



Ministerio de Capital Humano  
Universidad Tecnológica Nacional  
Facultad Regional Reconquista



"Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad"

Reconquista, 15 AGO 2024

VISTO la solicitud presentada por la Secretaría de Extensión Universitaria para que se autorice el dictado del curso "Emprendedores: Gestión de Costos, Precios y Resultados" en la Facultad Regional Reconquista (FRRQ), y

CONSIDERANDO

Que es parte de la misión de la Universidad inserta en el medio brindar respuestas a las necesidades de capacitación continua de la comunidad en general.

Que las actividades de capacitación se deben estructurar de acuerdo con lo estipulado en las reglamentaciones vigentes.

Que se cuenta con el aval de la Comisión de Enseñanza, Interpretación de Normas y Reglamentos.

Que el dictado de la medida se hace en uso de las atribuciones otorgadas por el Estatuto Universitario.

Por ello,

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD REGIONAL RECONQUISTA  
RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Aprobar el dictado del curso "Emprendedores: Gestión de Costos, Precios y Resultados", por la FRRQ, según se detalla en el Anexo I.

ARTÍCULO 2º.- Regístrese. Comuníquese y Archívese.

RESOLUCIÓN Nº 183/2024

FRRQ
LSV
JPS
BEM

Ing. BRIAN MOSCHEN  
DECANO

Ing. JUAN PABLO SULIGÓV  
Secretario Académico



Anexo I

Res del CD N° 183/2024

1. DENOMINACIÓN DEL CURSO  
Emprendedores: Gestión de Costos, Precios y Resultados.
2. DEPARTAMENTO RESPONSABLE  
Secretaría de Extensión Universitaria
3. CAPACITADOR/ES A CARGO  
Mg. Lic. Gustavo M. Magnago
4. DURACIÓN  
Un (1) mes.
5. CARGA HORARIA TOTAL  
Ocho (8) horas reloj.
6. DESTINATARIOS DEL CURSO + REQUISITOS y/o CONOCIMIENTOS PREVIOS  
Emprendedores y pequeñas empresas, de cualquier actividad económica.
7. CUPO (mínimo y máximo)  
Entre 20 y 40 personas.

#### PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DEL CURSO

#### 8. FUNDAMENTACIÓN

La Administración de cualquier negocio y actividad económica debe llevarse a cabo con criterios objetivos y profesionales que permitan optimizar el uso de los recursos e incorporar valor agregado al proceso de toma de decisiones.

Para poder responder a muchas de las preguntas que los empresarios y emprendedores se hacen a diario, es necesario disponer y gestionar información. Dentro de dicha información, se encuentran, entre otras, la relacionada con los costos, los precios y el resultado del negocio.

Conocer y comprender la estructura de costos de la empresa nos permitirá definir estrategias de fijación de precios, que en definitiva terminarán impactando en el resultado final de la actividad.

Todas las empresas tienen objetivos universales, a saber: a) Tener rentabilidad, b) Perdurar en el tiempo, y c) Crecer. Y esta secuencia tiene un orden lógico, que, para poder cumplirlo, necesita como insumo básico principal tener resultados positivos. Esto se logra cuando los Ingresos generados por las



operaciones de ventas de productos y/o servicios del negocio, son mayores a la sumatoria de todos sus costos y gastos operacionales. De aquí la importancia estratégica de conocer y gestionar correctamente los costos, los precios, el punto de equilibrio del negocio, entre otros aspectos.

Además de lo anterior, y al contar con recursos escasos, las empresas se ven obligadas a incorporar el concepto de eficiencia en cada decisión que se lleva adelante. Ser eficientes implica también trabajar en la mejora de los indicadores de productividad empresarial, teniendo como objetivos, los más altos estándares de desempeño en cada una de las áreas de la empresa, que deberán ser medidos y evaluar su grado de cumplimiento.

Nada de esto será posible si la empresa no cuenta con el equipo de personas con las capacidades, habilidades y competencias que requiere la gestión de cualquier actividad en la actualidad, dónde las decisiones deben tomarse con inteligencia, orientadas a objetivos concretos y alineadas a la visión global de la organización.

#### 9. OBJETIVOS DEL CURSO

Brindar conceptos y herramientas prácticas de administración y gestión de costos, precios y determinación de resultados, para optimizar la toma de decisiones con inteligencia empresarial.

#### 10. CONTENIDOS

Se proponen los siguientes ejes temáticos a desarrollar:

- Introducción a la administración y gestión de empresas.
- ¿Qué administramos? Los recursos. ¿los conozco? ¿los controlo?
- Los valores absolutos VS los valores relativos.
- El riesgo en las decisiones diarias. ¿mala suerte o malas decisiones???
- ¿Cómo Administramos? Eficacia, eficiencia y productividad. Ejemplos. Ejercicios Prácticos.
- ¿Para qué administramos? Para ganar dinero. ¿Sabemos si estamos ganando o perdiendo dinero? ¿Cómo y con qué criterio medimos eso?
- El recurso humano como factor estratégico del negocio. ¿Tenemos a los mejores tripulantes? La motivación del personal y su impacto en el desempeño de la empresa.
- La necesidad de tener un PLAN. ¿Sabemos que queremos y hacia dónde vamos?
- El Punto de partida: El diagnóstico situacional.



- ¿Cómo sabemos si estamos cumpliendo los Objetivos? Haciendo Control de Gestión.
- Control de gestión: ¿Qué datos e información necesito para hacerlo? ¿Los tengo? ¿Qué hago con ellos?
- Los costos en la empresa. Definición y clasificación de costos.
- El proceso de acumulación de costos.
- Materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación.
- Costo de producción o costo de ventas.
- Gastos de comercialización, administración y financieros.
- ¿Para qué sirven los costos? ¿Los tengo cuantificados? ¿Monitoreo su evolución?
- Costos VS. Precios VS. Valor.
- ¿Cómo definimos el precio de venta de un producto o servicio? Diferentes criterios.
- Lo económico VS lo financiero. ¿Cómo cobramos? ¿Cómo pagamos? La importancia de administrar los plazos de cobros y pagos.
- El análisis marginal aplicado a la empresa. Punto de equilibrio, punto de cierre y margen de seguridad.
- Estructura para determinación del resultado del negocio. Análisis mediante indicadores relativos.

Ejercicios Prácticos a Desarrollar durante la Capacitación:

1. Clasificación de costos y gastos.
2. Determinación de costos de producción y costo de venta.
3. Definición de precios de venta en base a objetivos fijados.
4. Cálculo del punto de equilibrio, punto de cierre y margen de seguridad del negocio.
5. Determinación de resultados.
6. Definición de Indicadores de Eficiencia y Productividad.

11. MODALIDAD

Presencial con 4 encuentros de 2 hs c/u.

12. INSTANCIAS DE EVALUACIÓN DURANTE EL CURSO

No se contemplan.

13. REQUISITOS DE APROBACIÓN DEL CURSO

No se contempla.



Ministerio de Capital Humano  
Universidad Tecnológica Nacional  
Facultad Regional Reconquista



"Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad"

---

14. CERTIFICACIONES A OTORGAR

De asistencia a quienes cumplan con el 80% de participación a clases.

15. CRONOGRAMA

Un encuentro semanal. Cuatro clases de 2 (dos) horas reloj cada una.

16. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTOS NECESARIOS *(a proveer por la Secretaría)*

Proyector y pizarra auxiliar.

17. BIBLIOGRAFÍA

- Material desarrollado por el Docente (filminas de Power Point).
- Ejemplos y Ejercicios Prácticos en Excel.