828	
Hallaca Camarita	25	*	497	=	12.420	
<i>Costos de producción</i>					2.124.950	
Hallaca Sabanera	1.400	*	946	=	1.324.293	
Hallaca Joropito	900	*	608	=	547.284	
Hallaca Camarita	500	*	507	=	253.372	
<i>Inventario final</i>					106.248	
Hallaca Sabanera	70		946	=	66.215	
Hallaca Joropito	45		608	=	27.364	
Hallaca Camarita	25		507	=	12.669	
Margen de contribución						9.977.133
Costos fijos totales						6.809.500
Utilidad						3.167.633

8.2 Definición los costos de los tres productos de la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta)

Se determina inicialmente la lista de materiales directos para una producción mensual de tres productos: 1.400 hallacas Sabanera, 900 hallacas Joropito y 500 hallacas Camarita, luego el valor de la mano de obra directa empleada y los costos indirectos de fabricación, dado para dos eventos de producción mensuales promedio que se dan en la fábrica.

8.2.1 Materiales directos

Se presentan los materiales directos que se emplean para la producción de las cantidades mensuales anteriormente señaladas, considerados para la masa (Tabla 3), el relleno (Tabla 4), el guiso (Tabla 5) y la envoltura (Tabla 6), para un total de \$1.780.000 para materiales directos, siendo todos ellos costos variables (Tabla 7) y no hay costos fijos.

Tabla 3.

Materiales directos de la masa

Cantidad	Materiales	Valor unitario	Valor total	Fijo	Variable
	MASA		72.525	0	72.525
35	Libra de maíz molido	1.500	52.500		52.500
12	Litros de consomé de carnes	0	0		0
3	Botellones de Agua	4.500	13.500		13.500
1	Libra de manteca de cerdo	6.200	6.200		6.200
0,25	Libra de sal	1.300	325		325

Tabla 4.

Materiales directos relleno

Cantidad	Materiales	Valor unitario	Valor total	Fijo	Variable
	RELLENO		1.139.800	0	1.139.800
50	Libra de Carne de cerdo	10.000	500.000		500.000
25	Libra de Carne de res	13.000	325.000		325.000
50	Libra de Pechuga de pollo	6.000	300.000		300.000
3	Botellones de Agua	4.500	13.500		13.500
1	Libra de sal	1.300	1.300		1.300

Tabla 5.

Materiales directos guiso

Cantidad	Materiales	Valor unitario	Valor total	Fijo	Variable
	GUIZO		58.625	0	58.625
8	Libra de Cebolla cabezona	3.000	24.000		24.000
6	Libra de Cebolla junca	2.500	15.000		15.000
0,5	Libra de manteca de cerdo	6.200	3.100		3.100
1	Frasco de Perejil fino	2.800	2.800		2.800
1	Frasco de Orégano fino	2.200	2.200		2.200
1	Libra de Ajo	9.000	9.000		9.000
0,25	Libra de sal	1.300	325		325
1	Frasco de Paprika	2.200	2.200		2.200

Tabla 6.*Materiales directos envoltura.*

Cantidad	Materiales	Valor unitario	Valor total	Fijo	Variable
	ENVOLTURA		459.000	0	459.000
70	Paquete de hojas de plátano soasadas	6.500,00	455.000		455.000
1	Rollo de Cabuya delgada	4.000,00	4.000		4.000

Tabla 7.*Resumen de materiales directos y comportamiento*

Cantidad	Materiales	Valor unitario	Valor total	Fijo	Variable
	MASA		72.525	0	72.525
	RELLENO		1.139.800	0	1.139.800
	GUIZO		58.625	0	58.625
	ENVOLTURA		459.000	0	459.000
	Total		1.729.950	0	1.729.950

8.2.2 Mano de obra directo

Del mismo modo, se presenta la mano de obra directa empleada, que para este caso son personas de la familia que tienen horarios de 4:30 a.m. hasta las 2:30 p.m. y desde 6:00 a.m. hasta 4:00 p.m., (Tabla 8), para un total de \$600.000 y cuyo comportamiento es fijo; aquí se incluye la limpieza posterior del área de trabajo.

Tabla 8.*Mano de obra directa empleada.*

Cantidad	MOD	Valor unitario	Valor total	Fijo	Variable
1	Jefe de cocina	240.000	240.000	240.000	
3	Auxiliares de cocina	120.000	360.000	360.000	
	Total		600.000	600.000	0

8.2.3 Costos indirectos de fabricación

El tercer elemento del costo comprende costos variables y costos fijos (Tabla 9), incluyendo los que se cubren en efectivo y las depreciaciones (Tabla 10), para un total de \$4.684.500

Tabla 9.*Costos indirectos de fabricación*

Cantidad	CIF	Valor unitario	Valor total	Fijo	Variable
1	Gerente de producción	1.200.000	1.200.000	1.200.000	
1	Energía eléctrica	180.000	180.000	25.000	155.000
1	Acueducto y alcantarillado	25.000	25.000	25.000	
1	Gas natural domiciliario	135.000	135.000	15.000	120.000
1	Arrendamiento	400.000	400.000	400.000	
2	Transportes compra materiales	35.000	70.000	70.000	
1	Mantenimiento equipos	50.000	50.000	50.000	
		Subtotal	2.060.000	1.785.000	275.000
Depreciaciones PPE fábrica			2.624.500	2.624.500	
		Total	4.684.500	4.409.500	275.000

Tabla 10.*PPE de la fábrica y cuotas de depreciación*

Cantidad	Activos depreciables	Valor histórico	Vida útil	Cuota de depreciación
1	Licuada industrial	1.630.000	5	326.000
1	Cocina industrial de 4 fogones	1.300.000	8	162.500
2	Ollas Indios de 78,5 litros	270.000	10	54.000
2	Ollas Indios de 50 litros	170.000	10	34.000
1	Ollas Indios de 40 litros	150.000	10	15.000
1	Nevera industrial y congelador	9.280.000	10	928.000
2	Mesones en acero inoxidable	1.800.000	15	240.000
3	Neveras portátiles 15 litros	175.000	5	105.000
6	Tablas plásticas para picar	70.000	1	420.000
1	Utensilios generales	340.000	1	340.000
		15.185.000		2.624.500

8.2.4 Gastos de comercialización

Posterior al proceso productivo, se da los gastos de comercialización (Tabla 11), que se da por los transportes y el arrendamiento del local comercial, para un total de \$1.920.000.

Tabla 11.*Gastos de comercialización*

Cantidad	CIF	Valor unitario	Valor total	Fijo	Variable
1	Arrendamiento local 15	1.800.000	1.800.000	1.800.000	
20	Transportes comercialización	6.000	120.000		120.000
		Total	1.920.000	1.800.000	120.000

8.2.5 Comportamiento de los costos de producción y de los gastos de comercialización

Se discriminan a continuación, el comportamiento (Tabla 12) de los costos de producción y de los gastos de comercialización a considerar en un periodo de tiempo mensual.

Tabla 12.

Resumen de los costos y gastos de las hallacas

Costo o gasto	Valor	Fijo	Variable
Materiales directos	1.729.950	0	1.729.950
Mano de obra directa	600.000	600.000	0
Costos indirectos de fabricación	4.684.500	4.409.500	275.000
Costos de producción	7.014.450	5.009.500	2.004.950
Gastos de comercialización	1.920.000	1.800.000	120.000
Total	8.934.450	6.809.500	2.124.950

8.2.6 Costos unitarios de los elementos del costo y del gasto comercial

Se hallan los costos unitarios variables y los costos unitarios fijos, para los materiales directos usados (Tabla 13), para la mano de obra directa empleada (Tabla 14), para los costos indirectos de fabricación (Tabla 15) y los gastos de comercialización (Tabla 16), haciendo un resumen de los mismos (Tabla 17), que son los únicos que el propietario identifica mensualmente, por lo que no se incorporan gastos de administración, que convendría identificar en otro evento posterior o trabajo de investigación adicional, ya que a futuro el propietario de este negocio pretende empacar al vacío en plástico y en lata, para poder abordar mercados regionales y nacionales a mediano plazo, e internacionales a largo plazo según ha previsto por pruebas experimentales de conservación que se han hecho de tres bienes producidos y en departamentos de la periferia.

Tabla 13.

Costos unitarios de materiales directos

Producto	Gramos	Cantidad	Total	Costo variable unitario	Total	Costo fijo unitario	Total
Hallaca Sabanera	280	1.400	392.000	770	1.078.125	0	0
Hallaca Joropito	180	900	162.000	495	445.552	0	0
Hallaca Camarita	150	500	75.000	413	206.274	0	0
			629.000		1.729.950		0

Tabla 14.*Costos unitarios de mano de obra directa*

Producto	Gramos	Cantidad	Total	Costo variable unitario	Total	Costo fijo unitario	Total
Hallaca Sabanera	280	1.400	392.000	0	0	267	373.927
Hallaca Joropito	180	900	162.000	0	0	172	154.531
Hallaca Camarita	150	500	75.000	0	0	143	71.542
			629.000		0		600.000

Tabla 15.*Costos unitarios de CIF*

Producto	Gramos	Cantidad	Total	Costo variable unitario	Total	Costo fijo unitario	Total
Hallaca Sabanera	280	1.400	392.000	122	171.383	1.963	2.748.051
Hallaca Joropito	180	900	162.000	79	70.827	1.262	1.135.674
Hallaca Camarita	150	500	75.000	66	32.790	1.052	525.775
			629.000		275.000		4.409.500

Tabla 16.*Gastos unitarios de comercialización*

Producto	Gramos	Cantidad	Total	Costo variable unitario	Total	Costo fijo unitario	Total
Hallaca Sabanera	280	1.400	392.000	53	74.785	801	1.121.781
Hallaca Joropito	180	900	162.000	34	30.906	515	463.593
Hallaca Camarita	150	500	75.000	29	14.308	429	214.626
			629.000		120.000		1.800.000

Tabla 17.*Resumen de los costos y gastos unitarios para las hallacas*

Producto	Gramos	Cantidad	Total	Costo variable unitario	Total	Costo fijo unitario	Total
Hallaca Sabanera	280	1.400	392.000	946	1.324.293	2.230	3.121.978
Hallaca Joropito	180	900	162.000	608	547.284	1.434	1.290.205
Hallaca Camarita	150	500	75.000	507	253.372	1.195	597.317
			629.000		2.124.950		5.009.500

8.2.7 Punto de equilibrio multiproducto

En este apartado se halla el punto de equilibrio, considerando tres productos, a saber: Hallaca Sabanera con un peso de 300 gramos, Hallaca Joropito con un peso de 180 gramos y Hallaca Camarita con un peso de 150 gramos.

Se requiere definir para cada producto el volumen de ventas en un periodo mensual, sus precios de venta unitarios (PVU) y sus costos variables unitarios (CVU), hallando la participación porcentual de cada producto, el margen de contribución unitario (MCU) y la tasa margen de contribución (%MCU), para luego aplicar la fórmula de cantidades de equilibrio totales y prorrateando se precisa las cantidades individuales de equilibrio de cada producto (Figura 7), finalizando con su comprobación elaborando el estado de resultados por el método de costeo variable (Figura 8).

Figura 7.

Definición del punto de equilibrio para varios productos

Producto	Q ventas	% vtas	PVU	CVU	MCU	%MCU
Hallaca Sabanera	1.400	50,00%	5.000	946	4.054	2.027
Hallaca Joropito	900	32,14%	4.000	608	3.392	1.090
Hallaca Camarita	500	17,86%	3.000	507	2.493	445
	2.800	100,00%				3.563

$$Q_E = CF / \sum \%MCU \quad Q_E = 6.809.500 / 3.563 = 1.911$$

Producto	Q ventas	% vtas	PVU	CVU	MCU	%MCU	Q.Equ.
Hallaca Sabanera	1.400	50,00%	5.000	946	4.054	2.027	956
Hallaca Joropito	900	32,14%	4.000	608	3.392	1.090	614
Hallaca Camarita	500	17,86%	3.000	507	2.493	445	341
	2.800	100,00%				3.563	1.911

Figura 8.*Estado de resultados de comprobación del punto de equilibrio*

Ventas (Q * PVU)						8.260.103,96
Hallaca Sabanera	956	*	5.000	=	4.778.572,54	
Hallaca Joropito	614	*	4.000	=	2.457.551,59	
Hallaca Camarita	341	*	3.000	=	1.023.979,83	
Costos variables (Q * CVU)						1.450.603,96
Hallaca Sabanera	956	*	946	=	904.032,99	
Hallaca Joropito	614	*	608	=	373.605,47	
Hallaca Camarita	341	*	507	=	172.965,50	
Margen de contribución						6.809.500,00
Costos fijos totales						6.809.500,00
Utilidad						0,00

8.3 Establecimiento de los márgenes de rentabilidad de los tres productos de la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta)

Empleando los datos del mes de noviembre de 2023, que es uno de los más representativos del año, se toman los valores con incrementos incluidos debido a que durante el año no han sido constantes aumentos en los precios, principalmente en los diferentes insumos que componen los materiales directos de los productos estudiados.

A partir de ello, se toma cada uno de los precios unitarios de ventas en un primer momento, se totalizan luego los costos y gastos variables unitarios y los costos y gastos fijos unitarios, estos últimos se le restan al primero obteniéndose el margen de utilidad operacional (Tabla 18), lo que da para inferir que el producto que más utilidad reporta es el de la hallaca Joropito con un 48,96%, seguido de la hallaca Camarita con un 43,29% y finalmente el de la hallaca Sabanera con un 36,48%, pese a que esta última en condiciones normales es la más comercializada en el público en general y a compradores intermediarios, incluso algunos de ellos dentro de la misma Galería Campesina del Siete de agosto de la ciudad de Villavicencio (Meta)

Tabla 18.*Definición de márgenes de rentabilidad*

Producto	Precio de venta unitario	Costo variable unitario	Costo fijo unitario	Costo total	Utilidad	Margen % Utilidad
Hallaca Sabanera	5.000	946	2.230	3.176	1.824	36,48%
Hallaca Joropito	4.000	608	1.434	2.042	1.958	48,96%
Hallaca Camarita	3.000	507	1.195	1.701	1.299	43,29%

Este margen porcentual puede variar debido lo poco constantes que se mantienen los precios de los materiales directos y de los servicios públicos, pues dentro de los primeros han aumentado durante el año en un 150% en promedio las carnes y dentro de los últimos están los servicios públicos que se han incrementado hasta en 400%, y adicional a lo anterior las hojas de plátano soasadas se piden a un proveedor de Mesetas, quien las envía en condiciones de calidad solicitadas por el productor.

Cabe decir, que el productor no consideraba dentro de los costos el concepto de las depreciaciones y no estimaba una asignación mensual para el como gerente de la empresa, aunque él realiza en gran parte la distribución de los productos a los clientes y el traslado al punto de venta de los productos.

9 Conclusiones

Inicialmente, se logró dar una explicación de los sistemas de costeo directo y total, y su aplicabilidad en la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta), presentando el estado de resultado por ambos modelos e infiriendo que el productor solicita más la información financiera bajo costeo total o absorbente, que es el tradicional, y no tanto por el método de costeo variable o directo, que podría ser tomado como referente para establecer puntos de equilibrio y para presupuestar utilidades deseadas.

Seguidamente, se pudo realizar la definición de los costos de tres de los productos más representativos para la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta), como lo son la hallaca Sabanera, la hallaca Joropito y la hallaca Camarita, determinando las erogaciones por materiales directos usados, por la mano de obra directa empleada y por los costos indirectos de fabricación y reconociendo los gastos de comercialización, identificando con cada concepto su comportamiento fijo o variable e involucrando partidas como las depreciaciones y la asignación mensual del gerente que antes no se tenían en cuenta, dicha información se obtuvo por observación directa y por datos suministrados por el propietario, que se sistematizaron en la hoja de cálculo Excel para los cálculos que se requirieron.

Finalmente, se logró el establecimiento de los márgenes de rentabilidad operacionales de los tres productos seleccionados en la empresa Hallacas Camarita en la ciudad de Villavicencio (Meta), infiriendo que la que más reporta utilidad operacional es la hallaca Joropito con un 48,96%, seguido de la hallaca Camarita con un 43,29% y el de menor utilidad es el de la hallaca Sabanera con un 36,48%,

10 Recomendaciones

Se recomienda, primeramente, que se lleve un registro contable de todos los costos y gastos de la empresa, pues se pueden estar desconociendo algunos gastos, como es el caso de algunas erogaciones administrativas y de algunos cálculos contables, como es caso del uso y desgaste de la propiedad planta y equipo (depreciaciones), pues en los libros de registro manual del propietario no se relacionan y los estados financieros que se le emite al dueño no reflejarían la real situación financiera ni la gestión operacional de la empresa.

Aunque implica un costo adicional y a pesar de que son una microempresa, este negocio y los demás que tienen su punto de venta en la Galería campesina del Siete de agosto de la ciudad de Villavicencio (Meta), deberían operar un software administrativo y buscar practicantes universitarios del programa de contaduría pública de la academia universitaria, lo cual facilitaría la definición de costos a futuro y los respectivos márgenes de rentabilidad para cada producto.

11 Referencias bibliográficas

- Alcaldía de Villavicencio - Meta. (2020, diciembre 4). *La Galería del 7 de agosto ya es una realidad, acaba el segundo elefante blanco tras diez años de abandono*. <http://historico.villavicencio.gov.co/NuestraAlcaldia/SalaDePrensa/Paginas/LA-GALER%C3%8DA-DEL-7-DE-AGOSTO-YA-ES-UNA-REALIDAD---ACABA-EL-SEGUNDO-ELEFANTE-BLANCO-EN-LA-CIUDAD--TRAS-DIEZ-A%C3%91OS-DE-ABANDONO.aspx>
- Alpala Garreta, T. L. (2022). *Análisis del costeo de producción a partir del costeo Absorbente y directo de la línea Legys de ropa deportiva en la Microempresa etnia sport de la ciudad de Palmira – Valle del Cauca* [Universidad Antonio Nariño]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.uan.edu.co/server/api/core/bitstreams/c6669822-affc-4a51-87ba-52249fa0443d/content>
- Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución Política de Colombia*. <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-12/capitulo-1/articulo-333>
- Bold.co. (2022, septiembre 22). *Margen de utilidad de tu negocio ¿cómo se calcula y para qué sirve?* <https://bold.co/academia/educacion-financiera/margen-de-utilidad-de-tu-negocio-como-se-calcula-y-para-que-sirve/>
- Capacitación empresarial Cofide. (2019, marzo 23). *¿Cómo afecta en tu empresa el no tener una adecuada determinación de costos?* <https://www.cofide.mx/blog/como-afecta-en-tu-empresa-el-no-tener-una-adecuada-determinacion-de-costos>
- Congreso de la República de Colombia. (2009). *Ley 1314 de 2019*. Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento. Diario Oficial 47.409 http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1314_2009.html
- Contreras García, J. A. (2021, diciembre 7). *Punto de equilibrio: qué es y cómo calcularlo*. <https://www.salesforce.com/mx/blog/punto-de-equilibrio/>
- Cotrina Caruajulca, M. Y., & Quiroz Mantilla, L. K. (2021). *Determinación de la rentabilidad por línea de producto a través del análisis de los costos de producción en la curtiembre Inversiones Harod S. A. C. en la ciudad de Trujillo, año 2020* [Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional.

- <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/29729/TESIS%20%288%29.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Google maps. (2024). *Galería Campesina del Siete de Agosto Villaviciencio*. <https://www.google.com/maps/place/Galeria+Campesina+del+Siete+de+Agosto/@4.1419201,-73.6394473,17z/data=!3m1!4b1!4m6!3m5!1s0x8e3e2d7c88eb1ce5:0x922ba594c62d1b87!8m2!3d4.1419148!4d-73.6368724!16s%2Fg%2F11mv4sbwn4?hl=es&entry=ttu>
- Huamán Huamán, A. (2019). *Implementación de un sistema de costos por procesos para mejorar la rentabilidad del Proyecto Acuícola de la empresa San Fernando de la ciudad de Tarapoto, periodo 2018* [Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/37971/Huam%c3%a1n_HA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Morales Bañuelos, P. B., Smeke Zwaiman, J., & Huerta García, L. (2018). *Costos gerenciales* (Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Ed.; Primera Ed).
- Nieto Cardenas, K. S. (2022). *Toma de decisiones rentables mediante un sistema de información gerencial basado en la contabilidad del Throughput vs la contabilidad de costo variable en la empresa Cruval S.A.S.* [Universidad ICESI]. Repositorio Institucional. https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/93801/1/TG03450.pdf
- Parra Acosta, J. F., Mondragón Hernández, S. A., & Peña González, Y. C. (2014). Costeo variable vs. Costeo por absorción. Retomando una vieja forma de su enseñanza. *Revista Activos*, 22, 111–136. <https://doi.org/10.15332/s0124-5805.2014.0022.04>
- Presidencia de la República de Colombia. (1971). *Decreto 410 de 1971*. Código de comercio. https://leyes.co/codigo_de_comercio/25.html
- Presidencia de la República de Colombia. (2015). *Decreto 2420 de 2015*. Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario de las Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de la Información y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial No.49.726. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=76745>
- Presidencia de la República de Colombia. (2019). *Decreto 957 de 2019*. Por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo y se reglamenta el artículo 2º de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011. Diario Oficial No. 50.975.

- [https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO 957 DEL 05 DE JUNIO DE 2019.pdf](https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO_957_DEL_05_DE_JUNIO_DE_2019.pdf)
- Qualtrics XM. (2020). *Investigación cuantitativa*. <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/investigacion/investigacion-cuantitativa/>
- Rodríguez, D. (2016, mayo 13). *Clasificación de los costos*. <https://contabilidad.com.do/clasificacion-de-los-costos/>
- Rubiano Raba, J. F., & Robles Arenas, J. M. (2018). *Evaluación financiera del proceso de maquila versus la producción propia de los productos* [Universidad Santo Tomás]. Repositorio Institucional. <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/14367?show=full>
- Torres Choque, D. A. (2022). *El sistema de costeo por absorción y su relación con la rentabilidad de la empresa “Comidas Rápidas S.A.”, Tacna período 2017-2019* [Universidad privada de Tacna]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/2237/Torres-Choque-Diego.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Universidad de Guanajuato. (2021, diciembre 13). *Clase digital 4. Definición del alcance de la investigación que se realizará: exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo*. <https://blogs.ugto.mx/rea/clase-digital-4-definicion-del-alcance-de-la-investigacion-que-se-realizara-exploratorio-descriptivo-correlacional-o-explicativo/#:~:text=Para%20saber%20cual%20es%20el,%2C%20descriptivo%2C%20correlacional%20o%20explicativo.>
- Vanderbeck, E. J., & Mitchell, M. R. (2017a). *Principios de Contabilidad de Costos*. 17a ed. Cengage Learning Editores.
- Vega, D. (2019, julio 3). *Tipos de inventarios: Métodos de evaluación y sistemas de costeo*. <https://clickbalance.com/blog/tipos-de-inventarios-metodos-de-valoracion-y-sistemas-de-costeo-parte-2-de-3/#:~:text=Los%20sistemas%20de%20costos%20se,%3A%20Costos%20hist%C3%B3ricos%20%E2%80%93%20Costos%20predeterminados.>

12 Anexos

Anexo A.

Registro fotográfico del direccionamiento estratégico de la empresa



Anexo B.*Registro fotográfico parte 2.*

Anexo C.

Anexo fotográfico parte 3

