

ANÁLISIS DE COSTOS Y ESTRATEGIA DE PRECIOS

PEDRO LEONARDO MARTÍNEZ POCHEZ

UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR SECCIONAL
AGUACHICA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTABLES Y ECONÓMICAS
AGUACHICA 2025

ANÁLISIS DE COSTOS Y ESTRATEGIA DE PRECIOS

PEDRO LEONARDO MARTÍNEZ POCHEZ

ASESOR

FERNEL SÁNCHEZ GONZALES

UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR SECCIONAL
AGUACHICA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTABLES Y ECONÓMICAS
AGUACHICA 2025

Dedicatoria

En la realización de este proyecto, quiero dedicarle todo mi esfuerzo, constancia y disciplina, primeramente, a Dios, quien ha sido mi guía y fortaleza a lo largo de este camino. Agradezco profundamente sus bendiciones, pues sin ellas no estaría logrando cada uno de mis proyectos y sueños. Cada paso que doy es una muestra de su infinita gracia, y a Él le debo todo lo que soy y todo lo que espero ser.

Este logro también está dedicado a una persona que ha sido una fuente constante de amor, apoyo y sabiduría en mi vida: a mi madre, Neyla Pochez Picon. Ella ha sido mi luz, mi guía y mi mayor fortaleza a lo largo de este camino. Sus incontables sacrificios, su amor incondicional y su sabiduría han sido el pilar fundamental que me ha sostenido en cada paso.

Agradezco cada una de sus enseñanzas, cada palabra de aliento y cada gesto de apoyo. Gracias a ella, he aprendido el verdadero significado de la perseverancia, el valor del esfuerzo y la importancia de seguir mis sueños. Su ejemplo de vida me ha inspirado a superar cada obstáculo y a convertirme en la persona que soy hoy.

Tabla De Contenido

Dedicatoria	3
Introducción	8
1 CAPITULO 1	9
1.1 Aspectos Básicos De La Empresa.....	9
1.2 Especialización:.....	9
1.3 Actividad Económica Que Desarrolla La Empresa.....	9
1.4 Misión.....	10
1.5 Visión:	10
1.6 Políticas	10
Políticas de Atención al Cliente	11
Políticas Financieras y Administrativas	11
1.7 Valores	12
1.8 Organigrama	13
1.9 Área Específica De La Práctica	13
Área Financiera:	13
2 CAPÍTULO 2	14
2.1 Actividades Específicas De La Práctica Profesional.....	14
2.2 Nombre Del Trabajo.....	14
2.3 Diagnóstico.....	14
2.4 Justificación.....	16
2.5 Objetivos	17
2.5.1 Objetivo general.....	17

2.5.2	Objetivos específicos.....	17
3	CAPITULO 3	18
3.1	Desarrollo De La Práctica	18
3.2	Desarrollo del objetivo específico 1:.....	19
3.3	Desarrollo del objetivo específico 2:.....	20
3.4	Desarrollo del objetivo específico 3:.....	23
3.4.1	Implementación de un sistema de costeo por actividades (ABC)	23
3.4.2		23
3.4.3	Revisión periódica de precios con enfoque en la competencia y el valor percibido	23
3.4.4	Capacitación al personal administrativo en análisis financiero y uso avanzado del ERP ...	24
	Conclusiones	25
	Recomendaciones.....	26
	Anexos	27
	Referencias.....	29

Tabla De Ilustraciones

Ilustración 1 Organigrama	13
Ilustración 2 comparativa de precio	22
Ilustración 3 evidencia de visita empresarial.....	27

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz DOFA.....	15
Tabla 2 plan de actividades	18
Tabla 3 Análisis de costos	19
Tabla 4 comparación de precios	21

Introducción

"El presente informe detalla la experiencia adquirida durante mis prácticas profesionales en Electroled, una empresa especializada en soluciones integrales de instalaciones eléctricas en Aguachica, Cesar. El enfoque principal de estas prácticas se centró en el área financiera, específicamente en el análisis de costos y la formulación de estrategias de precios, dos pilares fundamentales para la rentabilidad y el éxito de cualquier organización.

En un mercado competitivo y en constante evolución como el de los materiales eléctricos, la gestión eficiente de los costos y la implementación de estrategias de precios adecuadas son cruciales para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento de Electroled. Durante mi estancia, me dediqué a analizar en profundidad la estructura de costos de la empresa, identificando áreas de oportunidad para la optimización y la reducción de gastos. Asimismo, exploré y evalué diversas estrategias de fijación de precios, considerando factores como la competencia, la demanda y el valor percibido por el cliente.

Este informe presenta los resultados de mi análisis, las estrategias propuestas y las recomendaciones para mejorar la rentabilidad de Electroled. A través de este trabajo, busco demostrar la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos durante mi formación académica en Economía, así como mi capacidad para contribuir al desarrollo y la mejora continua de la empresa.

El objetivo final de este informe es proporcionar a Electroled una visión clara y detallada de su situación financiera en términos de costos y precios, y ofrecer herramientas y estrategias que le permitan fortalecer su posición en el mercado y alcanzar sus objetivos de rentabilidad."

1 CAPITULO 1

1.1 Aspectos Básicos De La Empresa

1.2 Especialización:

Electroled se especializa en ofrecer soluciones integrales en instalaciones eléctricas.

- Su actividad principal se enmarca en el código CIIU 4321: Instalaciones eléctricas.

Productos y Servicios:

- Venta e instalación de materiales eléctricos para alta, media y baja tensión.
- Amplia gama de productos eléctricos para instalaciones domiciliarias, comerciales e industriales.
- Servicios especializados de mano de obra calificada para instalación y mantenimiento de sistemas eléctricos.
- Gestión de documentación requerida por la electrificadora de la zona de Aguachica, Cesar.

Enfoque al Cliente:

- Electroled se posiciona como un proveedor integral que suministra productos y ofrece servicios especializados.
- Brinda soporte completo a sus clientes, asegurando el cumplimiento de normativas y estándares de calidad.

1.3 Actividad Económica Que Desarrolla La Empresa

La empresa se especializa en ofrecer soluciones integrales en instalaciones eléctricas, conforme al código CIIU 4321, abarcando tanto la venta como la instalación de materiales

eléctricos para alta, media y baja tensión. Su oferta incluye una amplia gama de productos eléctricos, destinados a instalaciones domiciliarias, comerciales e industriales. brinda servicios especializados de mano de obra calificada, garantizando la correcta instalación y mantenimiento de los sistemas eléctricos. A su vez, gestiona de manera eficiente toda la documentación requerida por la electrificadora de la zona de Aguachica, Cesar, asegurando que los proyectos cumplan con las normativas y estándares de calidad vigentes. De esta forma, la empresa se posiciona como un proveedor integral que no solo suministra productos, sino que también ofrece servicios especializados y soporte completo a sus clientes.

1.4 Misión

Nuestra misión es ofrecer soluciones completas en materiales eléctricos de alta, media y baja tensión, así como todo lo necesario para instalaciones domiciliarias, garantizando productos de calidad y servicios de mano de obra especializada. Nos comprometemos a cumplir con los estándares exigidos por las electrificadoras de la región, brindando un servicio confiable y eficiente que mejore la infraestructura eléctrica de nuestros clientes y contribuya al desarrollo de Aguachica.

1.5 Visión:

Ser reconocidos como la empresa líder en Aguachica y la región, en la distribución de materiales eléctricos y prestación de servicios asociados, destacándonos por la excelencia en atención al cliente, calidad de productos y compromiso con la innovación tecnológica en el sector eléctrico. Aspiramos a expandirnos a nivel regional, ofreciendo soluciones integrales que impulsen el crecimiento sostenible de las infraestructuras eléctricas.

1.6 Políticas

Políticas de Calidad

- Garantizar la comercialización del producto.
- Mantener relaciones con proveedores

- Capacitar al personal en el conocimiento técnico de los productos para brindar asesoramiento adecuado a los clientes.

Políticas de Atención al Cliente

- Ofrecer un servicio al cliente basado en el respeto, la transparencia y la orientación técnica.
- Brindar garantía y asesoría postventa en los productos adquiridos.
- Establecer canales de comunicación efectivos (teléfono, WhatsApp, redes sociales) para facilitar la interacción con los compradores

Políticas de Precios y Ventas

- Establecer precios competitivos basados en un análisis de costos, demanda y competencia.
- Aplicar estrategias de descuentos para clientes frecuentes, compras al por mayor y promociones especiales.
- Mantener transparencia en los precios y condiciones de venta
- Facilitar diversas opciones de pago, incluyendo efectivo, transferencias bancarias

Políticas de Gestión de Inventarios

- Realizar controles periódicos de inventario para evitar desabastecimiento
- Priorizar la rotación de productos según su demanda y tiempo de almacenamiento.
- Identificar productos obsoletos o de baja demanda y aplicar estrategias de liquidación

Políticas Financieras y Administrativas

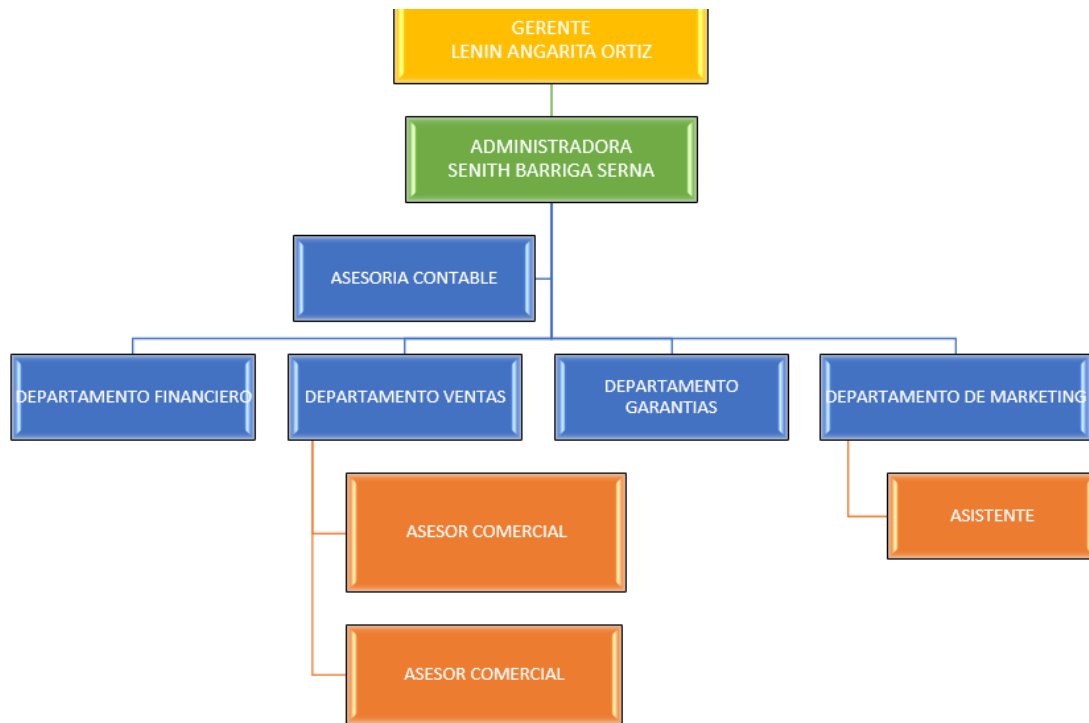
- Mantener un control riguroso sobre los costos
- Llevar registros financieros precisos y actuales
- Cumplir con las obligaciones fiscales y legales
- Evaluar periódicamente la rentabilidad del negocio y ajustar estrategias en función de los resultados.

1.7 Valores

- **Excelencia:** Nos esforzamos por ofrecer productos y servicios de la más alta calidad en todo momento.
- **Integridad:** Actuamos con honestidad y ética en todas nuestras operaciones y relaciones comerciales.
- **Seguridad:** Priorizamos la seguridad en todas nuestras actividades, tanto para nuestros empleados como para nuestros clientes.
- **Innovación:** Buscamos constantemente nuevas soluciones y tecnologías para mejorar nuestros productos y servicios.
- **Compromiso con el cliente:** Nos dedicamos a satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo un servicio personalizado y de calidad.
- **Responsabilidad social:** Contribuimos al desarrollo sostenible de nuestra comunidad y al cuidado del medio ambiente.
- **Trabajo en equipo:** Fomentamos la colaboración y el respeto mutuo entre todos los miembros de nuestra organización.

1.8 Organigrama

Ilustración 1 Organigrama



Fuente: Elaboración Propia

1.9 Área Específica De La Práctica

Área Financiera: Análisis de Costos y Estrategias de Precios en Electroled.

Objetivo Principal:

Optimizar la rentabilidad de Electroled mediante un análisis exhaustivo de costos y la implementación de estrategias de precios efectivas.

Actividades Clave:

- Análisis Detallado de Costos
- Estrategias de Fijación de Precios:
- Análisis de Rentabilidad:

2 CAPÍTULO 2

2.1 Actividades Específicas De La Práctica Profesional.

2.2 Nombre Del Trabajo

Análisis de Costos y Estrategia de Precios

2.3 Diagnóstico

Durante el desarrollo de la práctica profesional en el almacén Electroled, se ha llevado a cabo un análisis detallado del funcionamiento del área financiera y comercial, con énfasis en los procesos relacionados con la gestión de costos y estrategias de precios. La empresa cuenta con una infraestructura física adecuada para sus operaciones, aunque se han identificado limitaciones en el almacenamiento y rotación de inventario, lo cual impacta en la eficiencia logística y financiera.

En términos tecnológicos, la organización ha implementado el software Russoft ERP, una herramienta contable y administrativa que permite gestionar operaciones clave como ventas, compras, inventarios, cartera y contabilidad general. Sin embargo, a pesar de contar con esta plataforma, no se aprovechan de manera óptima todas sus funcionalidades, especialmente las relacionadas con el análisis de costos por línea de producto, reportes de rentabilidad y proyecciones financieras. Esto ha limitado la capacidad de la empresa para tomar decisiones basadas en datos financieros actualizados y detallados.

En el área administrativa, las actividades de fijación de precios y control de costos son centralizadas por Senith Barriga, quien es la administradora lo cual no se lleva un control en los

procesos operativos. Las funciones del personal no están plenamente definidas por cargos o áreas, lo que ocasiona una distribución poco eficiente de tareas, afectando la productividad y la trazabilidad de procesos.

Desde el punto de vista operativo, los precios de los productos son establecidos principalmente con base en el margen de ganancia estándar, sin realizar un análisis riguroso de la competencia, la percepción de valor por parte del cliente o la elasticidad de la demanda. Esto genera diferencias en competitividad frente a otras empresas del mismo sector.

Tabla 1 Matriz DOFA

Fortalezas: • Uso de un sistema ERP que permite centralizar información contable y administrativa. • Reconocimiento en el mercado local. • Experiencia técnica del personal en instalaciones eléctricas.	Debilidades: • Subutilización de las funciones avanzadas del software ERP. • Falta de una política clara y dinámica de precios. • Rotación ineficiente del inventario.
Oportunidades: • Posibilidad de capacitar al personal en el uso completo de Russoft ERP. • Expansión en canales digitales de venta y atención al cliente. • Demanda creciente del sector construcción en la región.	Amenazas: • Competencia con precios más agresivos y estrategias de fidelización. • Fluctuación en los costos de adquisición de materiales eléctricos.

Fuente: Elaboración propia

2.4 Justificación

El presente informe tiene como propósito analizar de manera crítica y propositiva los procesos de gestión de costos y estrategias de precios en el almacén de materiales eléctricos Electroled, ubicado en el municipio de Aguachica, Cesar. Esta justificación se sustenta en la necesidad de fortalecer la toma de decisiones financieras en empresas del sector comercial, particularmente en aquellas dedicadas a la venta de insumos eléctricos, donde las variaciones en precios, márgenes de ganancia y control de inventarios tienen un impacto directo en la rentabilidad.

Desde una perspectiva teórica, la práctica se apoya en los principios de la economía empresarial, la contabilidad de costos y el marketing estratégico. La comprensión de conceptos como costos fijos y variables, punto de equilibrio, elasticidad-precio de la demanda y estrategias de fijación de precios, permite al estudiante aplicar conocimientos adquiridos durante su formación académica. Este tipo de análisis no solo contribuye a validar la teoría en un entorno real, sino que también evidencia la importancia de un enfoque interdisciplinario para la solución de problemas en el ámbito organizacional.

En el plano práctico, la intervención se justifica por la necesidad evidente de la empresa de optimizar sus procesos financieros. A pesar de contar con un sistema contable ERP como Russoft, se ha identificado una subutilización de sus herramientas analíticas, lo que limita la capacidad del almacén para conocer con precisión el comportamiento de sus costos y la rentabilidad por línea de producto. Al desarrollar esta práctica, se aporta una visión externa con capacidad analítica, que puede contribuir a una mejora sustancial en la eficiencia operativa, la toma de decisiones y el posicionamiento competitivo de la empresa en el mercado regional.

Desde el enfoque metodológico, esta práctica adopta un esquema mixto que combina el análisis documental, la observación directa, la interacción con el personal y el uso de herramientas de diagnóstico empresarial como el análisis FODA (Hernandez, 2020). Esta metodología permite recopilar datos reales, interpretar procesos internos y proponer estrategias

fundamentadas en evidencias, más allá de la teoría o la intuición. Asimismo, el uso del software ERP como fuente primaria de información financiera representa un recurso clave que garantiza la objetividad de los análisis y la pertinencia de las recomendaciones formuladas.

Finalmente, en el ámbito social, este ejercicio adquiere relevancia por el impacto que puede generar en la comunidad. Una empresa financieramente sólida y bien gestionada no solo mejora su desempeño interno, sino que también tiene mayor capacidad para generar empleo estable, ofrecer precios justos a sus clientes, y contribuir al desarrollo económico local. En el caso específico de Electroled, una mejor estructuración en sus procesos de costos y precios puede permitirle ofrecer productos más competitivos sin comprometer su sostenibilidad, lo que representa un beneficio directo para hogares, comercios y empresas que dependen de soluciones eléctricas confiables.

En suma, esta práctica profesional no solo responde a una exigencia académica, sino que se convierte en una oportunidad real de aportar al mejoramiento de una empresa local, aplicando herramientas técnicas, criterios económicos y una visión estratégica orientada a la eficiencia, la competitividad y el desarrollo territorial.

2.5 Objetivos

2.5.1 Objetivo general

Analizar los costos operativos y establecer estrategias de precios para mejorar la rentabilidad del almacén Electroled en Aguachica, Cesar.

2.5.2 Objetivos específicos

1. Diagnosticar la estructura de costos actual de Electroled.
2. Evaluar las estrategias de precios empleadas en el almacén.
3. Proponer alternativas de mejora en costos y precios que optimicen la rentabilidad del negocio.

Tabla 2 plan de actividades

Actividades	Tiempo														
	Meses	Febrero		Marzo				Abril				Mayo			
	Semanas	I	II	I	II	II I	IV	I	I I	I I	I V	I	I I	II I	I V
	Inicio de practicas														
	Actividades asignadas														
	Desarrollo del primer informe														
	Entrega del primer informe														
	Actividades asignadas por la administradora (analizar costos)														
	Desarrollo de segundo informe														
	Entrega de segundo informe														
Actividades asignadas por la administradora															
Desarrollo de tercer informe															
Entrega documento final															

Fuente: Elaboración Propia

3 CAPITULO 3

3.1 Desarrollo De La Práctica

Nota aclaratoria 13: Es la parte más importante del informe y del trabajo de grado, por cuanto el practicante debe desarrollar cada uno de los objetivos propuestos ya sean procedimientos o actividades, finalmente se puede decir que es la descripción de las actividades de la práctica. En este segmento se hace necesaria la función específica realizada cada día, es decir, propiamente la práctica.

En este punto debe registrar los diferentes pasos que lo llevaron a cumplir el objetivo, indicando con claridad cuáles fueron los procesos por los cuales alcanzó el objetivo e informar

de manera descriptiva, como logró el objetivo, y a qué resultados de manera directa llegó con el desarrollo del objetivo.

3.2 Desarrollo del objetivo específico 1:

Para cumplir con el primer objetivo específico, se realizó un análisis detallado de los reportes contables generados por el software Russoft ERP, correspondientes al periodo del 1 de abril al 30 de abril de 2025. Estos reportes brindaron información clave sobre las cuentas de gastos relacionadas con salarios, prestaciones sociales, servicios, insumos y otros egresos operativos del almacén Electroled.

A partir de esta información, se estructuró una clasificación de los costos en función de su naturaleza, asignabilidad y relación directa con la prestación del servicio. De esta manera, se diferenciaron los costos directos, aquellos que se asocian directamente a la actividad principal de la empresa (venta e instalación de materiales eléctricos), de los costos indirectos, que son necesarios para el funcionamiento general, pero no pueden atribuirse directamente a una unidad de producto o servicio.

Tabla 3 *Análisis de costos*

Cuenta Contable / Rubro	Descripción	costo
Salario Integral	Remuneración directa (gerente)	8.000.000
Sueldos	Sueldos a empleados administrativos y operativos	4.270.500
Cesantías	Prestación social obligatoria	405.714
Intereses sobre cesantías	Obligación legal sobre prestaciones sociales	48.670
Prima de servicios	Pago adicional bimestral al salario	405.714
Vacaciones	Derecho laboral del personal	178.080
Auxilio de transporte	Subsidio legal a empleados con salario hasta 2 SMMLV	600.000
Bonificaciones	Incentivos otorgados a trabajadores	200.000
Dotación y suministro a trabajadores	Entrega de ropa y elementos para el trabajo	603.000
Aporte a ARL	Aporte a riesgos laborales	44.584
Aporte Fondo Pensiones y Cesantías	Contribuciones a seguridad social	512.460

Aporte Caja Compensación Familiar	Beneficio legal	170.820
Honorarios Contador	Servicios profesionales contables	600.000
Arrendamiento	Bienes muebles e inmuebles	1.150.000
Publicidad	Gasto de promoción	360.000
Energía eléctrica	Servicios públicos esenciales para operar	429.399
Teléfono e internet	Servicios de comunicación	122.390
Celulares	Comunicación para el equipo de trabajo	129.980
Papelería	Suministros de oficina	357.000
Aseo y cafetería	Servicios generales	97.990
Total		18.686.301

La estructura de costos de Electroled, correspondiente al mes de abril, evidencia que la empresa destina una mayor proporción de sus recursos a cubrir, especialmente en salarios del personal técnico, materiales eléctricos y dotación, lo cual refleja su enfoque operativo en la prestación de servicios eléctricos. No obstante, los costos indirectos también representan una carga significativa, destacándose los aportes parafiscales, servicios contables y gastos administrativos como energía, papelería y aseo. Esta distribución sugiere que, si bien la empresa mantiene una operación productiva activa, existen oportunidades claras para optimizar los gastos indirectos mediante un mejor control y planificación financiera, lo que permitiría mejorar la rentabilidad general sin afectar la calidad del servicio.

3.3 Desarrollo del objetivo específico 2:

Para cumplir con este objetivo, se realizó un estudio comparativo de precios entre los productos comercializados por Electroled y los ofrecidos por dos empresas competidoras en Aguachica: Electrocad y JK Eléctricos. Este análisis se centró en identificar el posicionamiento de precios de Electroled frente al mercado y evaluar si sus estrategias actuales se alinean con los principios de competitividad y valor percibido por el cliente.

Se construyó una tabla con productos representativos del portafolio, comparando sus precios de venta en las tres empresas. A continuación, se presentan los datos analizados:

Tabla 4 comparación de precios

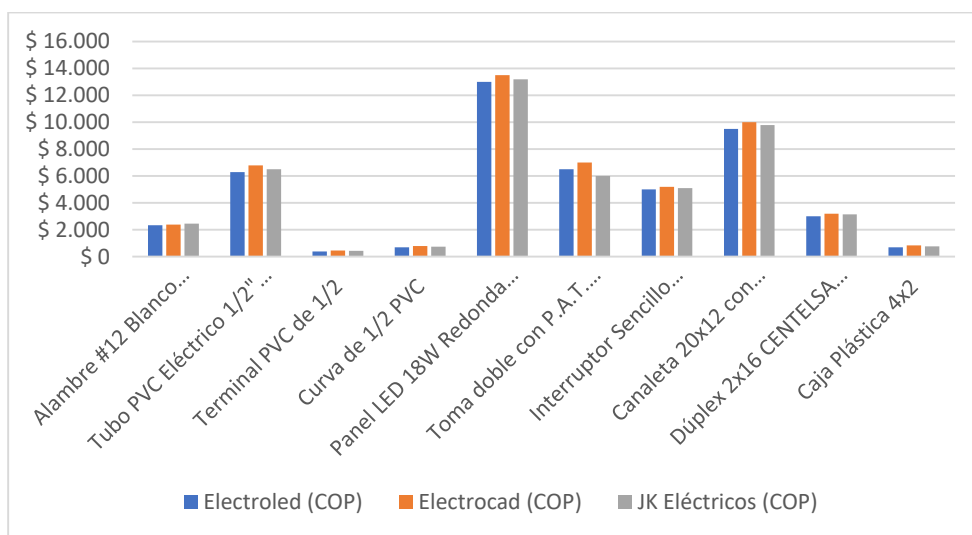
Nº	Producto	Electroled (COP)	Electrocad (COP)	JK Eléctricos (COP)
1	Alambre #12 Blanco CENTELSA (1 metro)	\$ 2.350	\$ 2.400	\$ 2.450
2	Tubo PVC Eléctrico 1/2" Pesado	\$ 6.300	\$ 6.800	\$ 6.500
3	Terminal PVC de ½	\$ 400	\$ 450	\$ 430
4	Curva de 1/2 PVC	\$ 700	\$ 800	\$ 750
5	Panel LED 18W Redonda FULLWAT	\$ 13.000	\$ 13.500	\$ 13.200
6	Toma doble con P.A.T. United Blanco	\$ 6.500	\$ 7.000	\$ 6.000
7	Interruptor Sencillo Blanco UNITEC	\$ 5.000	\$ 5.200	\$ 5.100
8	Canaleta 20x12 con Adhesivo ADLER	\$ 9.500	\$ 10.000	\$ 9.800
9	Dúplex 2x16 CENTELSA (por metro)	\$ 3.000	\$ 3.200	\$ 3.150
10	Caja Plástica 4x2	\$ 700	\$ 850	\$ 780

Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por as empresas

muestra que Electroled mantiene una política de precios moderadamente competitiva. En todos los productos analizados, los precios están ligeramente por debajo de los competidores, lo que sugiere una estrategia de penetración de mercado o precios bajos para fidelización. Esta estrategia es beneficiosa para atraer clientes sensibles al precio, pero debe evaluarse con cuidado en relación con los márgenes de ganancia y los costos operativos, analizados en el objetivo 1. Es fundamental asegurar que los bajos precios no comprometan la rentabilidad.

Además, se evidenció que no existe una política de precios dinámica, ni un ajuste periódico basado en variables como elasticidad, percepción de valor o costos de reposición. Los precios actuales se fijan de forma estática, basados en un margen estándar.

Ilustración 2 comparativa de precio



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por las empresas

La gráfica muestra que Electroled mantiene consistentemente los precios más bajos o iguales en la mayoría de los productos analizados, lo cual confirma una estrategia de precios competitiva. Esta política puede mejorar el posicionamiento en el mercado local, sobre todo en un entorno donde los clientes son sensibles al precio.

Sin embargo, también es importante considerar que, La diferencia de precios no siempre es significativa, lo cual puede no representar una ventaja clara si no se comunica con estrategias de marketing. Por otra parte algunos productos muestran una diferencia mínima frente a la competencia (menos de \$100), lo que puede no justificar un impacto real en la decisión del comprador si no se acompaña de un mejor servicio o garantía.

Electrocad y JK Eléctricos tienen precios más elevados en general, lo cual posiciona a la empresa como una opción más accesible, aunque debe vigilarse que esto no afecte su margen de

rentabilidad. Este tipo de análisis gráfico respalda la necesidad de establecer una política de precios basada en datos de mercado y no únicamente en márgenes predefinidos.

3.4 Desarrollo del objetivo específico 3:

Con base en el análisis de costos (objetivo 1) y la evaluación de precios frente a la competencia (objetivo 2), se identificaron diversas áreas de mejora que pueden impactar positivamente en la rentabilidad del almacén Electroled. Las propuestas que se presentan a continuación se fundamentan en principios de economía empresarial, contabilidad de gestión y marketing estratégico, y tienen como propósito fortalecer la toma de decisiones administrativas y financieras en la organización.

3.4.1 Implementación de un sistema de costeo por actividades (ABC)

Actualmente, Electroled no segmenta sus costos por línea de producto o tipo de servicio, lo que dificulta la identificación precisa de la rentabilidad por unidad de negocio. Se propone la adopción del sistema de costeo basado en actividades (Activity-Based Costing - ABC), el cual permite asignar los costos indirectos en función de las actividades que realmente consumen recursos (Hongren, 2012). Esto facilitaría conocer, por ejemplo, si ciertos productos o servicios consumen más recursos administrativos o logísticos de lo que se justifica por su nivel de ingresos, permitiendo así tomar decisiones informadas como eliminar productos de baja rentabilidad o ajustar procesos operativos.

3.4.2

3.4.3 Revisión periódica de precios con enfoque en la competencia y el valor percibido

El análisis mostró que los precios actuales se fijan con base en un margen estándar, sin considerar variables del entorno competitivo ni estudios de mercado. Se propone diseñar una política de precios dinámica, donde se evalúen regularmente los precios de la competencia, la

percepción de valor por parte del cliente y los costos de reposición. El uso de estrategias como precios psicológicos, descuentos por volumen, y precios por paquete (bundling) puede aumentar las ventas sin afectar la rentabilidad (Keller, 2012).

3.4.4 Capacitación al personal administrativo en análisis financiero y uso avanzado del ERP

Uno de los hallazgos más relevantes del diagnóstico fue la subutilización del software Russoft ERP, especialmente en funciones clave como reportes de rentabilidad y análisis de costos. Se recomienda Capacitar al equipo en análisis financiero y manejo del sistema ERP fortalecerá la toma de decisiones, ya que los costos son esenciales no solo para valuar inventarios, sino también para la planeación, el control y la gestión estratégica de la organización (Ramirez, 2010).

Por otra parte la Gestión eficiente del inventario con enfoque en rotación y costos de almacenamiento dado que una parte significativa de los costos se concentra en el inventario, es fundamental implementar una política de control que minimice tanto los excesos como los desabastecimientos. Se recomienda la adopción de técnicas como el análisis ABC e inventario ayuda a enfocar recursos en los productos de mayor impacto económico (Heizer, 2015)

Conclusiones

A partir del desarrollo de la práctica profesional en la empresa Electroled, se logró cumplir satisfactoriamente cada uno de los objetivos planteados en este informe. Durante el desarrollo de mis prácticas profesionales en Electroled, logré comprender de forma práctica cómo la gestión de costos y precios influye directamente en la rentabilidad de una empresa. A través del diagnóstico realizado, identifiqué que muchos de los costos no estaban bien clasificados ni controlados, lo que dificultaba tomar decisiones claras y oportunas. Poder organizar esta información y analizarla me permitió aportar una mirada más estructurada al área financiera, algo que considero esencial para el crecimiento de cualquier negocio, especialmente en un mercado tan competitivo como el de los materiales eléctricos.

Además, al comparar los precios de Electroled con los de otras empresas del sector, confirmé que aunque los precios son competitivos, la falta de una estrategia clara limita su verdadero potencial. Las propuestas que formulé buscan precisamente corregir esas falencias y aportar herramientas que la empresa pueda aplicar para optimizar sus recursos. Esta experiencia no solo me permitió aplicar los conocimientos adquiridos en mi carrera, sino que también fortaleció mis capacidades analíticas y mi compromiso con el mejoramiento continuo en los procesos empresariales.

Recomendaciones

Con base en los hallazgos obtenidos durante la práctica, se sugieren las siguientes recomendaciones para cada uno de los objetivos desarrollados:

Respecto al diagnóstico de costos: Se recomienda realizar revisiones periódicas de la estructura de costos, aplicando métodos contables actualizados que permitan detectar variaciones anómalas y tomar decisiones preventivas. Asimismo, se sugiere implementar herramientas de control presupuestario que faciliten el seguimiento mensual de los egresos por categoría.

En relación con la estrategia de precios: Se aconseja establecer una política formal de fijación de precios que combine el análisis de costos, el comportamiento del mercado y la percepción del cliente. Además, es recomendable aplicar técnicas de segmentación de precios, promociones temporales y estrategias de fidelización que estimulen la demanda y la retención de clientes.

Para la implementación de mejoras operativas: Es fundamental capacitar al equipo administrativo en herramientas de análisis financiero y en el uso del sistema ERP de forma avanzada. Esto fortalecerá la toma de decisiones basada en datos y permitirá una administración más precisa y proactiva de los recursos. Según (Chiavenato, 2007) La administración eficaz del recurso humano requiere una definición clara de roles y capacitación continua.

Estas recomendaciones no solo están orientadas a resolver debilidades actuales, sino también a consolidar una cultura empresarial basada en la eficiencia, la medición de resultados y la mejora continua. Su implementación progresiva puede posicionar a Electroled como una empresa más competitiva, rentable y adaptable en el mercado eléctrico regional.

Anexos

Ilustración 3 evidencia de visita empresarial



ELECTROLED

DISEÑO, MONTAJE Y MANTENIMIENTO



Referencias

- Chiavenato, I. (2007). *administracion de los recursos*. Obtenido de <https://www.sustanciainfinita.com/wp-content/uploads/2020/04/LIBRO-Idalberto-Chiavenato-Administraci%C3%B3n-de-recursos-humanos-El-capital-humano.pdf>
- Heizer, J. (2015). *principios de la administracion de operaciones*. Obtenido de <https://matrixeducacion.com/wp-content/uploads/2023/07/Libro-5-Heizer-and-Render-Principios-de-Operaciones.pdf>
- Hernandez, S. (2020). *Metodologia de la investigacion*. mexico. Obtenido de <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Hongren, C. T. (2012). *contabilidad de los costos*. mexico: D.R. © 2012 por Pearson Educación de México, S.A. de C.V. Obtenido de <https://www.ceut.edu.mx/Biblioteca/books/Licenciatura/Contadur%C3%ADa/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Horngren.pdf>
- Keller, K. &. (2012). *direccion de marketing*. mexico: D.R. © 2012 por Pearson Educación de México, S.A. de C.V. Obtenido de <https://www.montartuempresa.com/wp-content/uploads/2016/01/direccion-de-marketing-14edi-kotler1.pdf>
- Ramirez, D. N. (2010). *contabilidad administrativa*. Obtenido de https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24874w/Contabilidad_Administrativa.pdf