



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y
CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA



**EFFECTOS DE LA LEY ORGÁNICA DE PRECIOS JUSTOS EN LA
ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE AUTOMÓVILES DEL ESTADO CARABOBO.**

Autores:
Alfredo Arteaga
Juan De Jesús
Lenis Meléndez

Bárbula, Marzo de 2015



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y
CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA



**EFFECTOS DE LA LEY ORGÁNICA DE PRECIOS JUSTOS EN LA
ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE AUTOMÓVILES DEL ESTADO CARABOBO.**

Línea de investigación: Enfoque y Metodologías de Asignación de Costos
Tutor: Jesús Rejón

Autores:
Alfredo Arteaga
CI: 19.902.007
Juan De Jesús
CI: 20.696.271
Lenis Meléndez
CI: 19.479.311

Bárbula, Marzo de 2015



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y
CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA



CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

**EFFECTOS DE LA LEY ORGÁNICA DE PRECIOS JUSTOS EN LA
ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE AUTOMÓVILES DEL ESTADO CARABOBO.**

Tutor: Jesús Rejón

Línea de Investigación: Enfoque y Metodologías de Asignación de Costos

Aceptado en la Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Administración Comercial y
Contaduría Pública.
Por. **Prof. Jesús Rejón**
C.I. 13.490.334

Bárbula, Marzo de 2015



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y
CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA



Nosotros miembros del Jurado designado para la evaluación del Trabajo de Grado titulado **“EFECTOS DE LA LEY ORGÁNICA DE PRECIOS JUSTOS EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE AUTOMÓVILES DEL ESTADO CARABOBO.”** presentado por: Alfredo Arteaga CI: 19.902.007; Juan De Jesús CI: 20.696.271, Lenis Meléndez CI: 19.479.311 para optar al Título de Licenciados en Contaduría Pública; estimamos que el mismo reúne los requisitos para ser considerado como: _____ a los _____ días del mes de _____ del año _____.

Coordinador

Miembro Principal

Tutor

Suplente

Bárbula, Marzo de 2015



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y
CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA



EFFECTOS DE LA LEY ORGÁNICA DE PRECIOS JUSTOS EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE AUTOMÓVILES DEL ESTADO CARABOBO.

Autores: Alfredo Arteaga; Juan De Jesús; Lenis Meléndez

Tutor: Rejón, Jesús

Fecha: Marzo de 2015

RESUMEN

El estado venezolano ha aprobado en los últimos tres años un conjunto de leyes y decretos destinados a controlar los costos y precios de bienes y servicios, el texto legal más importante hasta el momento es la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), que establece criterios técnicos para la asignación de costos en las empresas de producción de bienes y servicios. Metodológicamente se realizó un estudio descriptivo, de campo con revisión documental del texto legal, se construyó una encuesta aplicada a diez trabajadores que laboran en el departamento de contabilidad, específicamente en el área de costos de la empresa objeto de estudio. Entre las conclusiones más importantes destaca que la empresa cuenta con un personal capacitado con amplios conocimientos en contabilidad y asignación de costos, el método utilizado por la organización es el costeo estándar y la asignación de costos se realiza mediante la naturaleza de los gastos, la empresa cumple con lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), salvo en los gastos de venta que deben revisarse puesto que algunos de ellos no son admisibles -según la Ley mencionada- como costos. Se recomendó capacitar a los trabajadores en cuanto a los que son las normas técnicas de asignación de costos de la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), mantener el contacto con los organismos estatales mediante medios oficiales para realizar cualquier modificación de inmediato en la estructura de costos, la revisión de los costos de ventas de acuerdo a las normas técnicas, entre otros aspectos,

Palabras Clave: Costos, Ley, Estructura,



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y
CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA



**EFFECTS OF THE ORGANIC LAW OF FAIR PRICES ON THE
STRUCTURE OF COSTS OF A COMPANY DEDICATED TO THE
DISTRIBUTION AND SALE OF CAR CARABOBO**

Authors: Alfredo Arteaga; Juan De Jesús; Lenis Meléndez

Tutor: Rejón, Jesús

Date: March, 2015

ABSTRACT

The Venezuelan state has approved in the past three years a series of laws and decrees aimed at controlling costs and prices of goods and services, the most important legal text so far is the Organic Law of Fair Prices (2014), the which establishes technical criteria for the allocation of costs in companies producing goods and services. Methodologically descriptive study of field with the legal text document review was conducted a survey of ten employees working in the accounting department specifically in the area of business costs under study was constructed. Among the most important conclusions is that the company has a trained staff with extensive knowledge in accounting and cost allocation, the method used by the company is the standard costing and cost allocation is performed by the nature of expenses, the company complies with the provisions of the Organic Law of Fair Prices (2014), except in selling expenses to be reviewed since some of them are not permissible under the Act referred to as costs. It was recommended to train workers as to which are the technical standards of cost allocation of the Organic Law of Fair Prices (2014), maintain contact with state agencies through official means to make any changes immediately in the structure cost, reviewing sales costs according to technical standards, among others.

Keywords: Costs, Act, Structure

DEDICATORIA

A dios por darme día a día la fuerza, salud, entendimiento y sabiduría para que todo haya sido posible.

A mis padres y familiares quienes me brindaron amor, comprensión y apoyo incondicional, estando presente durante mi periodo estudiantil.

Y a una persona especial que tuvo siempre una palabra de aliento en los momentos más difíciles cuando sentí decaer.

Muchas veces, me sentí desanimada, perdí el entusiasmo pero también en ese momento recordé que esto no lo hubiera podido lograr sin la ayuda y guía de dios quien me ilumino. También fue de suma importancia la ayuda de mis compañeros Alfredo Arteaga y Juan De Jesús, incluso de mi tutor de tesis Jesús Rejón y toda esa gente que de una manera u otro siempre estuvo a mi lado brindándome su apoyo incondicional, dándome fuerza cada vez que sentía desmayar.

Gracias a todos por haber contado con su apoyo.

Lenis Meléndez

DEDICATORIA

A Dios, por darme en cada momento la fuente de inspiración, la fuerza de voluntad y paciencia en afrontar cada obstáculo que se descubre en el desarrollo de una meta propuesta.

A mis padres, por ser unos seres especiales que incondicionalmente ha sido mi base fundamental de apoyo, por brindarme su confianza y contribuir a escoger el buen camino para desarrollarme íntegramente como persona.

A mi hermano Jesús Alfredo por apoyarme en todo momento y enseñarme que se debe luchar por las cosas que se quieren.

A mis sobrinos, por ser mi motivación en todo momento y espero que vean en mi un ejemplo a seguir, sabiendo que si ellos quieren de corazón lograr algo nada se lo impedirá.

A mis amigos y compañeros por estar siempre pendiente de mis pasos. A todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron a que este proyecto se hiciera realidad.

Alfredo Arteaga

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios, a Santo Tomás de Aquino, patrono de los estudiantes y a la Virgen María, quienes inspiraron mi espíritu para la conclusión de este trabajo de grado.

A mi madre y hermanas no han sido ajenas a este trabajo, aunque sea por la pesadez de escucharme hablar de lo mismo hasta el hastío. Sé que mientras yo tecleaba en mi casa, ellos servían en sus trabajos, sudando y sirviendo, caminando y corriendo. Un mundo distinto, pero del que provengo, en el que aprendí el valor del esfuerzo y el calor de una familia. A ellos les debo lo bueno que pueda haber en mí y en este trabajo.

A dos amigos, Alfredo Arteaga y a Lenis Meléndez que gracias a su apoyo y conocimientos, hicieron de esta experiencia una de las mas especiales, a mis profesores, en especial al profesor Jesús Rejón y coordinador Giovanni González, gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

Finalmente, pero quizá el más importante, mi padre. Fallecido de modo súbito hace mucho y a pesar de que lo perdí a temprana edad, al que no podría dedicar un párrafo como se merece, porque lo ha sido todo y me sigue acompañando. De él aprendí que las puertas del cielo están en la ilusión, que puso todo en la vida y la cual me transmitió pasión por el trabajo bien hecho.

Juan de Jesús

AGRADECIMIENTOS

A Dios por permitirnos llegar hasta donde hemos llegado.

A la Universidad de Carabobo, por darnos la oportunidad de estudiar y ser unos profesionales.

A nuestro tutor de trabajo de grado, el licenciado Jesús Rejón, por darnos todo su esfuerzo, conocimiento, orientación, supervisión y experiencia para poder culminar el trabajo de grado.

A la Oficina de Apoyo de Investigación de la Escuela de Administración Comercial y Contaduría Pública, por apoyar nuestra idea y permitirnos la elaboración de este trabajo de grado.

También nos gustaría agradecer a nuestros profesores durante toda la carrera, porque todos han aportado a nuestra formación profesional. , especialmente a la profesora Rosmary Di Prieto, al profesor Víctor Hugo Pinto y a nuestro coordinador y profesor Giovanni González por apoyarnos en todo momento.

A nuestros padres, amigos y compañeros de carrera por su gran apoyo durante nuestro proyecto y estar siempre presente en todo momento.

Humildemente de nuestra parte gracias a todos.

Arteaga, De Jesús y Meléndez

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Resumen	v
Dedicatoria	vii
Agradecimientos	x
Control de Etapas del Trabajo de Grado	xi
Índice de Cuadros / Tablas	17
Índice de Gráficos	18
Introducción	19
CAPITULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema	21
Formulación del Problema	29
Objetivos de la Investigación	29
Objetivo General	29
Objetivos Específicos	29
Justificación de la Investigación	30
CAPITULO II	
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	
Antecedentes	32
Bases Teóricas	34
Bases Legales	58
Definición de Términos Básicos	62
CAPITULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
Diseño de Investigación	64
Tipo y Nivel de Investigación	66
Población y Muestra	67
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	67
Técnicas de análisis y presentación de la información	70
CAPITULO IV	
ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	
Análisis y presentación de resultados	72
CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
CONCLUSIONES	84
RECOMENDACIONES	86
LISTA DE REFERENCIAS	89
ANEXOS	93

ÍNDICE DE CUADROS / TABLAS

CUADRO N°	Pág.
1. Cuadro Técnico Metodológico.	71
TABLA N°	
1 Conocimiento de la estructura de costos de la organización.	72
2 Determinación de costos y gastos por parte de los empleados.	73
3 Conocimiento de los principios de contabilidad generalmente aceptados en Venezuela o Ven-NIF.	74
4 Criterios de clasificación de los costos y gastos dentro de la empresa.	75
5 Porcentaje de los costos directos o de producción del total de los costos y gastos de la organización.	76
6 Costos y gastos incluidos en los costos directos o de ventas.	77
7 Porcentaje de gastos indirectos son incorporados a la estructura de costos de la organización.	78
8 Gastos o costos indirectos en los que incurre la organización generalmente.	79
9 Gastos o aranceles de importación de la organización.	80
10 Cumplimiento de la regulación establecida en materia de precios de transferencia	81
11 Técnica de valoración de costos utilizada en la organización.	82
12 Margen de ganancia de la organización superior al 30%.	83

ÍNDICE DE CUADROS / TABLAS

GRÁFICO N°	Pág.
1 Conocimiento de la estructura de costos de la organización.	72
2 Determinación de costos y gastos por parte de los empleados.	73
3 Conocimiento de los principios de contabilidad generalmente aceptados en Venezuela o Ven-NIF.	74
4 Criterios de clasificación de los costos y gastos dentro de la empresa.	75
5 Porcentaje de los costos directos o de producción del total de los costos y gastos de la organización.	76
6 Costos y gastos incluidos en los costos directos o de ventas.	77
7 Porcentaje de gastos indirectos son incorporados a la estructura de costos de la organización.	78
8 Gastos o costos indirectos en los que incurre la organización generalmente.	79
9 Gastos o aranceles de importación de la organización.	80
10 Cumplimiento de la regulación establecida en materia de precios de transferencia.	81
11 Técnica de valoración de costos utilizada en la organización.	82
12 Margen de ganancia de la organización superior al 30%.	83

INTRODUCCIÓN

Las leyes de regulación estatal en Venezuela son un mecanismo de ajuste macroeconómico al cual deben ajustarse todos los agentes económicos del país. Particularmente en este trabajo se aborda la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), en una empresa de distribución y venta de vehículos.

La perspectiva de regulación tiene efectos a lo interno de la empresa, en esta oportunidad se estudiaron los referidos a lo ocasionado en los costos de la empresa mencionada, como obligación la misma debe adaptarse a los mandatos legales de las leyes orgánicas, pero es necesario ahondar en cuáles son las consecuencias que eso origina, de allí la realización de la investigación.

El trabajo está conformado por el Capítulo I, denominado “El Problema”, en donde se realiza la aproximación inicial al problema de investigación, denominada “Planteamiento del Problema”, se formulan los “Objetivos de la Investigación”, y del mismo modo se explican brevemente las razones que motivan la realización de este estudio y los aportes que este genera, en la “Justificación de la Investigación”.

En el Capítulo II, denominado “Marco Teórico Referencial” se plantea la perspectiva teórica de la investigación, en primer término a través de los “Antecedentes”, donde se realiza un breve recuento de investigaciones realizadas con anterioridad, y que se relacionan con el trabajo actual. En el siguiente apartado “Bases Teóricas”, se esbozan las teorías que sustentan la investigación, seguidamente, en “Bases Legales”, se analizan los aspectos legales que atañen al objeto de estudio, y finalmente en este Capítulo se

presenta el “Definición de Términos Básicos”, que orientan al lector en los términos técnicos propios del trabajo.

En el Capítulo III, denominado “Marco Metodológico” se incluye la clasificación de la investigación desde diversos criterios, así como las unidades de estudio, y en general los aspectos metodológicos de la investigación.

En el Capítulo IV, que lleva por nombre “Análisis y Presentación de Resultados”, se incluye toda la información recabada y su respectivo análisis, mientras que en el Capítulo V “Conclusiones y Recomendaciones” se puntualizan los aspectos más importantes de la investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Las empresas en su conjunto, se rigen por un comportamiento característico, el cual está definido en la búsqueda de sus objetivos organizacionales, uno de ellos, el cual se podría considerar como el más importante, es obtener utilidad hasta el punto de maximizar los beneficios, a esto hace referencia Thomson (2006:1), el cual indica que “el principal objetivo de las empresas es satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio”.

No obstante, las empresas se enfrentan a un conjunto de adversidades, tales como el manejo de los recursos y otros factores que determinan las ganancias obtenidas, según Nicholson (2005:249) “una empresa maximizadora elige sus factores y sus productos con el único fin de obtener la cantidad máxima posible, es decir la empresa tratará de conseguir que sus ingresos totales sean mayor que los costos”; a partir de lo antes citado, se debe establecer como factor determinante en el logro de los beneficios, la determinación de los costos derivados de la actividad que se lleve a cabo.

Es por ello, que entender debidamente que son los costos y la determinación precisa de los mismos es una prioridad para las organizaciones, según Leturia (2002), “el costo es el conjunto de cargas incorporables, necesarios para la producción, transformación y demás factores necesarios para hacer llegar al consumidor los productos. Están referidos a una fase intermedia, función u operación”; a este respecto, los costos

abarcan el conjunto de cargas incorporadas necesarias para que el producto pueda llegar hasta los consumidores.

Entendiendo lo antes expuesto, el funcionamiento de las empresas depende de la definición acertada de los costos inherentes a la actividad que se lleve a cabo por la organización, ya que de estos valores establecidos se procederá a la determinación del precio de venta; que según Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz (2004:62), es "la cantidad de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto"; por lo cual la estipulación del mismo debe asegurar la obtención de beneficio, permitiendo a las empresas continuar con sus operaciones.

Se hacen evidentes los esfuerzos que imponen las empresas ante la determinación precisa de los costos, configurando estructuras solidas que den respuesta al conjunto de variables que se involucran en la actividad, hasta el punto de manejarse bajo sistemas sumamente confiables y reconocidos, en pro de asegurar valores exactos a la realidad. Sin embargo, existe la posibilidad de que factores externos afecten dichos sistemas, como pueden ser las modificaciones en las leyes que rigen la determinación de los costos o precios.

Ante tal supuesto, las empresas se verán afectadas con la disminución de la rentabilidad, que según Baca (1987:179), "es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado"; por lo cual se puede establecer que la disminución de los beneficios, producto de la modificación regulatoria de los costos o el control en los precios que estas empresas pueden ofertar, termina afectando dicha rentabilidad, si se considera la inversión como los costos de llevar a cabo la actividad a la que se dedica la empresa.

En la actividad comercial existe un tipo de empresas cuya finalidad es la distribución y venta de productos, las mismas se encargan de hacer llegar los productos a los consumidores, intentando satisfacer a la mayor cantidad de ellos y de la mejor manera, como lo explican Ferrell, Hirt, Adriaenséns, Flores y Ramos (2004:371), “la distribución y venta es el acto de hacer que los productos estén disponibles para los clientes en las cantidades necesarias”.

En el mismo orden de ideas, estas empresas de distribución y ventas, poseen una estructura de costo determinada en grosso modo, por el costo del producto terminado que adquieren con la finalidad de distribuir o vender al consumidor final, es por ello que se manejan bajo estructuras de costos que se determinan de forma sistematizada y sencilla; adicionándole al costo ya mencionado los gastos que se derivan de distribuir, vender y mantener administrativamente la organización.

En el Estado Carabobo, existe una gran cantidad de empresas dedicadas a la distribución y venta de vehículos, específicamente en el Municipio Valencia, está ubicada una con más de 15 años de trayectoria en el mercado, con más de sesenta trabajadores, y que durante los últimos años llegó a estar ubicada entre las primeras en ventas en el mencionado municipio, la principal actividad es la comercialización de vehículos enfocados a satisfacer las necesidades del cliente con los mejores vehículos que excedan las expectativas de calidad la empresa cuenta con una serie de políticas internas donde una de ellas no nos autoriza revelar la razón social de la empresa. La visión de la empresa objeto de estudio es llegar a ser líder a nivel nacional en la comercialización de vehículos, servicios y repuestos a través de la satisfacción del cliente, basados en el respeto, la participación y compromiso de sus empleados, fundamentados en la innovación del persona, trabajo en equipo, la mejora continua y en un talento humano

competitivo, a fin de garantizar el crecimiento y niveles de rentabilidad de la organización. En este sentido, para la empresa antes mencionada, representa una amenaza latente, el hecho de que se implanten procesos regulatorios de precios en la actividad a la que se dedica, ya que la estructura de costos se rige por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); por tal razón se pretende estudiar el efecto de las regulaciones sobre su sistema de estructura de costos.

En consideración a lo mencionado anteriormente, las distintas regulaciones de los precios para la venta, pueden incidir directamente en la rentabilidad de una empresa dedicada a la venta de vehículos en el estado Carabobo; este tipo de regulaciones se presentan en forma de leyes que pretenden evitar el incremento excesivo de los precios, producto de los monopolios y carteles que operan en las economías. En referencia a lo antes expuesto, González (2006) define el control de precios como:

Un instrumento por medio del cual el Gobierno, y específicamente el Ejecutivo Nacional administra o regula los precios de venta de un conjunto de bienes y servicios. De esta manera, el ente regulador fija el precio al que determinado bien o servicio tendrá, de forma obligatoria, que ser ofertado a los consumidores, o alternativamente, los parámetros o valores dentro de los cuales éste precio pudiera fluctuar. (p. 4)

Adicionalmente, González (2006:4), también afirma que “los controles de precios encontrarían justificación en aquellas situaciones donde el mercado, por sí solo no es capaz de alcanzar el máximo bienestar social”, por lo tanto el autor advierte que los controles de precios son un instrumento legal, por medio del cual los gobiernos intentan asegurar el bienestar de la población, evitando la imposición de precios exagerados por parte de las empresas,

para determinados productos o servicios, sobre los cuales estaría justificada dicha acción, por ser considerados primordiales dentro de los proyectos de país.

No obstante, estas regulaciones ya sea por fijación de los precios o disminución en ellos, más allá de los beneficios que busquen para la sociedad, van a incidir en los ingresos de la empresa objeto de estudio. La cual tiene un precio estipulado mediante un sistema de estructuración de costos, para cubrir los mismos y obtener ganancias, por lo tanto se afectará la rentabilidad de la organización.

Hay que destacar, que la empresa antes mencionada pertenece al sector más susceptible a ser afectado por este tipo de medidas, por cuanto es extremadamente difícil que factores externos a las empresas conozcan exactamente la manera en que se manejan en el mercado, además, que los costos mayormente tomados en cuenta para la determinación de los precios son los costos de administración, publicidad, almacenaje y distribución de los vehículos.

Concretamente, existen una serie de aspectos específicos dentro de la organización mencionada, que deben ser estudiados, de acuerdo a la manera como se verán afectados por la implementación de regulaciones a los precios, entre ellos se encuentra el aspecto monetario, el cual tiene que ver con el desajuste causado por el cambio de precio al que tiene que vender la empresa posterior a la implementación de la regulación, dado que por lo general dicho precio será inferior al estipulado por su sistema de estructuración de costos el cual está determinado en función cubrirlos y obtener beneficios, inevitablemente todo esto ocasiona una disminución en los ingresos.

Cabe destacar, que este tipo de desajustes no solo afectarán la rentabilidad de la organización, sino también se verán afectados los planes estratégicos de la empresa, los cuales parten de la estipulación de ganancias posibles y en definitiva perturba a la actividad general de la organización, dado que tendrá que mantener sus operaciones con un déficit financiero o monetario; esto generalmente conlleva a una reestructuración de las compañías en todos los ámbitos. Otro de los aspectos que se pueden ver influidos ante la aplicación de regulaciones en los precios de ventas es el legal, ya que dichas regulaciones vienen acompañadas de un conjunto de obligaciones legales, que deben cumplir las empresas; cambiando de esta manera, la forma en que se manejan respecto a las leyes ordinarias, lo que por una parte crea la necesidad de un aprendizaje en los trabajadores y por otro lado, ocasiona un mayor número de trámites para cada transacción, que además, generalmente deriva en costos legales más elevados, entre otras incidencias.

Por otra parte, las regulaciones afectan directamente a la estructura de costos de una organización, ya que las mismas poseen procesos estructurales orientados a organizar de manera práctica la gestión de costos, basado en las prioridades estratégicas y operativas de las compañías; por lo cual, al implementar controles sobre los precios, se modifica totalmente las prioridades estratégicas y operativas de la empresa, que tendrá que modificar su estructuración de los costos, de acuerdo a la nueva rentabilidad o ganancias percibidas, en el caso que permanezca siendo rentable la organización.

Finalmente, los sistemas de estructuración de costo evidentemente se verán afectados, ya que los preceptos por medio de los cuales se estipulaban los costos, cambian totalmente ante la regulación en el precio de

venta de los productos esto es consecuencia de los cambios producidos en la propia estructura de costo, así como también de la variación en las bases legales por las que se regían los mismos. En este sentido, se puede apreciar como el aspecto general de las organizaciones puede verse afectado por una regulación en el precio de venta.

En Venezuela, el Gobierno Nacional considerando que las empresas en el país fijan precios de bienes y servicios sin la debida correspondencia o justificación con la estructura de costos propia de sus operaciones, ha instrumentado desde el año 2011 el Decreto N° 8.331, con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Costos y Precios Justos; dicha ley establece las regulaciones, mecanismos de administración y control para la estabilidad de precios, y de esta manera, propiciar el acceso a los bienes y servicios a toda la población venezolana.

Uno de los sectores que no se había visto afectado por la aplicación de esta ley era el automotriz; sin embargo, a principios del año 2013, se empezaron las discusiones legislativas para la sanción de una ley que regulara la compra y venta de vehículos automotores terrestres, dicha ley habría sido sancionada a mediados de agosto del año 2013 con la finalidad de ajustar los precios, que según el ejecutivo nacional habían sido inflados por las empresas de este sector, por medio de la manipulación de la demanda.

Se debe resaltar, que aunque a la fecha dicha ley no ha sido promulgada, se conoce su contenido y del mismo se derivaron un conjunto de acuerdos, entre algunas empresas productoras del sector automotriz y el gobierno venezolano, en función de alcanzar lo conocido como precios justos; por otra parte el ejecutivo nacional, a través de la Superintendencia para la Defensa

de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE), ha comenzado a determinar el rango de precios en los que podrán ser vendidos algunos modelos.

De esta manera, es como el Ejecutivo Nacional intenta determinar un estándar de precios justos, pero medidas de este tipo conllevan una serie de consecuencias, entre las que se encuentran las distorsiones en el mercado que afecta al consumidor final, disminución de los incentivos para la inversión en actividades relacionadas con los productos o servicios regulados y desajustes en las estructuras de costos de las empresas dedicadas a actividades relacionadas con estos productos o servicios, entre otras.

Precisamente, estos desajustes en las estructuras de costos se han convertido en una problemática que afecta directamente a la empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles mencionada, ya que con las regulaciones, cambiaría completamente la forma de entender, calcular y plasmar los costos de la organización, así como también, todas las consideraciones y cálculos asociados a los precios de los vehículos.

Así mismo, al modificarse los parámetros regulatorios, se producen efectos sobre la estructura de costos de la organización mencionada, ya que obligatoriamente debe adaptarse a las exigencias del marco legal y gubernamental, implantando los cambios necesarios para cumplir todos los requerimientos impuestos, adicionalmente se debe estudiar en profundidad la naturaleza de los cambios impuestos, conociendo la finalidad de las regulaciones que se irán dando y así poder ajustar de la manera más idónea la estructura de costo sistematizada, todo esto conjuntamente con la afectación del aspecto monetario mencionado anteriormente.

Evidentemente, ante esta situación, se hace imprescindible para la empresa antes mencionada, dedicada a la distribución y venta de automóviles en el estado Carabobo, tomar medidas en el corto plazo con respecto a la estructuración sistematizada de los costos, en función de prepararse para los cambios que se han llevado a cabo o que se les impondrán en un futuro cercano.

Formulación del Problema

¿Cómo es la estructura y sistematización de costos actualmente en la empresa objeto de estudio?

¿Qué aspectos de la estructura y sistematización de costos de la empresa objeto de estudio pueden ser modificados al implementar la Ley Orgánica de Precios Justos?

¿Qué cambios deben realizarse en el sistema de costos de la empresa objeto de estudio al implementarse la Ley Orgánica de Precios Justos?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Explicar los efectos de la Ley de Orgánica de Precios Justos en la estructura y sistematización de costos de una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles en el Estado Carabobo.

Objetivos Específicos

Describir la estructura y sistematización de costos actual de una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles.

Identificar los aspectos de la estructura y sistematización de costos susceptibles de modificar dentro de dicha empresa a raíz de la implementación de regulaciones en el precio de venta

Determinar los cambios necesarios en la sistematización de costos con motivo de la implementación de la Ley Orgánica de Precios Justos en una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles.

Justificación

La determinación de costos y de manera más general, la estructuración de los costos, es un proceso primordial en las empresas, es el punto de partida para alcanzar el objetivo más importante, que es la obtención de beneficios, por lo tanto, de dicho proceso parte la conformación de la empresa y en base a él se planifican) todas las actividades que se llevan a cabo en las organizaciones, por lo cual su estudio, es muy importante para los futuros profesionales que dirigirán la próxima generación, más en estos tiempos de cambios e implementación de todo tipo de políticas en detrimento de la actividad comercial. Para toda empresa del sector privado, es de suma importancia mantener un estudio constante de los costos, para de esta manera determinar los precios idóneos en los cuales se deben colocar los productos o servicios.

La empresa objeto de estudio no escapa a esta prioridad, mas ahora que se puede ver afectada por las constantes imposiciones emitidas desde el ejecutivo nacional, en forma de regulación de costos y precios justos. En este sentido, la investigación constituirá un instrumento para que la empresa pueda alcanzar una estructura de costo sistematizada, capaz de minimizar los efectos de las medidas implantadas.

Institucionalmente, la presente investigación sirve como referencia para futuras investigaciones en el área de costos, además es un producto contextualizado y hecho en función de las organizaciones que se dedican a la distribución y ventas de vehículos, como contribución científica al estudio de los costos y la determinación de precios. Por medio de la presente investigación, se vincula también la formación profesional que ofrece la Universidad de Carabobo, con los exigentes requerimientos de una sociedad progresista y en búsqueda del crecimiento, aportando además mecanismos para el cumplimiento de las leyes. Por tanto, se presenta esta alternativa de desarrollo desde la casa de estudio hacia el conglomerado productivo del país y finalmente hacia la sociedad.

Para los investigadores, este trabajo representa la oportunidad de implementar sus conocimientos no sólo en los aspectos técnicos de la estructuración de costos, sino también en el ejercicio investigativo, aplicando los métodos de investigación y solución de problemas para una situación real. Asimismo, la posibilidad de entender la forma en que se maneja el mercado y las complicaciones, derivadas del conjunto de factores que se involucran en la solución de problemas organizacionales y la toma de decisiones.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

La presente investigación, se sustenta, por diversos autores y se enfoca en los efectos de los controles de precios para una empresa dedicada a la distribución y venta de vehículos en el Estado Carabobo; a este respecto, el marco teórico según Bernal (2006:126) “es el fundamento para la discusión en los resultados de la investigación, se constituye en el aspecto fundamental para la redacción de las conclusiones del informe final del estudio”, es decir, contribuye a responder las interrogantes planteadas, mediante la fundamentación teórica necesaria para alcanzar los objetivos propuestos. A continuación se mencionan algunos antecedentes:

Antecedentes

Tal como lo expresa, Gouel (2013) en su artículo de investigación para la Oficina Nacional Económica (NBER) en la ciudad de Massachusetts, Estados Unidos. Titulado: “Volatilidad de los Precios de los Alimentos y las Políticas de Estabilización en Los Países en Desarrollo”, el cual estuvo fundamentado en una investigación correlacional-descriptiva, obtuvo como resultados, que cuando los precios de los alimentos de primera necesidad varían con cierta rapidez, la intervención pública es esencial para mitigar los problemas de abastecimiento.

Adicionalmente entre los aportes que deja la investigación, se encuentra que la política comercial de los países en desarrollo, adopta regímenes de regulación y control de precios de los productos y servicios para ayudar a los más pobres. Por otra parte, la vinculación del presente estudio con la actual investigación, se dirige a entender que los controles de

precios en los productos y servicios resuelven en corto plazo las necesidades básicas de las personas, y que estos controles limitan la recuperación del retorno a las ganancias.

Clark; Houde y Esteban (2010), Investigadores de la Universidad de Montreal (UM), Canadá, Universidad de Wisconsin (UW) Estados Unidos y del Instituto Colombiano de Estudios Superiores (ICESI) Colombia, redactaron un artículo de investigación, titulado “Los Controles de Precios y Estructura del Mercado: La Evidencia de Los Mercados Minoristas de La Gasolina”, este artículo, tuvo como propósito medir los efectos del control de precios en el mercado minorista de gasolina en la provincia de Quebec Canadá.

El estudio se basó en una investigación de campo, bajo un estudio econométrico lográndose obtener entre las conclusiones que los controles de precios no estimulan la competitividad empresarial, distorsionan el mercado reduciendo al mismo tiempo; el volumen de ventas, rentabilidad y la calidad del servicio en las tiendas de gasolina minorista. Entre los aportes que arroja la investigación, se encuentra que el control de precios distorsiona la estructura y composición del mercado, afectando la estructura organizativa de las empresas volviéndolas disfuncionales.

En cuanto a la vinculación del presente estudio con la presente investigación, se demuestra que el control de precios y costos reduce las oportunidades para ampliar márgenes de ganancias hacia el sostenimiento y continuidad en la prestación de los servicios, porque los costos no cubren las expectativas financieras de los empresarios.

En el mismo sentido, Eli (2012) presentó un Trabajo de Grado, titulado: “Efectos de la Regulación de los Precios de Venta en la Rentabilidad de Las Empresas de Producción Avícola en Venezuela Caso: Almacenes Frigoríficos Del Centro, C.A. Tinaquillo Edo. Cojedes” para optar por el título de Magister en Administración de Empresas en la Universidad de Carabobo, Naguanagua, Estado Carabobo; este trabajo tuvo como objetivo general analizar los efectos de la regulación de los precios de venta en la rentabilidad de las empresas de producción avícola.

Metodológicamente, fue sustentada en una investigación descriptiva y de campo; según los resultados obtenidos el control de precios arroja pérdidas financieras para la empresa. Además, el principal aporte que deja la citada investigación, demuestra los efectos negativos de los controles de precios. En lo que respecta a la vinculación del citado estudio con este trabajo sirve como modelo al ofrecer alternativas por medio de indicadores financieros para medir los efectos de la Ley Orgánica de Precios Justos, adicionalmente, de proponer mecanismos para el análisis de la problemática objeto de estudio.

Bases Teóricas

Con el propósito de sustentar ampliamente la realización de esta investigación se presenta una serie de teorías y conceptos afines con la problemática planteada. Al respecto, Ballestrini (2006:21), señala que el basamento teórico, “constituye la definición de conceptos en el proyecto de investigación, se presenta ordenando los términos empleados en su debido detalle. Por consiguiente, su propósito es sustentar desde una perspectiva teórica el problema a investigar”, a continuación se detallan las teorías consultadas.

Costos

El costo se puede entender como el sacrificio económico en el que se incurre para llevar a cabo cualquier actividad, con la finalidad de obtener algún beneficio; según Hongren, Datar y Foster (2007:27), el costo “se mide por lo general por la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes y servicios”; así mismo, Ramírez (1997:98), aporta de una manera más específica que el costo representa “la suma de erogaciones en que incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o de un servicio con la intención de que genere ingresos en el futuro”.

De acuerdo con los autores, los costos representan el pago realizado para la obtención de bienes o servicios, aunque, no solo se debe tomar en cuenta cantidades monetarias para la conformación de los costos, cualquier tipo de pago puede considerarse un costo si se realiza con esta finalidad; además, se debe tener presente el propósito fundamental de toda empresa, referente a la obtención de ingresos, como principio esencial para la consideración de cualquier de cualquier adquisición como un costo. En este sentido, los costos se pueden clasificar dependiendo del tipo de medición o estudio que se requiera hacer con ellos, generalmente pueden representar los costos de un producto, de un servicio, de un proceso y entre otros el de un proyecto en general.

Más adelante, se mencionaran las clasificaciones de los costos más utilizadas y establecidas según el enfoque que se haga de ellos, sin embargo cabe destacar que la clasificación más relevante está referida al enfoque en función de su comportamiento, ya que ni las funciones de planeación y

control administrativo, así como la toma de decisiones, pueden realizarse con éxito si se desconoce el comportamiento de los costos.

Tipos de Costos

En este apartado se estará repasando los distintos enfoques, por medio de los cuales se pueden clasificar los costos en los que incurren las empresas, resaltando su importancia y sentido de aplicación dentro de la organización.

Tipos de Costos de acuerdo con la función en la que se incurren:

Los costos se pueden clasificar según la función en la que se incurren, como lo establece García (2008), quien los secciona en:

Costos de producción: Estos tipos de costos, son los que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos elaborados...

Costos de distribución o venta: Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar los productos terminados, desde la empresa hasta el consumidor...

Costos de administración: Son los que se originan en el área administrativa, o sea, los relacionados con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa...

Costos financieros: Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento... (p.12)

Adicionalmente, los costos de producción a su vez se encuentran subdivididos, según Ramírez (2006), en:

Costos de materia prima: Es el costo de materiales integrados al producto...

Costos de mano de obra: Es el costo que interviene directamente en la transformación del producto...

Gastos indirectos de fabricación: Son los costos que intervienen en la transformación de los productos, con excepción de la materia prima y la mano de obra directo. (p. 27)

De esta manera, se puede establecer como ejemplos de costos de producción la malta utilizada para producir cerveza y el tabaco para producir cigarros, los cuales quedarían subdivididos como costos de materia prima, el sueldo del mecánico o del soldador, pertenecientes al renglón de costos de mano de obra y el sueldo del supervisor y la depreciación, que a su vez se clasifican como gastos indirectos de fabricación.

Con respecto a los costos de distribución o venta, pueden nombrarse la publicidad y las comisiones; por su parte, entre los costos de administración, se encuentran sueldos, teléfono y gastos de oficinas generales, entre otros; finalmente, entre los costos financieros, se pueden mencionar el costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a los clientes.

Tipos de Costos de acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto:

Los costos también se pueden clasificar teniendo en cuenta su identificación con alguna actividad, departamento o producto, a este respecto, García (2008), aporta que pueden ser:

Costos directos: Estos tipos de costos son los que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas...

Costo indirecto: Son aquellos costos que no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas. (p. 13)

En referencia a lo citado anteriormente, dentro de los costos directos se pueden encontrar como ejemplo la materia prima que es un costo directo para el producto, o el sueldo de la secretaria de director del departamento de ventas, el cual representa un costo directo para el departamento de ventas; en referencia a los costos indirectos, como ejemplos se pueden establecer la depreciación de la maquinaria o el sueldo del director de producción respecto al producto.

Tipos de Costos de acuerdo con el tiempo en que fueron calculados:

Otra clasificación que se puede hacer de los costos, establece la diferenciación de acuerdo con el tiempo en que fueron calculados, como lo establece Funes (1993): quien los define de esta manera:

Costos históricos: Denominados también como costos reales, son aquellos que se obtienen después de que el producto haya sido manufacturado. Por lo tanto, este tipo de costos, indica lo que “ha costado” producir un determinado bien o servicio...

Costos predeterminados: Estos tipos de costos, son aquellos que se calculan antes o durante la producción

de un determinado artículo o servicio en forma estimada o aplicando el costo estándar. (p. 14)

Como se cita anteriormente, para determinar los costos predeterminados existen dos modalidades, citando a Funes (1993), nuevamente podemos establecer que:

Costos estimados: Es aquella técnica, mediante la cual los costos se calculan sobre ciertas bases empíricas, calculando aproximadamente el costo de los elementos que lo integran, antes de producir el artículo o durante su transformación; tiene por finalidad pronosticar el valor y cantidad de los costos de producción...

Costo Estándar: Es el cálculo efectuado con bases generalmente científicas sobre cada uno de los elementos del costo de un determinado producto, a efecto de determinar lo que un artículo "debe costar".
(p. 15)

Tipos de Costos de acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos

Existe un tipo de costo el cual basa en el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos para su diferenciación, dicha clasificación está definida por Ramírez (2006), como:

Costos del producto: Son los que se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa; es decir, son los costos de los productos que se han vendido, sin importar el tipo de venta, de tal suerte que los costos que no contribuyeron a generar ingresos en un periodo determinado quedarán inventariados...

Costos de periodo: Están con referencia al tiempo que abarca para la determinación del costo de producción,

que pueden ser diarios, semanales, quincenales, y máximo mensualmente. (p. 29-30)

Entre los costos de periodo, se puede mencionar el alquiler de las oficinas de la compañía, cuyo costo se lleva en el periodo en que se utilizan las oficinas, al margen de cuándo se venden los productos.

Tipos de Costos de acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo

El control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo, puede ser tomado como criterio para determinar los tipos de costos, a este respecto, Ramírez (2006), establece las categorías de:

Costos controlables: Estos tipos de costos, son aquellos sobre los cuales una persona, de determinado nivel, tiene autoridad para realizarlos o no. Es importante hacer notar que, en última instancia, todos los costos son controlables en uno u otro nivel de la organización; resulta evidente que a medida que se asciende a niveles altos de la organización, los costos son más controlables, estos costos son el fundamento para diseñar contabilidad por áreas de responsabilidad o cualquier otro sistema de control administrativo....

Costos no controlables: En algunas ocasiones no se tiene autoridad sobre los costos en que se incurre. (p. 31)

Por una parte, un costo controlable puede ser el sueldo del director de producción, el cual es directo con respecto a su área pero no controlable por él, como también el caso de la depreciación del equipo para el supervisor, ya que dicho gasto fue una decisión tomada por la alta gerencia; por el otro lado, los sueldos de los directores de ventas en las diferentes zonas son

controlables por el director general de ventas o el sueldo de la secretaria, para su jefe inmediato, son costos no controlables.

Tipos de Costos de acuerdo con su comportamiento:

Una de la clasificación de costos más reconocidas y de uso común es la determinada por su comportamiento, según Funes (1993), se diferencian en:

Costos fijos: Estos tipos de costos, son aquellos que están en función del tiempo, o sea, no sufren alteración alguna, son constantes, aun cuando se presentan grandes fluctuaciones en el volumen de producción; es decir, son aquellos gastos necesarios para sostener la estructura de la empresa y se realizan periódicamente...

Costos variables: Son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas...

Costos Mixtos: Tienen las características de fijos y variables, a lo largo de varios rangos relevantes de operación. Existen dos tipos de costos mixtos: costos semivariabes y costos escalonados. (p. 16)

Entre los costos fijos se pueden encontrar, el alquiler de fábrica, la depreciación de bienes de uso en línea recta o por coeficientes, el sueldo del contador de costos y los seguros, entre otros. Adicionalmente, estos costos se subdividen en discretos y comprometidos, como lo define Ramírez (2006:32), determinando los “costos fijos discretos como los susceptibles de ser modificados; por ejemplo, sueldos, alquiler del edificio...costos fijos comprometidos como los que no aceptan modificaciones, por lo cual también son llamados costos sumergidos; por ejemplo, la depreciación de la maquinaria”.

Por otra parte, entre los costos variables se encuentran la materia prima que cambia de acuerdo con la función de producción, y las comisiones que varían de acuerdo con las ventas; dichos costos se subdividen en semivARIABLES o escalonados, como aportan Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1994), quienes los definen de la siguiente forma:

Costo semivariable: La parte fija de un costo semivariable usualmente representa un cargo mínimo al hacer determinado artículo o servicio disponibles. La parte variable es el costo cargado por usar realmente el servicio...

Costo Escalonado: La parte fija de los costos escalonados cambia abruptamente a diferentes niveles de actividad puesto que estos costos se adquieren en partes indivisibles. Un ejemplo de un costo escalonado es el salario de un supervisor. (p. 22)

En función de ejemplificar, en el caso de los costos semivARIABLES se selecciona los cargos de servicios telefónicos, que en su mayor parte constan de dos elementos, un cargo fijo por permitirle al usuario recibir o hacer llamadas telefónicas, más un cargo adicional o variable por cada llamada telefónica realizada; por el otro lado, en el caso de los costos escalonados se toma un supervisor el cual se requiere por cada 10 trabajadores, entonces serían necesarios dos supervisores si, por ejemplo, se emplearan 15 trabajadores. Si se contrata otro trabajador (que incrementa el número de trabajadores a 16), todavía se requerirían sólo dos supervisores, sin embargo, si se aumenta la cantidad de trabajadores a 21, se necesitarían tres supervisores.

Tipos de Costos de acuerdo con su importancia para la toma de decisiones

Otra tipificación de los costos, puede ser determinado por medio de su importancia para la toma de decisiones, así lo afirman Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1994), y lo conceptualizan de esta manera:

Costos relevantes: Son costos futuros esperados que difieren entre cursos alternativos de acción y pueden descartarse si se cambia o elimina alguna actividad económica...

Costos irrelevantes: Son aquellos que permanecen inmutables, sin importar el curso de acción elegido.
(p. 23)

Tipos de Costos de acuerdo con el tipo de sacrificio en que se ha incurrido:

Adicionalmente, se encuentra la clasificación de costo de acuerdo con el tipo de sacrificio en que se ha incurrido, por su parte Ramírez (1997), los describe como:

Costos desembolsables: Son aquellos que implicaron una salida de efectivo, lo cual permite que puedan registrarse en la información generada por la contabilidad. Dichos costos se convertirán más tarde en costos históricos; los costos desembolsables pueden llegar o no a ser relevantes al tomar decisiones administrativas...

Costo de oportunidad: Cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandonan los beneficios de otras opciones. Los beneficios perdidos al descartar la siguiente mejor alternativa son los costos de oportunidad de la acción escogida. (p. 33)

Tipos de Costos de acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución de la actividad

Los cambios originados por un aumento o disminución en la actividad, también representa un criterio para la determinación del tipo de costo, así lo afirma Ramírez (2006), estableciendo los conceptos como se presenta a continuación:

Costos diferenciales: Son los aumentos o disminuciones del costo total, o el cambio en cualquier elemento del costo, generado por una variación en la operación de la empresa. Estos costos son importantes en el proceso de la toma de decisiones, pues son los que mostrarán los cambios o movimientos sufridos en las utilidades de la empresa ante un pedido especial...

Costos sumergidos: Son aquellos que, independientemente del curso de acción que se elija, no se verán alterados; es decir, van a permanecer inmutables ante cualquier cambio. Este concepto tiene relación estrecha con lo que ya se ha explicado acerca de los costos históricos o pasados, los cuales no se utilizan en la toma de decisiones. (p. 33)

En el caso de los costos diferenciales, son ejemplo de ellos los cambios en la composición de líneas o los cambio en los niveles de inventarios; con respecto a los costos sumergidos, se puede nombrar la depreciación de la maquinaria adquirida, si se trata de evaluar la alternativa de vender cierto volumen de artículos con capacidad ociosa a precio inferior al normal, es irrelevante tomar en cuenta la depreciación. Por su parte, los costos diferenciales están subdivididos en costos decrementales, e incrementales, como lo expone García (2008), y se presenta a continuación:

Costos decrementales: Cuando los costos diferenciales son generados por disminuciones o reducciones del

volumen de operación, reciben el nombre de costos decrementales...

Costos incrementales: Son aquellos en que se incurre cuando las variaciones de los costos son ocasionadas por un aumento de las actividades u operaciones de la empresa. (p. 23)

Ejemplo de costos decrementales, ocurriría al eliminarse una línea de la composición actual de la empresa, se ocasionaría costos decrementales; en cambio un ejemplo típico de costos incrementales es la introducción de una nueva línea a la composición existente, lo que traerá la aparición de ciertos costos que reciben el nombre de incrementales

Tipos de Costos de acuerdo con su relación a una disminución de actividades

Finalmente, se encuentran los tipos de costos determinados por su relación a una disminución de actividades, Ramírez (2006), los conceptualiza de la siguiente manera:

Costos evitables: Son aquellos plenamente identificables con un producto o un departamento, de modo que, si se elimina el producto o el departamento, dicho costo se suprime...

Costos inevitables: Son aquellos que no se suprimen, aunque el departamento o producto sea eliminado de la empresa (p. 33)

Para ejemplificar se tomara en el caso de los costos evitables, el material directo de una línea que será eliminada del mercado y con respecto a los costos inevitables, la eliminación el departamento de ensamble, el sueldo del director de producción no se modificará.

Gastos

Tal como lo definen, Fullana y Paredes (2008:42) el gasto es “un descenso del activo por su uso ó consumo, sin que produzca como contrapartida el aumento de otro activo, lo que supone una disminución del patrimonio neto de la empresa”, por consiguiente, el gasto representa una pérdida irre recuperable para empresa, ya que posteriormente no representara ningún ingreso para la organización.

Adicionalmente, se puede agregar la definición emitida por la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASFC: 2010), que estipula que:

Los gastos son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien de por la generación o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio. (p.78)

De lo anteriormente citado se deduce que los gastos incluyen tanto las pérdidas que surgen en las actividades ordinarias de la entidad; entre estos se encuentran, por ejemplo, el costo de las ventas, los salarios y la depreciación.

Diferencias entre Costos y Gastos

Dentro de las organizaciones es de vital importancia la diferenciación de estos términos, a los cuales se les maneja usualmente como sinónimos, por

lo cual se deben establecer sus diferencias conceptuales. Inicialmente, el costo se incorpora al valor del producto durante el proceso de fabricación, y se va transfiriendo al activo a medida que los productos se van procesando; el gasto en cambio, no se incorpora al valor del producto, sino que afecta directamente el resultado del periodo.

Por otro lado, El gasto implica una reducción directa del patrimonio neto de la empresa, a diferencia de los costos que solo representa sacrificios en función de obtener nuevos activos que incrementaran el patrimonio. Con respecto a las normas contables, se requiere que los gastos se contabilicen al momento de ser devengado, es decir, el gasto se debe registrar en el momento en que ocurre el hecho económico que lo genera.

Métodos de costeo de Inventario

Según Catácora. (1998:148), los inventarios de mercancía están formados por los bienes que “adquiere una empresa comercializadora y en los cuales se debe incorporar todos los costos relacionados con la adquisición o compra de dichos bienes. En los inventarios de mercancía ocurren dos tipos de transacciones: compra de inventario, venta de inventario”. En referencia a los distintos métodos de costeo de inventario de acuerdo con las Ven-NIF, se pueden utilizar solo tres modalidades, que son el método de identificación específica, el costo promedio y el costo primero en entrar, primero en salir, las cuales se presentan a continuación:

Método de Identificación Específica

Es una forma de valorar los inventarios de mercancías de la empresa, calculando el costo, determinando su nivel de utilidad y fijando la producción

con su respectivo nivel de ventas. Este método es utilizado en las empresas cuyo inventario consta de mercancías iguales pero que cada una de ellas se distingue de los demás por sus características individuales de número, marca o referencia y un costo determinado.

Precios de Venta

La fijación de precios a un producto o servicio es una de las decisiones más vitales hechas por la dirección o gerencia de una organización, para Monroe (1992:16), el precio de venta “es la relación formal que indica la cantidad de dinero (bien o servicio) necesarios para adquirir una cantidad dada de bienes o servicios”; por consiguiente de este proceso depende la cantidad de dinero que logre obtener la empresa al colocar un determinado número de productos o brindar el servicio que ofrece.

Complementando lo citado anteriormente, Escudero (2010:209), establece que el precio de venta “es para el fabricante y/o vendedor la fuente de sus ingresos, mientras que para el consumidor es el importe que tiene que pagar cuando adquiere o disfruta de un servicio”, es por ello que de su determinación dependerá en gran medida la decisión de adquirir o no el producto o servicio por parte del consumidor o usuario.

Por otra parte, la fijación de precios se puede establecer por el costo total unitario o precio de mercado, además, hay que considerar la elasticidad del mercado y en ocasiones se deben aplicar estrategias de descuento para poder lograr un mayor volumen de ventas; de esta forma, se pretende como objetivo principal la obtención de beneficios, los cuales se pueden ver

afectados por agentes externos como la competencia, cambios en el poder adquisitivo de los compradores, entre otros.

Precio de Venta Justo (PVJusto)

Desde este 25 de noviembre del 2014, entró en vigencia a nivel nacional la providencia administrativa N° 40547, sobre la Ley Orgánica de Precios Justos en la que se establece la implementación del “Precio de Venta Justo (PVJusto)” como etiqueta o impreso para reflejar el valor monetario de los productos, bienes y servicios que se comercializan en el mercado nacional y que deberá ser establecido y marcado en todo en el territorio nacional.

El marcaje del PVJusto debe incorporar los siguientes elementos de manera clara:

- Las siglas PVJusto,
- El monto del Precio de Venta Justo
- Las siglas IVA (en los casos de bienes o servicios gravados con el Impuesto al Valor Agregado)
- El monto a pagar (que será el resultado de la suma del IVA y el PVJusto).
- Además, debe incluir la fecha del marcaje (en formato mes y año en número).

Precios de transferencia

Es un término fiscal regularmente utilizado para hacer referencia a los precios y condiciones pactadas entre entidades vinculadas al momento de transferir bienes y/o servicios entre sí.

Rentabilidad

En la operación normal de una empresa se requieren y usan recursos de distintos tipos a partir de los cuales se producen bienes o se ofrecen servicios, todo como resultado del funcionamiento de un sistema y con la finalidad de generar ingresos o una retribución a la inversión inicialmente realizada. En este sentido, para la economía, como lo afirma González (2006:5), el concepto de rentabilidad se refiere “a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado”; la rentabilidad económica o Return on equity (ROE) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro.

Específicamente, a nivel de una empresa, la finalidad de sus actividades es la generación de beneficios, o lo que es lo mismo obtener lucro, por lo cual, la meta se logra al conseguir que los ingresos generados sean suficientes como para cubrir los egresos en los que se debió incurrir para producir el bien o prestar el servicio, y aún quede excedente. A este respecto, Caseres (1987), indica que “se llama gestión rentable de una empresa a la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa”.

De acuerdo a lo antes expuesto, el ROE como indicador muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. En el mismo orden de ideas, la rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos y se suele expresar como porcentaje.

Punto de Equilibrio:

El punto de equilibrio, es la búsqueda de aquel punto en donde los ingresos y costos de la empresa se hacen iguales, es decir, en donde no se obtiene ni pérdida ni ganancia. Es por ello, que su evaluación representa una herramienta administrativa indispensable en la gerencia de toda empresa que permite obtener de manera sencilla una visión de su desempeño. En referencia a la importancia del análisis del punto de equilibrio, Ramírez (2002), establece que:

En el proceso de planeación operativa o a corto plazo toda empresa debe estar consciente de que tiene tres elementos para encauzar su futuro: costos, volúmenes y precios. El éxito dependerá de la creatividad e inteligencia con que se manejen dichas variables. Lo importante es la capacidad para analizar los efectos de las diferentes variaciones sobre las utilidades (aumentos o disminuciones), por parte de cualquiera de las tres variables, para preparar así las acciones que maximicen las utilidades de la empresa, dentro de las restricciones a que está sujeta” (p. 174)

Para obtener el punto de equilibrio se debe dividir el total de los costos fijos entre el margen de contribución o lo que es igual, el precio unitario menos el costo variable unitario. Los costos deberán incluir los de producción, administración, ventas y financieros. Ahora bien, existen dos

formas de evaluar el punto de equilibrio que son el punto de equilibrio en unidades monetarias y el punto de equilibrio en unidades del producto. A continuación se presentan las formulas:

Punto de Equilibrio \longrightarrow Ingreso Ventas = Costos Totales

Ingreso de Ventas (IV) = Unidades (Q) x Precio de Venta (Pv)

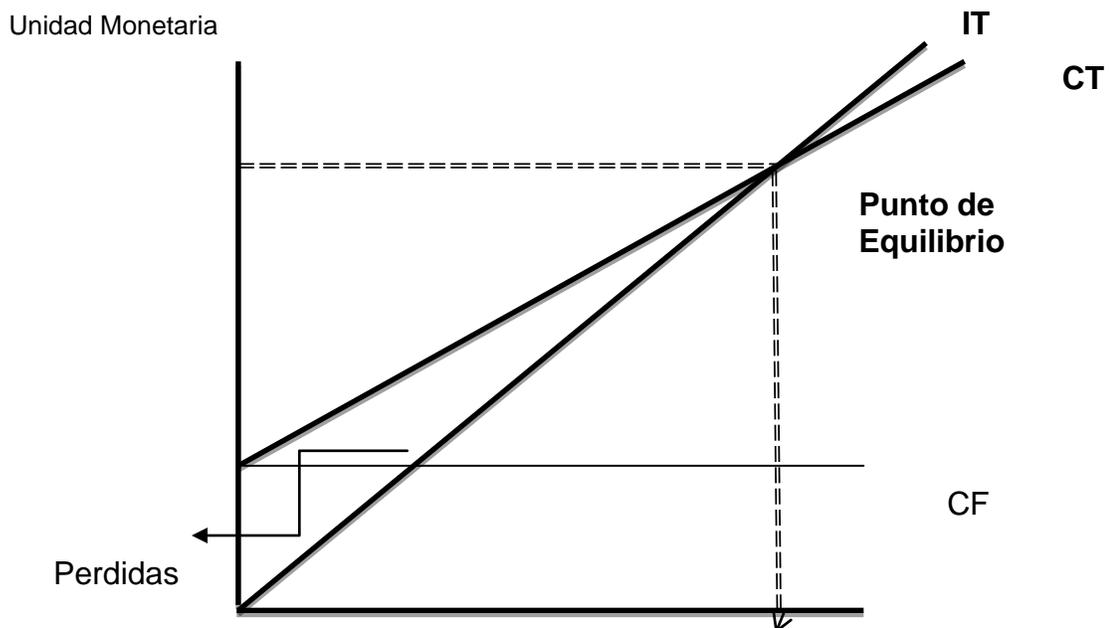
Costos Totales (CT) = Costos Fijos (CF) + Costos Variables (CV)

Pto. E. = IV = CT

$$Q = \frac{CF + CV}{Pv} \quad \text{o} \quad Pv = \frac{CF + CV}{Q}$$

A continuación se muestra una representación gráfica del punto de equilibrio

Gráfico N° 1
Punto de Equilibrio



Fuente: Ramírez (2002)

Control de Precios

Se encuentra definido por Sabino (2008:45), como “la intervención oficial en el mercado para fijar valores determinados a las mercancías, de acuerdo a la opinión que sobre ellos tengan los poderes oficiales”, de acuerdo a lo antes citado, se puede decir que el control de precios existe cuando estos son determinados por decisiones tomadas por los organismos del estado y no por los agentes productivos, mediante decisiones gerenciales.

De esta manera, el control de precios se establece por lo general para evitar la inflación o la especulación, en un intento por incrementar el consumo de algunos productos o servicios por parte de los sectores menos pudientes de la sociedad; al mismo tiempo que se pretende detener la especulación asumida implícitamente por los órganos reguladores, mediante un control y estabilización de los precios más allá del poder regulador del mercado.

Adicionalmente, el mismo autor asevera, que en la práctica los controles de precios distorsionan la asignación de recursos, pueden generar una inflación represada y, en muchas ocasiones, dan origen al racionamiento y al mercado negro de bienes y servicios, tal como ocurría en las naciones que siguieron el modelo de planificación central.

El precio de venta, puede ser establecido mediante un control de precios, de diferentes formas, de acuerdo a lo dicho por Ferrín (2009), se pueden establecer tres tipos de precios:

Uno de ello es el *Precio de Venta al Público (PVP)*, el cual es un precio único y obligatorio al que podrá ser vendido determinado bien o servicio. Otro es el *Precios Máximos de Venta al Público (PMVP)*, se refieren al precio tope el cual deja la posibilidad de que el producto sea vendido en niveles inferiores al fijado y los *Precios Mínimos*, se establecen como un valor mínimo por encima del cual se deben vender los bienes o servicios regulados. (p. 200)

En síntesis, se puede establecer que el control de precios, representa una medida económica aplicada mediante una intervención oficial en los mercados, que se impone como medida para verificar que los productos se vendan al precio más justo.

Actualmente en Venezuela, existe un amplio control de precios que abarca más allá de los productos considerados como esenciales para la vida cotidiana o llamados de la cesta básica, ejemplo de ello son las regulaciones que se han ido implementando en los precios de los vehículos terrestres; dicha regulación tiene la modalidad de un precio máximo de venta al público o un margen de precio en el cual se puede vender, determinado por SUNDDE para cada modelo que se encuentra en el mercado.

Estructura de Costos

Las estructuras permiten la configuración de elementos relacionados e interdependientes entre sí, para alcanzar algún fin determinado, además de lograr la distribución y el orden de las partes importantes que componen un todo. En tal sentido, Escalona (2011:21), define específicamente la estructura de costos como “el detalle de cada una de las erogaciones que se hacen

para la elaboración de un bien o un servicio, detalle el cual se convierte en información para la determinación de los costos”.

Es por ello, que mediante una adecuada estructura de costos las empresas pueden alcanzar una herramienta que le permitirá, entre otros aspectos, mejorar su capacidad de producción, evaluar la capacidad de ventas, determinar la rentabilidad de un producto, planear utilidades y obtener información veraz para la toma de decisiones. Por su parte, Mendoza (2011), indica que la estructura de costos consiste en:

La expresión numérica que fórmula, por rubros, la cantidad de dinero que se eroga para obtener un determinado producto por unidad... esta expresión numérica, permite evaluaciones y comparaciones si se expresa en cifras relativas (porcentajes); lo cual las hace, a su vez convertibles a objetivos y metas de trabajo con programas de mejora continua. (p. 11)

Esto significa la estructura de costos es el medio para comparar los resultados y determinar si se han cubierto los propósitos con respecto a los rubros involucrados en la elaboración de bienes o prestación de servicios. Finalmente, Dellamea (2008:1), considera que se trata de “una herramienta de cálculo matemático, que está concebida para determinar el costo que se ocasiona en la producción de un bien o en la prestación de un servicio”, por lo cual, además de las múltiples ventajas que le proporciona a cualquier organización, no se puede obviar su utilidad fundamental que es la de determinar los costos en los que incurre una empresa para llevar a cabo la actividad que le da su razón de ser.

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y la Ley Orgánica de Precios Justos

Las Normas de Información Financiera de Venezuela (VEN-NIF), constituye el marco contable propio basado fundamentalmente en las NIIF (Normas de Información Financiera) y que son llamadas principios de contabilidad; estas se clasifican en dos grandes (2) dos grupos las VEN-NIF GE, correspondientes a las normas o principios de contabilidad aplicables a las Grandes Entidades, y por otro lado, las VEN-NIF PYME (Normas de Información Financiera de Venezuela para la Pequeña y Mediana Industria), correspondientes a las normas o principios de contabilidad aplicables a las Pequeñas y Medianas Entidades.

Cabe destacar, que estos dos grupos mencionados anteriormente, contienen normas específicas para medir, reconocer, presentar y revelar todo lo relacionado con los inventarios, los ingresos, costos y gastos de las entidades, por lo cual, dichas normas han venido siendo aplicadas consistente y uniformemente desde el año 2008 en el país. En este sentido, las empresas han aplicado esos principios y las normas complementarias que han sido promulgadas en el tiempo, con base en los resultados contables obtenidos, reportando a sus accionistas y al público en general, elaborando sus declaraciones de impuesto sobre la renta, para finalmente pagar sus impuestos, contribuciones y los dividendos a sus accionistas.

Sin embargo, el 7 de febrero de 2014, la SUNDDE, promulgó la Providencia Administrativa No. 003/2014, mediante la cual se fijan los *Criterios Contables Generales para la Determinación de Precios Justos*. Por medio de esta providencia, se promulga un marco contable modificado para aplicar la Ley Orgánica de Precios Justos en Venezuela; por lo cual, las

entidades tendrán que aplicar el marco modificado que promulgó la SUNDDE, lo cual acarreará consecuencias que todavía están por conocerse.

Con respecto a las estructuras de costos, se pueden establecer grandes diferencias entre ambas normativas, inicialmente, las VEN-NIF no estipulan diferenciación entre los costos de producción y los gastos ajenos a la producción (gastos de administración, de representación, publicidad y venta, entre otros), como si lo establece la providencia promulgada en función de aplicar la ley de costos. A este respecto, la finalidad de esta distinción es limitar a un 12,5 % el importe total de los llamados gastos ajenos a la producción.

En el mismo orden de ideas, en referencia a los gastos de distribución la providencia estipula, que solo se le serán reconocidos a las empresas que se dediquen a la actividad de la distribución; así mismo, se establece que cuando la naturaleza de las operaciones dificulte la determinación o frecuente del costo real de producción, las empresas podrán utilizar las técnicas de costeo estándar y métodos de los minoristas, siempre y cuando obtengan la autorización previa por escrito de la SUNDDE. En el caso de las dos disposiciones anteriores la empresa objeto de estudio no se ve afectada por la nueva normativa, ya que se dedica a la distribución y venta de vehículos, sin embargo, los investigadores consideraron pertinente traerla a colación, ya que en estos aspectos la providencia difiere de las VEN-NIF.

Finalmente, la providencia estipula como límite máximo de ganancia que pueden obtener las empresas el 30 % de la estructura de costos del bien o servicio que provea, de lo antes expuesto se deduce que la razón fundamental de la derogación e implementación de la providencia antes descrita, tiene que ver con que la ley no permitirá que las organizaciones

obtengan una ganancia superior al 30 % por encima de la estructura de costos; que según lo que se puede entender de los artículos que componen dicha providencia, está conformada por el costo de producción más los gastos ajenos a la producción.

Cabe destacar, que el texto de la normativa presentada anteriormente y la cual tiene como función implementar la Ley Orgánica de Precios Justos, no está muy bien definida y es de difícil comprensión, como lo indica Martínez (2014:1) “Al analizar los artículos de los cuales consta la Providencia, se observan contradicciones, afirmaciones, suposiciones y condiciones que desvirtúan el marco técnico”. Por esta razón, pueden existir algunos inconvenientes perjudiciales para la empresa objeto de estudio, adicionales a los que deberá resolver en función de aplicar lo requerimientos exigidos en la normativa.

Bases Legales

A continuación se presentan una serie de aspectos de leyes que rigen el tema de investigación, el contenido se desarrolla desde la norma de mayor renglón hasta la menor, se entiende que una norma de menor jerarquía no puede contradecir a una de mayor rango, se comienza desde el texto legal más importante y se termina en el más específico.

Constitución De La República Bolivariana De Venezuela (1999)(CRBV)

Publicada en Gaceta Oficial del jueves 30 de diciembre de 1999, Número 36.860, establece los derechos económicos y sus parámetros

Art.112.Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

De acuerdo con el presente artículo se puede observar que cada persona puede establecer dedicarse libremente de manera lícita a la actividad de su conveniencia y que el Estado Favorece en términos de libertad la iniciativa empresarial.

Ley Orgánica de Precios Justos:

Publicada en gaceta oficial Número 40.340, 24 de Enero de 2014 Decreto N°

600

Artículo 1º. La presente Ley tiene por objeto asegurar el desarrollo armónico, justo, equitativo, productivo y soberano de la economía nacional, a través de la determinación de precios justos de bienes y servicios, mediante el análisis de las estructuras de costos, la fijación del porcentaje máximo de ganancia y la fiscalización efectiva de la actividad económica y comercial, a fin de proteger los ingresos de todas las ciudadanas y

ciudadanos, y muy especialmente el salario de las trabajadoras y los trabajadores; el acceso de las personas a los bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades; establecer los ilícitos administrativos, sus procedimientos y sanciones, los delitos económicos, su penalización y el resarcimiento de los daños sufridos, para la consolidación del orden económico socialista productivo.

Esta ley tiene como finalidad, garantizar y proteger los derechos de los ciudadanos para el acceso de bienes y servicios y al mismo tiempo que se cumpla la responsabilidad del comerciante de manera eficaz. Por otro lado todo servicio ofertado bajo algún tipo de comportamiento impropio es objeto de penalización la cual permite poder conseguir el equilibrio necesario para asegurar la estabilidad y desarrollo económico del país.

Artículo 7º. Se declaran y por lo tanto son de utilidad pública e interés social, todos los bienes y servicios requeridos para desarrollar las actividades de producción, fabricación, importación acopio, transporte distribución y comercialización de bienes y prestación de servicios. El Ejecutivo Nacional puede iniciar el procedimiento expropiatorio cuando se hayan cometido ilícitos económicos y administrativos de acuerdo a lo establecido en el artículo 114 de la constitución de la República Bolivariana de Venezuela y, cualquiera de los ilícitos administrativos previstos en la presente ley. En todo caso, el Estado podrá adoptar medida de ocupación temporal e incautación de bienes mientras dure el procedimiento expropiatorio, la cual se materializara mediante la posesión inmediata, puesta en operatividad, administración y el aprovechamiento del

establecimiento, local, bienes, instalaciones, transporte, distribución y servicios por parte de órgano o ente competente del Ejecutivo Nacional, a objeto de garantizar la disposición de dichos bienes y servicios por parte de la colectividad. El órgano o ente ocupante deberá procurar la continuidad de la presentación del servicio o de las fases de la cadena de producción, distribución y consumo, de los bienes que corresponda. En los casos de expropiación, de acuerdo a lo previsto en este artículo, se podrá compensar y disminuir del monto de la indemnización lo correspondiente a multas, sanciones y daños causados, sin perjuicio de lo que establezcan otras leyes.

En el mencionado artículo se señala, que en el caso de presentarse procesos económicos ilícitos, el Ejecutivo Nacional puede comenzar con el proceso de expropiación, en donde el Estado puede tomar ocupación temporal del establecimiento y confiscación de los bienes.

Artículo 32º. El margen máximo de ganancia será establecido anualmente, atendiendo criterios científico, por la SUNDEE, tomando en consideración las recomendaciones emanadas de los Ministerios del Poder Popular con competencia en las materias de Comercio, Industrias y Finanzas. En ningún caso, el margen de ganancia de cada actor de la cadena de comercialización excederá de treinta (30) puntos porcentuales de la estructura de costos del bien o servicio. La SUNDEE podrá determinar márgenes máximos de ganancia por sector, rubro, espacio geográfico, canal de comercialización, actividad económica o cualquier otro concepto que considere, sin que estos superen los máximos establecidos en el presente artículo. A fin de favorecer las industrias nacientes, o fortalecer alguna industria existente, el Presidente o Presidenta de la República en Consejo de Ministros, podrá revisar y modificar el margen máximo de ganancia regulado en esta ley,

considerando las recomendaciones de la Vicepresidencia Económica de Gobierno o de la SUNDDE.

La Ley Orgánica de Precios Justos (2014), es administrada por la Superintendencia Nacional para la defensa de los Derechos Socio Económicos (SUNDEE), el cual tendrá dentro de sus atribuciones la rectoría, supervisión y fiscalización en materia de estudios, análisis, control y regulación de costos y determinación de márgenes de ganancias.

El organismo también fijará los precios máximos de la cadena de producción o importación, distribución y consumo, de acuerdo a su importancia económica y su carácter estratégico, en beneficio de la población. Asimismo, deberá ejecutar los procedimientos de supervisión, control, verificación, inspección y fiscalización para determinación, entre otras funciones.

Definición de Términos Básicos

Abastecimiento: El abastecimiento es la actividad económica encaminada a cubrir las necesidades de consumo de una unidad económica en tiempo, forma y calidad.

Control de precios: Se refiere a una forma de alterar el comportamiento de un mercado mediante la promulgación de reglas coactivas que gobiernan algún aspecto del precio a los que un bien es adquirido y vendido por otros.

Costos directos (CD): Son aquellos que se vinculan al proceso de transformación de productos concretos de forma cierta y precisa, sin necesidad de aplicar criterios de reparto. Ejemplo: energía de una máquina concreta.

Costos indirectos (CI): Son aquellos que afectan al proceso en su conjunto sin que sea fácil determinar en qué medida participan en cada producto. Ejemplo: la energía eléctrica, el seguro de la empresa.

Costos fijos (CF): Son aquellos que dentro de una determinada estructura de producción y para un periodo de tiempo fijado permanecen invariables respecto al volumen de producción (volumen producido).

Costos variables (CV): Es el equivalente monetario de los consumos de factores que varían en función del volumen producido o del tiempo de transformación.

Inflación: Aumento general del nivel de precios que obedece a la pérdida de valor del dinero.

Regulación Económica: Es la intervención del estado a través de una ley o decreto establecida para limitar el precio a cobrar por un bien en particular.

Precio justo: Está compuesto por: (i) la información suministrada por las empresas, incluyendo sus estructuras de costos, (ii) gastos generales y (iii) la utilidad esperada. Así como también elementos que por su vinculación puedan considerarse válidos.

Sus cálculos están sujetos a cualquier metodología establecida por la SNCP, la cual establecerá sus lineamientos tanto generales como especiales.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico, brinda las herramientas necesarias para alcanzar las metas propuestas en la investigación; de aquí su importancia, a través del mismo se definirá el diseño, tipo y nivel de la investigación; las estrategias a seguir, por medio de la operación de las variables; así como también, la determinación de la población y muestra; además, de la identificación de la técnica e instrumentos para la recolección de los datos e información pertinente.

Diseño de la Investigación

En toda investigación se debe determinar el diseño por medio del cual se abordaran los aspectos objeto de estudio, el cual tiene que ver con el plan debidamente organizado de manera concreta, definida y específica en la manera de cómo y con qué medios serán abordadas cada una de las interrogantes planteadas por los investigadores, como lo indica Gómez (2006:85), quien lo define como un “plan o estrategia concebida para obtener la información que desea, es decir un plan de acciones” y de esta manera lograr el fin alcanzado en la investigación.

De lo antes mencionado, se puede concretar que la presente investigación estará fundamentada, bajo un diseño tanto de campo como documental; cabe destacar, que es necesario definirlo en función de los objetivos establecidos en el estudio y que a su vez, permita orientar desde el punto de vista técnico todo el proceso de investigación, desde la recolección de datos hasta el análisis e interpretación de los mismos.

En referencia al diseño de campo, según Tamayo y Tamayo (2003:35), una investigación de este tipo, “comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o proceso de los fenómenos tomados directamente de la realidad”; por lo tanto, se recabó la información y los datos necesarios directamente de los trabajadores encargados de determinar y gestionar la estructura de costo en una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles en el Estado Carabobo.

Con respecto al diseño documental, Acevedo y Pineda (1991:36), establecen que “la investigación documental constituye un procedimiento científico y sistemático de indagación, recolección, organización, interpretación y presentación de data e información, alrededor de un determinado tema, basado en una estrategia de análisis de documentos”; por lo cual esta está constituido por los textos, estudios y documentos necesarios para orientar el trabajo y determinar las características de la ley Orgánica de Precios Justos, en función de establecer los cambios necesarios en la estructura de costos para cumplir con su contenido.

De esta manera, se obtendrá una serie de información relevante relacionada con la actual estructura de costo de la empresa objeto de estudio, directamente de los trabajadores, así como también, se indagará acerca de la Ley Orgánica de Precios Justos por medio del estudio de la Providencia Administrativa No. 003/2014, la cual establece los criterios contables que rigen la determinación de los costos y el precio de venta, con la finalidad de establecer los cambios necesarios que se deben implementar en la nueva estructura de costos, de una empresa dedicada a la distribución y venta de vehículos en el Estado Carabobo..

Tipo y Nivel de la Investigación

La presente investigación, es de tipo descriptiva, ya que por medio de los datos que se obtendrán de la recolección de información tanto de los trabajadores de la empresa, como de la Providencia Administrativa N° 003/2014, se intentara señalar las características de la estructura actual de costos en una empresa dedicada a la distribución y venta de vehículos en el Estado Carabobo, así como también, determinar los cambios necesarios para la adecuación de esta a lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos.

A este respecto, Arias (2012:20), establece que “los estudios descriptivos miden de forma independiente las variables y aun cuando no se formulen hipótesis, las primeras aparecerán enunciadas en los objetivos de la investigación”. En este sentido, se puede establecer que la investigación se encuentra enmarcada bajo la modalidad de no experimental, es decir pretende descubrir las causas y efectos en las relaciones que provocan determinados fenómenos sin manipulación de las variables en estudio.

En referencia a lo anterior, Hernández, Fernández y Baptista (2010:149), establecen que “la investigación no experimental es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables”, de lo antes citado, se puede advertir que los fenómenos serán estudiados tal cual como se presentan en la realidad, sin ningún tipo de alteración o control por parte de los investigadores.

Población y Muestra

La población es el conjunto de todos elementos, grupos o personas que componen el objeto de estudio interés del investigador, según Tamayo y Tamayo (2003:114), “la población es la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de población poseen una característica común, la que se estudia y da origen a los datos de la investigación”; por consiguiente la población objeto de estudio en este trabajo estará compuesta por los trabajadores del departamento de contabilidad, específicamente los 9 trabajadores encargados del área de costos, además del gerente de dicho departamento.

Por otra parte, por ser una población pequeña, no fue necesario determinar una muestra de la misma, como lo establece Tamayo y Tamayo (2000:38), “la muestra debe ser representativa si va ser usada para estimar las características de la población. Si las poblaciones son muy pequeñas es prudente tomar la población entera ya que los resultados serían más representativos”; precisamente, por el número reducido de la población a estudiar, se consideró que la opinión de todos los integrantes de la población es relevante para la recogida de datos, por consiguiente la muestra será considerada la misma población.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Para la recolección de datos en los cuales se basan los resultados de este estudio se aplicaron una serie de técnicas, según Fuenmayor (1999:56), se considera que “las técnicas e instrumentos son los recursos utilizados

para facilitar la recolección y el análisis de los hechos observados; estos son numerosos y varían de acuerdo con los factores a evaluarse”.

Específicamente, para el caso de esta investigación, se utilizaron dos técnicas, las cuales están definidas por Ballestrini (2006:145), como un “conjunto de técnicas que permitirán cumplir los requisitos establecidos en el paradigma científico, vinculados al carácter específico de las diferentes etapas de este proceso investigativo y especialmente referidos al momento teórico y al momento metodológico de la investigación”; estas fueron la encuesta y la revisión documental.

En primer lugar, la encuesta consiste en una interrogación verbal o escrita que se les realizara a los trabajadores, con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación; referente a lo antes mencionado, García (1992), establece que la encuesta es:

Una técnica de investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación, con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población (p.103).

Como antes se mencionó, la encuesta va dirigida a la población objeto de estudio, la cual está comprendida por los 10 trabajadores del área de costo en el departamento de contabilidad y gerente del departamento, quienes representan la fuente más idónea para recopilar la información necesaria acerca de la estructura de costo que mantiene la empresa en la actualidad. Consecuentemente, para la aplicación de esta técnica se procedió a la estructuración de una encuesta como instrumento.

Con respecto, a la encuesta Hurtado (2007:157), establece que consiste “en un conjunto de preguntas relacionadas con el evento de estudio. Su característica es que tales preguntas pueden ser dicotómicas, de selección, abiertas, tipo escala o tipo ensayo”; de esta manera, los cuestionarios estuvieron estructurados por una serie de afirmaciones acerca de las cuales los encuestados expresaron su respuesta de manera dicotómica, de selección múltiple, argumentando sus respuestas o por escala de Likert para niveles de acuerdo.

Por otra parte, de la revisión documental como técnica de recolección de datos, se debe recurrir a información escrita, ya sea bajo la forma de datos que hayan sido producto de mediciones realizadas por otros o como textos que en si mismo constituyen los eventos de estudios; para Sabino (1990:56), la revisión documental “ se basa en registros escritos que proceden también de un contacto con la práctica, pero que ya han sido recogidos y muchas veces procesados por otros investigadores o grupos interesados en el tema”.

En este caso, el registro escrito estará representado por la Providencia Administrativa N° 003/2014, la cual representa la normativa que estipula las normas para la aplicación de la Ley de Orgánica de Precios Justos, por lo cual, por medio de su interpretación y análisis, se puede establecer los cambios necesarios que deben llevarse a cabo en la estructuración de costos, en una empresa que se dedica a la distribución y venta de vehículos en el Estado Carabobo.

De este modo, el instrumento que se aplicara para llevar a cabo la revisión documental es el fichaje, que según Tamayo y Tamayo (2000:182), “Es el instrumento que nos permite ordenar y clasificar los datos consultados,

incluyendo nuestras observaciones y críticas, facilitando así la redacción del escrito”, por lo tanto, este instrumento facilitara al investigador realizar una revisión exhaustiva del contenido de la Providencia antes mencionada, para posteriormente establecer los cambios necesarios y su incidencia en la estructura de costos de la organización.

Técnicas de análisis y presentación de la información

Para el análisis de los datos recabados, en el caso de los cuestionarios se utilizará la tabulación manual, para construir gráficos e índices estadísticos que permitan visualizar mejor la información y poder analizarla efectivamente; adicionalmente, se utilizarán los procesadores de palabras y numéricos de Office Microsoft Word y Excel respectivamente. Con respecto, la revisión documental dirigida a la interpretación de la normativa correspondiente a la Ley Orgánica de Precios Justos, se analizarán los datos recopilados por medio del fichaje, indicando los aspectos relevantes para la investigación.

Posteriormente, se procederá a comparar las características de la estructura de costo actual, con los requerimientos establecidos en la Providencia Administrativa 003/2014, en función de determinar los cambios que el establecimiento de la nueva estructura de costos y su incidencia sobre la organización.

Cuadro N°1 Cuadro Técnico Metodológico

Objetivo General	Objetivo Especifico	Dimensión	Definición	Indicadores	Técnicas / Instrumentos	Fuente
Explicar los efectos de la Ley Orgánica de Precios Justos en la estructura y sistematización de costos de una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles en el Estado Carabobo	1. Describir la estructura y sistematización de costos actual de una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles.	Estructura de costos	Conjunto de erogaciones necesarias para llevar a cabo la actividad productiva.	1. Costos de venta 2. Gastos de Distribución. 3. Gastos de operaciones 4. Gastos administrativos 5. Precio de Venta 6. Ingresos	Encuesta (Cuestionario)	Los (10) diez trabajadores encargados del área de costos en el departamento de Contabilidad de dicho departamento
	2. Identificar los aspectos de la estructura y sistematización de costos objeto de modificación, por la implementación de regulaciones en el precio de venta de una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles.	Regulación	Conjunto de pautas exigidas por el estado, para la conformación de los costos y precios máximos.	7. Costos de Producción. 8. Gastos Ajenos a la Producción. 9. Manejo de Inventarios 10. Gastos de distribución. 11. costos indirectos. 12. Sanciones. 13. Límites a las ganancias.	Revisión Documental	Los (10) diez trabajadores encargados del área de costos en el departamento de Contabilidad de dicho departamento Providencia Administrativa 003/2014

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2014)

CAPÍTULO IV ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados obtenidos del cuestionario aplicado a los diez (10) trabajadores encargados del área de costos de la empresa objeto de estudio, los mismos se presentan mediante análisis estadístico e interpretación de los índices porcentuales.

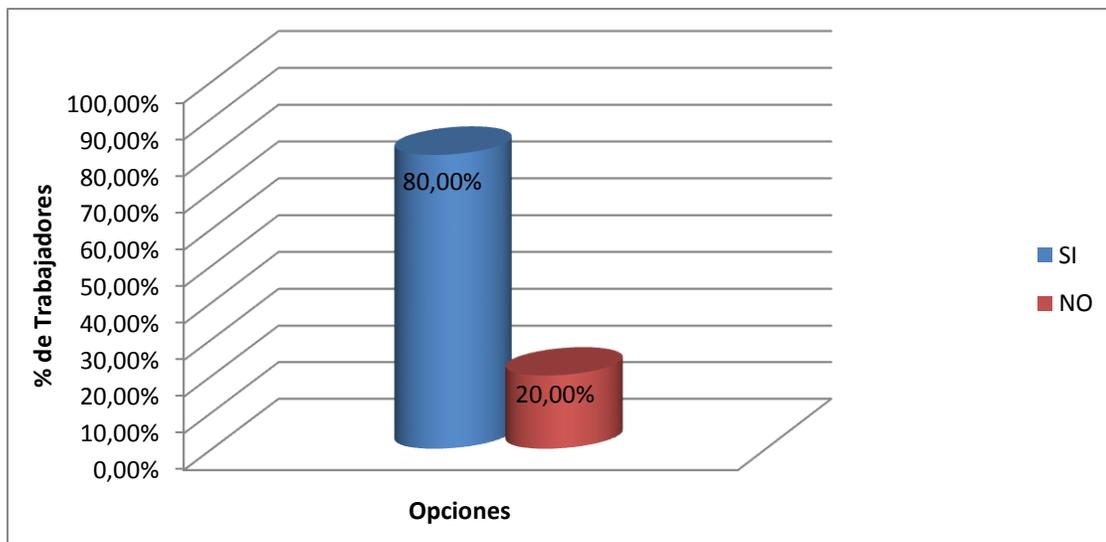
Ítem 1. ¿Conoce usted en profundidad la estructura de costo de la organización?

Tabla N° 1. Conocimiento de la estructura de costos de la organización

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
SI	8	80%
NO	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 1. Conocimiento de la estructura de costos de la organización



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: Los trabajadores encuestados indican en un 80% que conocen en profundidad la estructura de costos de la organización, mientras un 20% indica que no es así, por tanto este último 20% es una debilidad en el recurso

humano que debe reforzarse ya que sus tareas diarias tienen que ver con el análisis de costos.

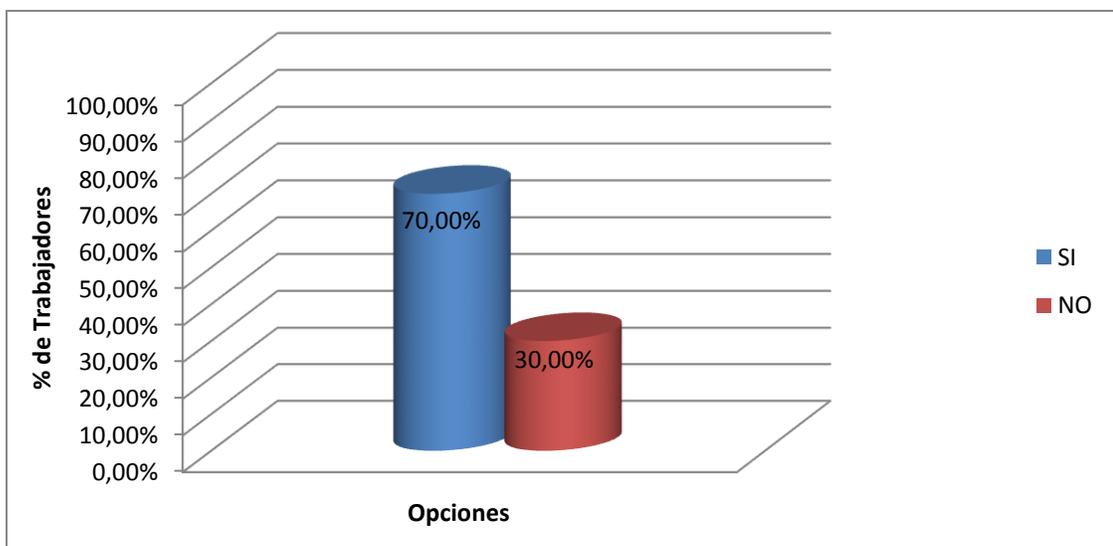
Ítem 2. ¿Se encuentra usted involucrado de manera activa en la determinación de los costos y gastos de la organización?

Tabla N° 2. Determinación de costos y gastos por parte de los empleados

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
SI	7	70%
NO	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 2. Determinación de costos y gastos por parte de los empleados



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: Los trabajadores encuestados indican en un 70% estar involucrados con la determinación de costos y gastos de la empresa, mientras un 30% indica que no, por tanto, se puede decir que la gran mayoría del departamento está familiarizado activamente con los costos y gastos de la empresa y es parte de sus tareas diarias.

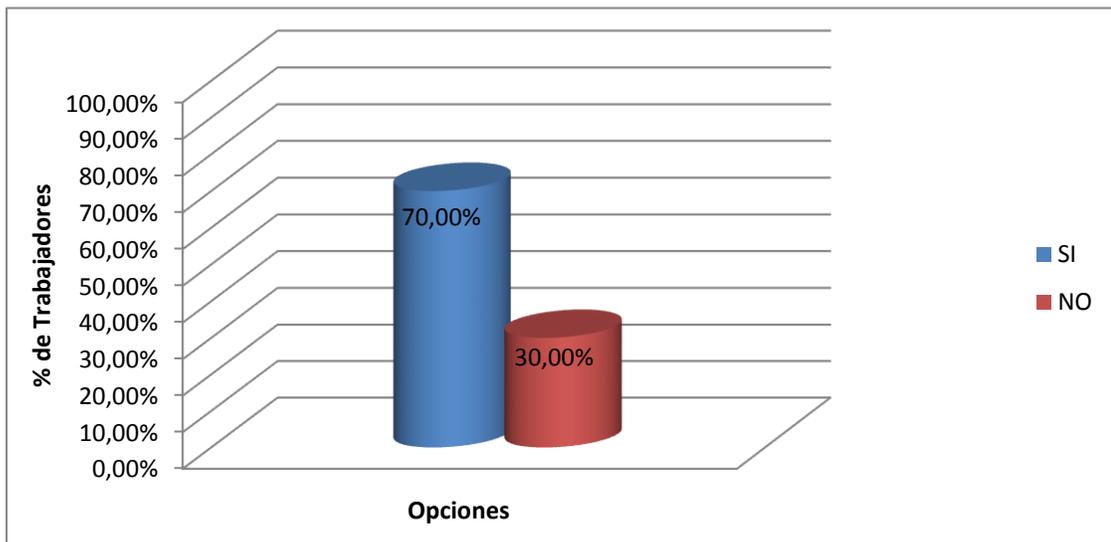
Ítem 3. ¿Conoce usted en profundidad los principios de contabilidad generalmente aceptados en Venezuela o Ven-NIF?

Tabla N° 3. Conocimiento de los principios de contabilidad generalmente aceptados en Venezuela o Ven-NIF

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
SI	7	70%
NO	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 3. Conocimiento de los principios de contabilidad generalmente aceptados en Venezuela o Ven-NIF



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: De acuerdo con los resultados obtenidos los trabajadores indican conocer en profundidad los principios de contabilidad generalmente aceptados en Venezuela o Ven-NIF en un 70%, lo cual es una base fundamental para las tareas de determinación y clasificación de costos en la empresa, mientras que un 30% indica que no los conoce en profundidad, lo cual es una debilidad que debe fortalecerse.

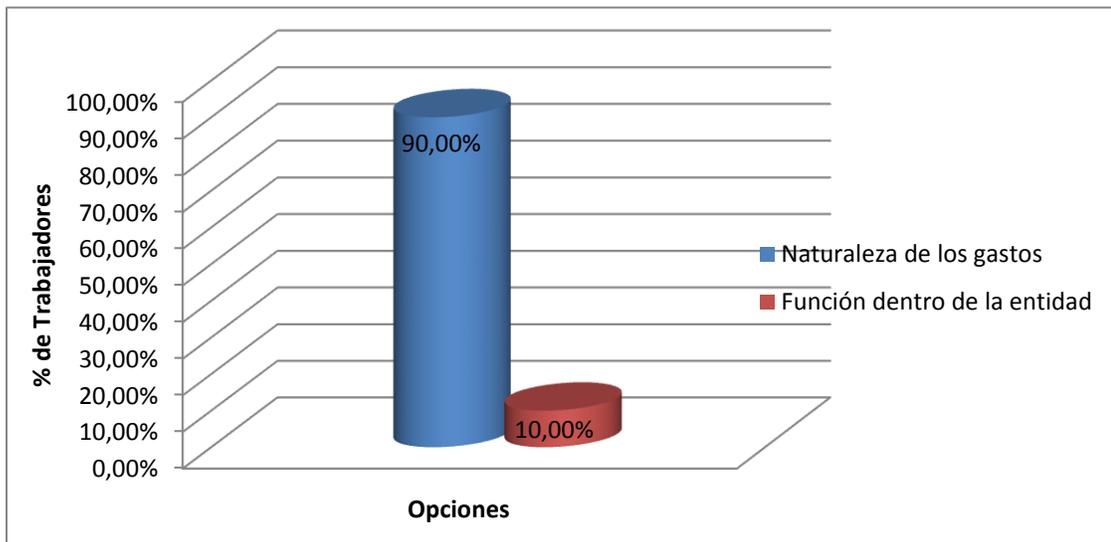
Ítem 4. ¿De acuerdo a que criterio son clasificados los costos y gastos dentro de la organización?

Tabla N° 4. Criterios de clasificación de los costos y gastos dentro de la empresa

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Naturaleza de los gastos	9	90%
Función dentro de la entidad	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 4. Criterios de clasificación de los costos y gastos dentro de la empresa



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: De acuerdo con los resultados obtenidos, los trabajadores manifiestan que el criterio de la clasificación de los costos y gastos en la empresa es por naturaleza de los mismos en un 90%, mientras que un 10% menciona que es por su función dentro de la entidad, eso entonces indica que se ordenan en atención al primer criterio mencionado en relación a la Ley Orgánica de Precios Justos (2014).

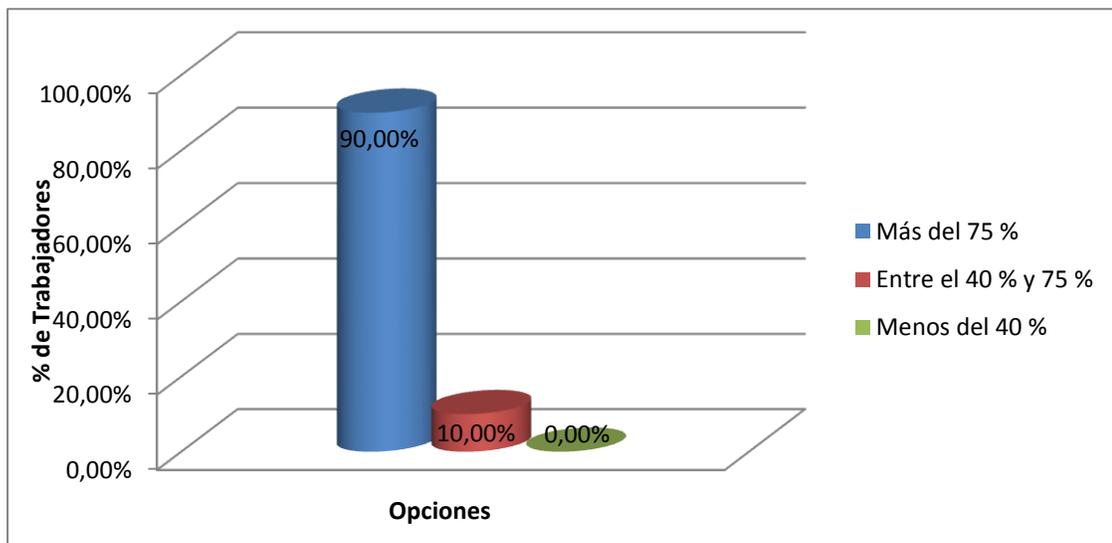
Ítem 5. ¿Generalmente qué porcentaje representa el costo directo o de producción para el total de los costos y gastos de la organización?

Tabla N° 5. Porcentaje de los costos directos o de producción del total de los costos y gastos de la organización

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
- Más del 75 %	9	90%
- Entre el 40 % y 75 %	1	10%
- Menos del 40 %	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 5. Porcentaje de los costos directos o de producción del total de los costos y gastos de la organización



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: Los encuestados indican que el porcentaje de costos directos o de producción es de más del 75% de los costos totales, lo que implica un margen de ganancia reducido tomando en cuenta que es necesario añadir los costos administrativos, lo que evidentemente indica que los costos totales de la empresa son mayores a 75%.

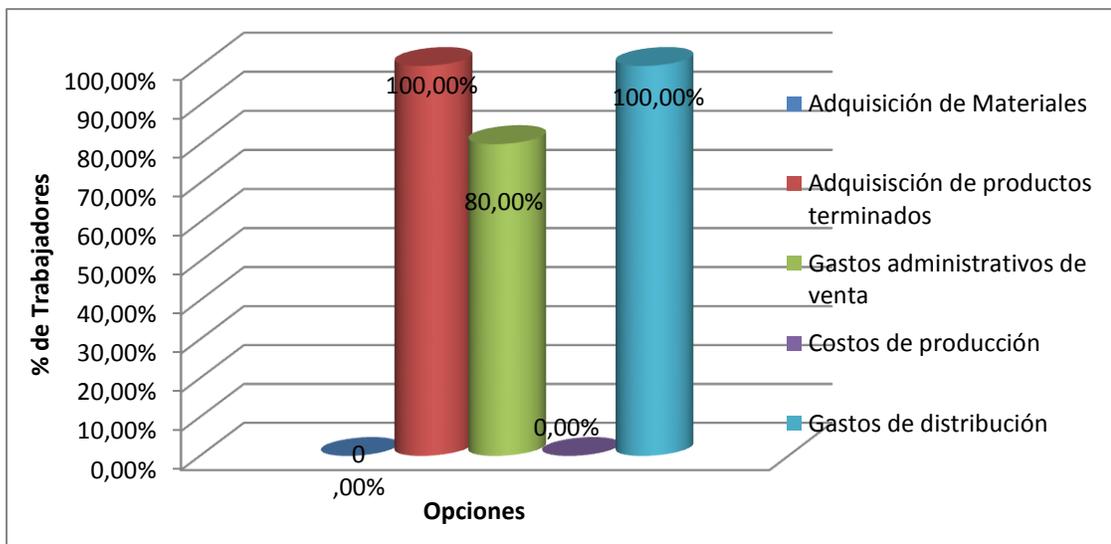
Ítem 6. ¿Qué costos y gastos están incluidos en los costos de ventas?

Tabla N° 6. Costos y gastos incluidos en los costos directos o de ventas

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
- Adquisición de materiales	0	0%
- Adquisición de productos terminados	10	100%
- Gastos administrativos de ventas	8	80%
- Costos de producción	0	0%
- Gastos de distribución	10	100%
Total	No aplica	No aplica

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 6. Costos y gastos incluidos en los costos directos o de ventas



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: Los encuestados indicaron que la adquisición de productos terminados 100%, a su vez los gastos de distribución también representan el 100% son los principales costos de la empresa contribuyendo al objeto principal de la empresa que es la venta y distribución de vehículos, los gastos administrativos de ventas 80%, son incluidos en los costos directos o de ventas, lo que implica que la gran mayoría de los costos directos se

encuentran en la estructura de costos de la empresa, y ratifica según el gráfico N° 5, los costos elevados de la empresa.

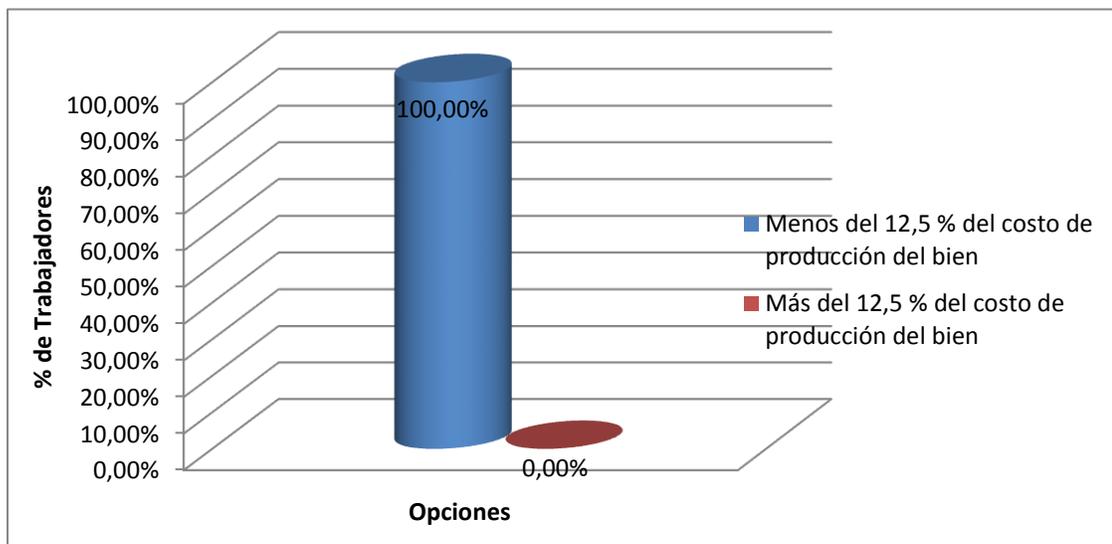
Ítem 7. ¿Qué porcentaje de gastos son incorporados a la estructura de costos de la organización?

Tabla N° 7. Porcentaje de gastos indirectos son incorporados a la estructura de costos de la organización

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
- Menos del 12,5 % del costo de producción del bien	10	100%
- Más del 12,5 % del costo de producción del bien	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 7. Porcentaje de gastos indirectos son incorporados a la estructura de costos de la organización



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: De acuerdo a lo que indican los encuestados en un 100%, menos del 12,5% de la producción del bien es incorporado como gastos indirectos, esto se debe a la discriminación y eliminación de muchos costos indirectos

de la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), donde el porcentaje de estos gastos no puede ser mayor a este porcentaje, y se excluyen muchos de ellos que comúnmente se incluían en este tipo de gastos.

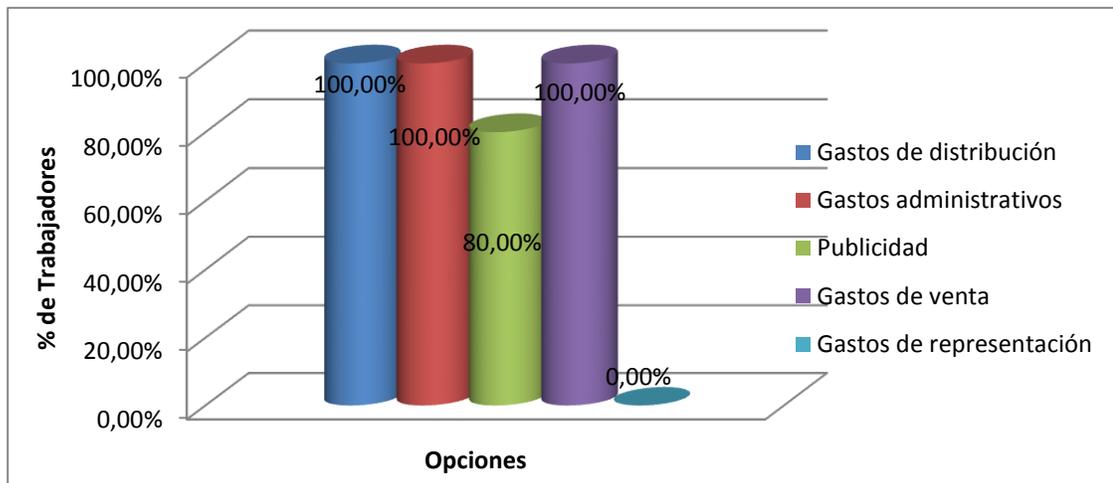
Ítem 8. ¿En qué costos o gastos incurre la organización generalmente?

Tabla N° 8. Gastos o costos indirectos en los que incurre la organización generalmente

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
- Gastos de distribución	10	100%
- Gastos administrativos	10	100%
- Publicidad	8	80%
- Gastos de venta	10	100%
- Gastos de representación	0	0%
Total	No aplica	No aplica

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 8. Gastos o costos indirectos en los que incurre la organización generalmente



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: En los resultados obtenidos se puede apreciar que el 100% de los encuestados indica que los costos o gastos indirectos en los que incurre la organización generalmente son los gastos de distribución, gastos de venta y los administrativos, a su vez también incurren en 80 % en gastos de

publicidad, por lo que contrasta con el gráfico N°7, además son los gastos más comunes a tipificar como gastos indirectos en las organizaciones.

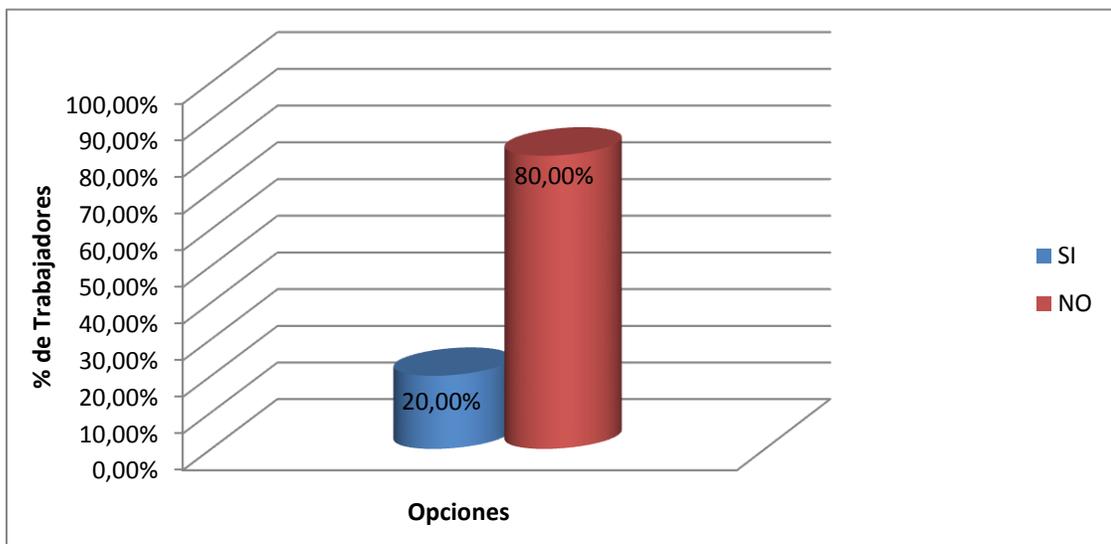
Ítem 9. ¿La organización incurre en gastos de importación o aranceles de importación?

Tabla N° 9. Gastos o aranceles de importación de la organización

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
SI	2	20%
NO	8	80%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 9. Gastos o aranceles de importación de la organización



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: Los trabajadores indican que la empresa incurre en gastos o aranceles en un 20%, lo que implica que la organización a veces necesita insumos importados y esta situación genera costos adicionales debido a los aranceles que debe cancelar por este proceso. La empresa importa vehículos, adquisición de accesorios para los vehículos y proporciona servicio postventa, debe cancelar tanto el costo de los servicios de

transporte como los aranceles aduaneros y procesos de nacionalización de mercancía, todos estos son considerados como gastos adicionales en la organización.

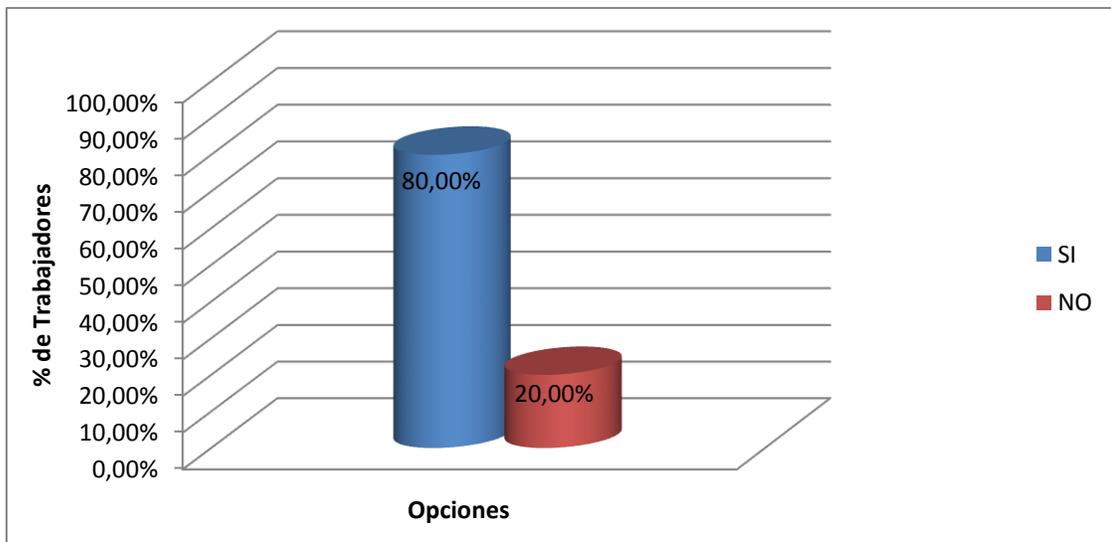
Ítem 10. En caso de incurrir en gastos de importación o aranceles de importación: ¿Cree usted que la organización cumple con la regulación establecida en materia de precios de transferencia?

Tabla N° 10. Cumplimiento de la regulación establecida en materia de precios de transferencia

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
SI	80	80%
NO	20	20%
Total	100	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 10. Cumplimiento de la regulación establecida en materia de precios de transferencia



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: Los trabajadores encuestados indican en un 80% que la empresa cumple con la regulación en precios de transferencia, mientras que un 20%

menciona que no es así, la gran mayoría hace conjeturar que si cumple lo cual está de acuerdo a la Ley Orgánica de Precios Justos (2014).

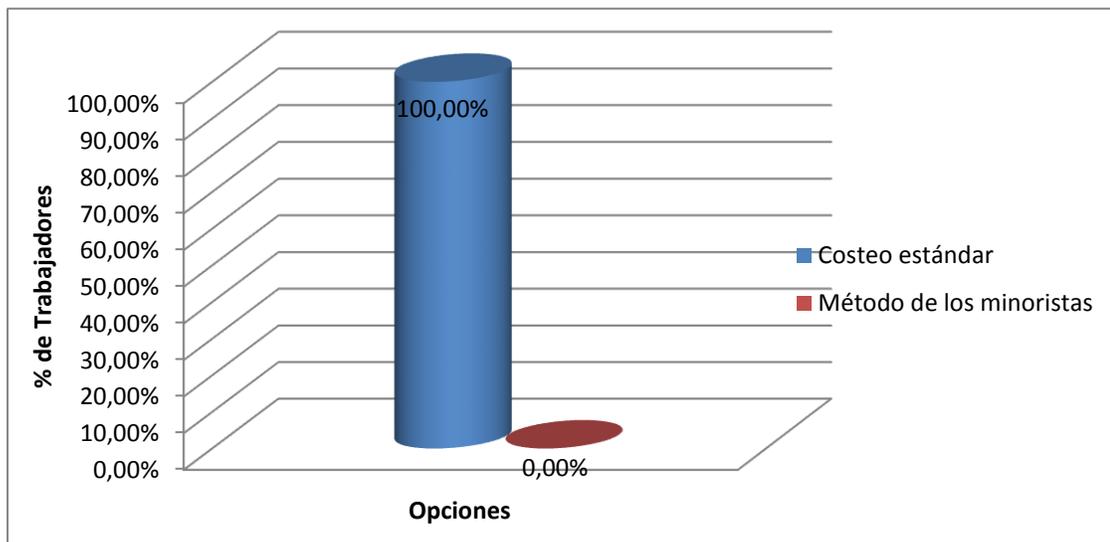
Ítem 11. ¿Qué técnica de valoración de los costos e inventarios utiliza la organización?

Tabla N° 11. Técnica de valoración de costos utilizada en la organización

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Costeo Estándar	10	100%
Método de los Minoristas	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 11. Técnica de valoración de costos utilizada en la organización



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos el 100% de los encuestados indica que la técnica de valoración de costos es el costeo estándar, una de las técnicas más utilizadas en todo el mundo y la cual se encuentra avalada por las normas internacionales de contabilidad.

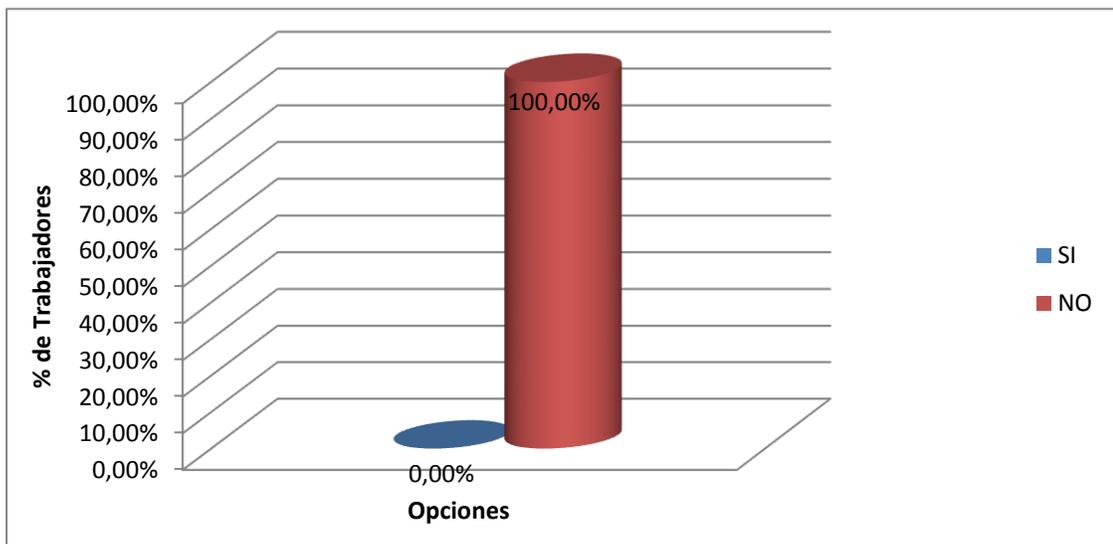
Ítem 12. ¿El margen de ganancia de la organización supera el 30 % de su estructura de costos?

Tabla N° 12. Margen de ganancia de la organización superior al 30%

Opción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
SI	0	0%
NO	10	100%
Total	10	100%

Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Gráfico N° 12. Margen de ganancia de la organización superior al 30%



Fuente: Arteaga, De Jesús y Meléndez (2015)

Análisis: Las encuestas aplicadas indican que un 100% de los encuestados señala que la empresa no obtiene un margen de ganancia mayor al 30%, lo cual está de acuerdo a los parámetros legales de la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), sin embargo es un margen de riesgo por los elevados costos que posee la empresa (más del 75% en costos de comercialización).

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Luego de haber presentado los resultados de la investigación, en el presente capítulo, se procede a destacar los aspectos más importantes encontrados en el estudio, de acuerdo a los objetivos de la presente investigación. En relación a describir la estructura y sistematización de costos actual de una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles, se tiene que:

- Los trabajadores del departamento de contabilidad que laboran en el área de costos son 10 en total, los mismos conocen en un alto porcentaje la estructura de costos de la empresa, no todos están involucrados con la determinación de los costos en la organización, y en su gran mayoría conocen en profundidad los principios de contabilidad generalmente aceptados en Venezuela, por lo que se puede decir que la empresa tiene una alta capacitación técnica para las labores de asignación de costos y cálculo de los mismos.
- El criterio de clasificación de los costos utilizado por la empresa es el de naturaleza de los gastos, uno de los más extendidos en todo el mundo y que provee un conjunto de herramientas y es un método sencillo para la asignación de costos.
- Los costos directos de adquisición de productos terminados y de distribución, abarcan más del 75% de los mismos, lo que se considera un porcentaje alto teniendo en cuenta el riesgo de la actividad, en el

caso de la empresa objeto de estudio, la distribución y venta de vehículos.

En referencia a identificar los aspectos de la estructura y sistematización de costos objeto de modificación, por la implementación de regulaciones en el precio de venta de una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles se concluye que:

- Los costos de venta están incluidos en los costos de la empresa, los mismos deben revisarse puesto que de acuerdo a la Providencia Administrativa 003/2014 de la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), algunos de ellos según la clasificación VEN-NIF no son incluidos en este renglón de costos.
- De acuerdo a la Ley Orgánica de Precios Justos (2014) los costos administrativos no pueden ser mayores de 12,5% del costo total y no del precio del producto, en tal sentido la empresa cumple con este mandato de la Ley.
- La empresa incurre en gastos de administración y de publicidad, los mismos no son susceptibles de ser incluidos en los costos de acuerdo a la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), por tanto este aspecto debe modificarse en la estructura de costos de la organización.
- La ganancia de la empresa no supera el 30% de los costos totales, por tanto cumple con lo establecido en el artículo 32 de la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), sin embargo la organización debe estar atenta a las promulgaciones de providencias y decretos especiales ya que el organismo de control (SUNDDE) puede fijar

límites máximos de ganancia inferiores a 30% por empresa, sitio geográfico o rubro.

- La utilidad de la empresa puede verse afectada por los controles que se establecen en los márgenes de ganancias, esto puede desestimular a los accionistas en la continuidad del negocio afectando la existencia de la empresa, puestos de trabajo, cuota de oferta en el mercado, entre otros.
- La reinversión en la empresa es limitada por las utilidades que se ven reguladas por el control de ganancias, de esta forma la inflación en Venezuela, una de las más altas del mundo según el Banco Central de Venezuela, es más del doble (68,5%) que la ganancia permitida por la Ley Orgánica de Precios Justos (2014) (30%), en tal sentido, se atenta contra el mantenimiento y desarrollo de la empresa

Recomendaciones

Como aspecto final de la investigación, se procede a formular las siguientes recomendaciones relacionadas con el objetivo de determinar los cambios necesarios en la sistematización de costos con motivo de la implementación de la Ley de Orgánica Precios Justos en una empresa dedicada a la distribución y venta de automóviles.

- Capacitar aún más a los trabajadores en cuanto a las normas técnicas de la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), ya que muchos criterios establecidos de asignación de costos no son compatibles con las VEN-NIF.

- Revisar los costos de venta para asegurar que la asignación de los mismos coincide con los criterios de asignación establecidos en la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), con la finalidad de evitar sanciones de los organismos estatales encargados de supervisar esta materia.
- Controlar los costos para que se mantengan en niveles que le permitan a la empresa obtener ganancias cercanas al 30%, dado el alto riesgo del producto y el alto costo por unidad vendida que existe en los vehículos.
- Mantener contacto informativo constante con el SUNDDE a través de los canales oficiales para estar al conocimiento inmediato de cualquier normativa técnica que entre en vigencia en materia de costos.
- Solicitar a los entes competentes (SUNDDE) capacitación e información adicional acerca de los aspectos técnicos derivados de la Ley Orgánica Precios Justos (2014), que permitan profundizar el conocimiento y el trabajo preventivo en la clasificación de los costos de la empresa.
- Diversificar el negocio de la empresa hacia otros servicios como el mantenimiento mecánico de la marca, aun cuando los vehículos no se encuentren en garantía, con la finalidad de procurar mayores ingresos que le permitan aumentar los mismos nominalmente con la misma infraestructura instalada.

- Crear una estructura de costo ideal que vaya con los lineamientos de la Ley Orgánica de Precios Justos y que la misma permita mantener un margen de ganancia favorable para la empresa.

LISTA DE REFERENCIAS

Acevedo, Rolando y Pineda, Jesús (1991). **Técnicas de Documentación e Investigación I**. Sexta Edición. Universidad Nacional Abierta. Caracas. Venezuela.

Arias, Fidias (2012). **El Proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica**. Sexta Edición. Editorial Episteme. Caracas. Venezuela.

Ballestrini, Mirian (2006). **Como se elabora el Proyecto de Investigación**. Séptima Edición. BL Consultores Asociados, Servicio Editorial. Caracas. Venezuela.

Bernal Torres, Cesar Augusto (2006) **Metodología de la Investigación. Para Administración, Economía, Humidades y Ciencias Sociales**. Segunda Edición. Editorial Pearson. México.

Caseres, Javier (1987). **La economía de la Distribución Comercial**. Editorial Ariel Economía. España.

Catácora, Fernando (1998). **Sistemas y procedimientos contables**. Editorial. Mc Graw Hill. Caracas. Venezuela.

Constitución De La República Bolivariana De Venezuela (1999) **Gaceta Oficial del jueves 30 de diciembre de 1999**, Número 36.860.

Clark, Robert; Houde, Jean-Francois y Esteban, Juan (2010) **Price controls and market structure: Evidence from gasoline retail markets**. [Documento en línea]. Disponible en: <http://bepp.wharton.upenn.edu/profile/21279/research>. Consultado: 2014, Julio 15.

Criterios Contables para la determinación de Precios Justos (2014) **Gaceta Oficial De La República Bolivariana De Venezuela**. Número 40.351 Caracas, Viernes 07 de Febrero 2014

Dellamea, Eduardo (2008). **Normalización de los sistemas de costos**. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.eco.unne.edu.ar/contabilidad/costosprofesores.htm>. Consulta: 2014, octubre 23.

Eli, Anette (2012). **Efectos de la Regulación de los Precios de Venta en la Rentabilidad de las Empresas de producción Avícola en Venezuela**

Caso: Almacenes Frigoríficos del Centro, C.A. Tinaquillo Edo. Cojedes. Trabajo de Grado No Publicado. Universidad de Carabobo. Naguanagua. Venezuela.

Escalona, Pedro (2011). **Estructura de costos.** [Documento en línea]. Disponible en: http://vulcano.lasalle.edu.co/~docencia/Costos/Costos1_Home.htm. Consulta: 2014, octubre 20.

Escudero, María José (2010) **Opciones Administrativas de Compra Venta.** Primera Edición. Ediciones Paraninfo, S.A. Madrid. España.

Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (2013) **Principios De Contabilidad Generalmente Aceptados En Venezuela (VEN-NIF) BA VEN-NIF-8.** 23 y 24, Noviembre. Mérida. Venezuela.

Fullana, Carmen y Paredes, José Luis (2008) **Manual de Contabilidad de Costos.** Primera Edición. Delta Publicaciones. Madrid. España.

Funes, Juan (1993). **Contabilidad de Costos.** Editorial Educación y Cultura. Cochabamba. Bolivia.

Ferrel, Oden; Hirt, Geoffrey; Ramos Leticia; Adriaenséns, Marianela y Flores Miguel (2004). **Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante.** Cuarta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.

Ferrín, Peraza (2009). **Control de Precios e Inflación.** Manantial Ediciones. Argentina.

Hernández, Roberto; Fernández Carlos y Baptista, Pilar (2010). **Metodología de la Investigación.** Quinta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.

Hongren, Charles, Datar, Srinkant y Foster, George (2007). **Contabilidad de Costos. Un Enfoque Gerencial.** Décima segunda edición. Pearson Educación. México.

García, Juan (2008). **Contabilidad de Costos.** Tercera Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.

Gómez, Marcelo (2006). **Introducción a la Metodología e Investigación Científica.** Editorial Brujas. Córdoba. Argentina.

Gouel, Christophe (2013) **Food Price Volatility and Domestic Stabilization Policies in Developing Countries.** [Documento en línea]. Publicaciones de

la Oficina Nacional de Investigación de la Economía en Estados Unidos. Disponible en: <http://www.nber.org/chapters/c12816>. Consultado: 2014, Julio 5.

González, Enrique (2006). Control de Precios y sus Distorsiones. **Veneconomía**, (23 No. 12), 1 - 5.

Kotler, Philip; Armstrong, Gary; Cámara, Dionisio y Cruz, Ignacio (2004). **Marketing**. Décima Edición. Editorial Prentice Hall. México.

Ley Orgánica de Precios Justos (2014) **Gaceta Oficial De La República Bolivariana de Venezuela** Número 40.340 Caracas, jueves 23 de enero.

Leturia, Carlos (2002). **Introducción al Análisis, Previsión y Control del Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad**. Edición a cargo del autor. Perú. Lima.

Martínez, José (2014). **La Ley de Precios y las NIIF en Venezuela (VEN-NIF)**. [Documento en línea]. Disponible en: <http://niifpymes-venezuela.blogspot.com/2014/02/la-ley-de-precios-y-las-niif-en.html>. Consulta: 2014, Julio 02.

Mendoza, Antonio (2011). **Estructura de costos y estructura de hatos. Base para tomar decisiones**. [Documento en línea]. Disponible en: http://www.zoetecnocampo.com/documentos/costos_hato.htm. Consulta: 2014, septiembre 03.

Monroe, Kent (1992). **Política de Precios**. Editorial Mc Graw Hill. Madrid. España.

Nicholson, Walter (2005). **Teoría Microeconómica: Principios Básicos y Ampliaciones**. Novena Edición. Editorial Cenage Learnig. México

NIC 1 (2013) **Presentación de Estados Financieros**, versión Libro 2013, aprobada en DNA Mérida, noviembre., aplicada conjuntamente con el BA VEN-NIF 5.

28

NIC 2 (2013) **Inventarios**, aprobada en DNA Mérida, noviembre 2013.

NIC 8 (2013) **Políticas Contables**, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores, aprobada en DNA Mérida, noviembre 2013

NIIF 13 (2013) **Medición del Valor Razonable**, versión Libro 2013, aprobada en DNA Mérida, noviembre.

Polimeni, Ralph; Fabozzi Frank y Adelberg, Arthur (1994). **Contabilidad de Costos: Conceptos y Aplicaciones para la Toma de Decisiones Gerenciales**. Tercera Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.

Ramírez, David (1997). **Contabilidad Administrativa**. Editorial Mc Graw Hill. México.

Ramírez, Daniel (2002). **Contabilidad Administrativa**. Editorial McGraw-Hill. México.

Ramírez, David (2006). **Temas de Estudio Seleccionados del texto de Contabilidad Administrativa**. Universidad del Museo Social Argentino. Argentina.

Tamayo y Tamayo, Mario (2003). **El Proceso de la Investigación Científica**. Editorial Limusa / Noriega. México.

Tamayo y Tamayo, Mario (2000). **El Proceso de la Investigación Científica**. Editorial Limusa. México.

Thompson, Iván (2006). **Definición de Empresa**. Documento en línea. Disponible en: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>. Consulta: 2014, mayo 26

ANEXOS