

LEY DE COSTOS Y PRECIOS JUSTOS Y SU IMPACTO EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS DEL ESTADO NUEVA ESPARTA

(Law Costs and Fair Prices and its impact on the cost structure of Small and Medium Industries Nueva Esparta State)

Recibido: 04/05/2015 Revisado: 27/05/2015 Aceptado: 19/06/2015

Giménez, Daisis

Universidad de Oriente, Núcleo Nueva Esparta, Venezuela
daisissifontes75@gmail.com

Cedeño, Sileyna

Universidad de Oriente, Núcleo Nueva Esparta, Venezuela
sileccj@gmail.com

Marín, Claudia

Universidad de Oriente, Núcleo Nueva Esparta, Venezuela
clamarinordaz10@gmail.com

RESUMEN

La fijación de precios unilaterales, sus controles indiscriminados y sin previo análisis económico sobre su justificación no constituyen políticas de estabilización, más bien lesionan la eficiencia dinámica, la actividad económica y la oferta de bienes y servicios, sobre todo en las pymis, ya que éstas no producen a gran escala. Además, con la regulación impuesta por el gobierno nacional a través de la Ley de Costos y Precios Justos promulgada en 2011 y seguidamente Ley Orgánica de Precios Justos 2014 se fijan precios sin distinguir el tamaño de la empresa. Es así, como el presente trabajo aborda el análisis de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), cuya ley marca el inicio de la revisión y control de los costos de producción a través de la Superintendencia Nacional de Costos y Precios. La investigación de campo bajo un nivel analítico se orientó el estudio que permitió conocer el impacto de la primera norma promulgada en la estructura de costos de las Pymis del estado Nueva Esparta, concluyendo con este análisis una intervención del Estado no democrática, coercitiva en la estructura de costos y aumento del capital que deseen las empresas. Complicándose la situación para este sector porque no tienen definida una estructura de costos que les proporcione información contable para tomar decisiones relevantes y certeras, ya que se ubican en el segundo nivel clasificatorio de los niveles de costos. Por lo que, en lo sucesivo deben controlar sus costos de manera efectiva, afrontando el inicio de un sistema de regulaciones que afectan el modelo económico productivo de las Pymis.

Palabras clave: Ley de Costos y Precios Justos, estructura de costos, fijación de precios, pequeñas y medianas industrias (pymis).

ABSTRACT

Unilateral price fixing their indiscriminate checks and without economic analysis of justification, there are political stabilization, rather injured dynamic efficiency, economic activity and the supply of goods and services, especially in SMIs, as they not produced on a large scale, in addition to the regulation imposed by the national government through the Law of Fair Costs and Prices are set without distinguishing the size of the company. Thus, as the present paper deals with the analysis of this Act and its impact on the cost structure of the Nueva Esparta state SMIs. Through field research on an analytical level the study were able to analyze the law, concluding with this analysis undemocratic intervention, coercive in the cost structure and capital increase companies wishing oriented state. Complicating the situation for this sector because they have defined a cost structure that provides them with financial information and be used to make relevant and accurate decisions, which are located on the second level qualifying cost level. So they must control costs effectively, but as long as the law is resized and the Superintendency starts reporting mechanisms for these entrepreneurs.

Keyword: Law of Fair Costs and Prices, cost structure, pricing, small and medium industries (SMI).

INTRODUCCIÓN

El 18 de julio del año 2011, según Gaceta Oficial número 39.715, fue sancionada la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011), que según su propia exposición de motivos, se debió a que existen, por parte de las empresas, “elevados márgenes de ganancias que implica el alza constante de precios sin ninguna razón más que la explotación directa e indirecta de la población”, sin obedecer dicho incremento a las condiciones comerciales y mucho menos a una estructura de costos justificables por ellas, que conlleva a la generalización de prácticas especulativas y niveles de inflación exacerbados, que terminan erosionando no sólo el poder adquisitivo de la población, sino el potencial de las pequeñas y medianas industrias.

Muchas son las opiniones y preocupaciones que se han presentado en la población debido a esta regulación, a pesar de la exposición presentada en la Ley. Sepúlveda (2012) por ejemplo, plantea que en:

“(…) Venezuela se encuentra vigente desde 1993 la Ley para promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia (Marco Jurídico del funcionamiento de Precompetencia)... por lo que se pregunta si tiene precompetencia un número tan elevado de casos, como para afirmar que las prácticas especulativas son generalizadas o tal afirmación constituye sólo una actuación que hace culpable a todos los agentes económicos, sin previa comprobación, investigación, debido proceso o firme sentencia”.

Considera, a su vez, que con esta Ley las empresas son corresponsables de garantizar el acceso a los bienes y servicios ya que, independientemente de las circunstancias, lejos de trabajar para generar beneficios que puedan reinvertir para

incrementar la oferta, la empresa debe procurar que cada ciudadano acceda a los bienes y servicios. Además, afirma Sepúlveda que con esta Ley pareciera que los ciudadanos tienen su propiedad como una concesión al gobierno, más no se le garantiza su propiedad, tal como lo señala el artículo 115¹ de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (Asamblea Nacional Constituyente, 1999).

Pérez (2011), por su parte, afirma que “reducir los costos, y por derivación los precios, no sólo se logra con producir más y generar competencia. Existe un problema estructural y complejo que no se puede abordar con rigidez”. Pero, a su vez, ve con preocupación cómo algunas organizaciones empresariales, lejos de aprovechar la oportunidad para mostrarle al gobierno su estructura de costos y con ello demostrar que muchos rubros se producen a un costo superior al que se vende al público, para con ello solicitar aumento de los mismos, simplemente vaticinan que el instrumento es negativo y su aplicación sólo va a generar escasez. Además, considera que auscultar procesos de producción reflejará los costos grises².

El reto, entonces, con esta Ley es definir métodos para auscultar costos y determinar precios justos que favorezcan la producción nacional. Según Pérez (2011), FEDEINDUSTRIA considera, por su parte, que a veces los costos de las empresas están viciados por falta de gerencia, por falta de optimización de procesos, de inversión tecnológica, entre otros factores. Y, en esos casos, debe ser el propio gobierno el que tome la iniciativa de reducir los costos para no tener que recurrir al aumento de precio de venta al público, evitándose cargar esas deficiencias al consumidor final. Sin embargo, este último planteamiento es muy delicado ya que la ley no norma la forma de gerencial las empresas, sino la regulación de precios en base a la información de costos que suministran las propias empresas a la Superintendencia de Costos y Precios Justos.

Basado en esto, el 01 de abril del 2011, la Superintendencia Nacional de Costos y Precios difunde una primera lista en la que se agrupan los productos y sus precios por presentación, en el marco de la entrada en vigencia de la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011). Esta primera regulación se basó en la estructura de costos que presentaron las empresas a la Superintendencia, lo que significa que de una u otra forma, las empresas están obligadas a clasificar sus costos y reconocer los mismos, ya que como esto no tenía carácter de obligatoriedad, no poseían un sistema contable que les permitiera clasificar sus costos en variables, fijos, directos, indirectos e incluso sus costos relacionados con el producto como es el material directo, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

En términos operativos surgen interrogantes: ¿Cuántos técnicos deberán tener esta superintendencia para analizar la estructura de costos de todos los bienes y servicios que se comercializan en el territorio nacional? ¿Cómo se determina el costo de un bien

¹ Artículo 115: “Se garantiza el derecho de propiedad. Toda persona tiene derecho al uso, goce, disfrute y disposición de sus bienes. La propiedad estará sometida a las contribuciones, restricciones y obligaciones que establezca la ley con fines de utilidad pública o interés general (...)”.

² Costos que a veces al propio empresario le cuesta determinar y que son de su absoluta responsabilidad.

importado? ¿Por el precio internacional? ¿Por el tipo de cambio? ¿Cómo se determina el costo y el precio de los servicios profesionales? y, por último, pero no menos importante, ¿Esta ley no viola los acuerdos internacionales?

Según Granadillo, (2012) para la Superintendente:

“La metodología y regulaciones establecidas por la Ley de Costos y Precios Justos, se está mejorando para beneficios de los pequeños y medianos productores, porque tienen la posibilidad de ofrecer sus productos en cumplimiento con el instrumento y, a su vez, con un margen de utilidad para esos rubros. Esta ley permitirá descubrimientos favorables, tanto a las Pequeñas y Medianas Industrias (pymis) como al gobierno y los clientes; ya que estas empresas son víctimas de la especulación”.

Es decir, las pymes no están limitadas sólo por su tamaño y capital, sino también por la carencia que posee la mayoría de aplicar técnicas gerenciales, clasificar sus costos y analizar su rentabilidad.

Tal como lo expresan Dini y Stumpo (2012): “Los pequeños empresarios no conocen, generalmente, la situación de sus empresas, porque sus sistemas de planificación y control están poco desarrollados. Con frecuencia afirman que sus empresas están sanas por el hecho de que no están endeudadas”.

Más que favorecer, entonces, podría perjudicar a un sector tan importante para el país, aun cuando Tovar (2013), el primer vicepresidente del Banco Central de Venezuela (BCV), afirmó que el mayor dinamismo observado en el sector de la Pequeña y Mediana Industria (pymis), así como en las microempresas, constituye un signo evidente de la reactivación que comienza a producirse en un ámbito estratégico para la economía nacional como es la manufactura, actividad que tiene una elevada ponderación (14%) dentro del Producto Interno Bruto (PIB).

Pero, como lo plantea Cedeño (2010): “las expectativas de las pymis, indican que sus orientaciones gerenciales carecen de un paradigma o patrón que les permita la gestión exitosa a partir de los incentivos existentes”. Esta afirmación se comprueba, ya que según estudio realizado por la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (Cavidea) y publicada por el periódico El Universal por Contreras (2012) se reveló que el comportamiento del sector alimentos en el primer trimestre de 2012 fue desfavorable, según manifestó un 52% de las empresas consultadas, donde esa porción de los encuestados estimó que la situación del sector empeoró 10% entre enero y marzo de este año, mientras que 19% señaló que la desmejora fue de 20%. Sólo 6% de las empresas afiliadas a Cavidea señaló en la encuesta que la situación del sector fue positiva en ese lapso, y 42% manifestó que se mantuvo igual. Las empresas atribuyeron el debilitamiento observado en el sector al control de cambio y de precios, principalmente, ya que el 81% de las empresas aseguró que la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011) tiene un impacto negativo en el ejercicio de la empresa.

En virtud a todos estos planteamientos, y debido a que las pymis del estado Nueva Esparta no se encuentran aisladas de este contexto general que se vislumbra en el país ya que es un estado con una economía que vive de las importaciones por su condición de puerto libre y por su ubicación geográfica, que la convierte en un estado turístico; estas empresas juegan un papel preponderante en el estado y, por ello, deben ser competitivas y fabricar productos de calidad. Como el Estado venezolano aplicó esta nueva Ley que regula los precios de los productos, las empresas deben informar a la Superintendencia de Costos sobre cuáles son sus costos de producción; si se les dificulta a estas Medianas y Pequeñas Industrias cumplir con esta normativa, pueden complicar su permanencia en el mercado porque el Estado le establecerá cuál será el precio del producto que comercializan, sin medir que estos productos sean producidos por medianas o pequeñas industrias y no por industrias de gran magnitud.

Por tanto, se planteó como objetivo general analizar la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011) y su impacto en la estructura de costos de las Pequeñas y Medianas Industrias del estado Nueva Esparta. Para ello, fue necesario analizar las regulaciones presentes en la Ley de Costos y Precios Justos y describir la estructura de costos de las Pequeñas y Medianas Industrias del Estado Nueva Esparta. El esquema de abordaje de las proposiciones teóricas generales versa sobre la estructura de costos, especificando la unidad objeto de estudio referida a las Pequeñas y Medianas industrias del estado Nueva Esparta.

MARCO TEÓRICO Y MÉTODOS

La contabilidad para la gerencia constituye un análisis multifocal de la realidad económica-financiera-empresarial, proporcionando información relevante para diferentes propósitos, basada en la interpretación de la leyes que rigen el comportamiento económico, mediante la metodología contable pertinente, para llegar a salidas informativas depuradas, expresables en lenguaje común y que sirvan a la dirección para tomar las decisiones más adecuadas entre las alternativas posibles.

Sin embargo, antes de explicar los aspectos metodológicos es necesario aclarar que en la contabilidad gerencial, según Blanco (2002) existen dos ideas que son fundamentales para entender el uso de la información como es la planeación y el control, permitiendo analizar y tomar decisiones estableciendo un control preventivo y correctivo. Realiza análisis técnico-económico de la faceta interna de la empresa y hace énfasis sobre el futuro.

Pero estos análisis no son posibles si, en primer lugar, los gerentes no saben clasificar sus costos. Los costos de un producto, un servicio, una tarea, un proyecto, un encargo de un pedido, según Mallo y otros (2000): “se componen de 105 costos directos más una parte proporcional de los costos indirectos que la empresa consume para realizar la actividad productiva”.

De esta forma, el problema central de la contabilidad de costos reside en la validez que se confiere al reparto de los costos indirectos. Este mismo autor indica que la estructuración de costos se entiende como “... los distintos procedimientos utilizados para

asignar y acumular los costos de los productos y para calcular el resultado periódico, para controlar la actuación de los responsables de las secciones y para dar información relevante que pueda ser utilizada en la toma continuada de decisiones”.

Los gerentes deben tener distintos puntos de vistas para realizar un análisis más correcto de la estructura de costos de su empresa y no sólo diseñarlos para su presentación en los estados financieros. Aunado a esto, no debe desestimarse la actuación de los competidores y las modificaciones que se puedan presentar en su estructura de costos.

Independientemente de la controversia generalizada sobre el reparto de los costos, los sistemas de clasificación y acumulación de costos deben ser capaces de explicitar los escalones acumulativos del costo. El primer escalón relevante lo constituye el costo primario, el cual está compuesto de costos que tienen la característica de ser variables, cuya decisión de consumirlos, producto a producto, depende de la determinación del empresario.

El siguiente nivel es el costo industrial de la producción, el cual representa el máximo admitido de valoración de las existencias según los principios contables generalmente aceptados, representado el supuesto de este nivel de costo en el mayor valor intrínseco de la mercancía. Se calcula añadiendo los costos indirectos industriales al costo primario. Posteriormente, se tiene el costo total el cual es utilizado para el cálculo y análisis del resultado del período, ya sea por mercados, clientela, productos, áreas, entre otros.

Las clasificaciones más comunes del comportamiento de los costos son: costos variables, fijos y mixtos; directos, indirectos y no asignados. Y existen modelos de costos que permiten conocer cuál es el costo de un producto, como son: el costeo por pedidos, por procesos y el costeo ABC. A través de estos modelos se puede identificar claramente cuáles costos son: fijos, variables y mixtos para la empresa.

Cuando se trabaja con cálculos de costos fijos y variables es necesario aclarar que éstos sólo son válidos para una escala pertinente de actividad. Según Jiambalvo (2003): “es la escala de actividad para la cual es probable que los cálculos y pronósticos sean acertados”. Fuera de la escala pertinente, los cálculos de costos fijos y variables pueden no ser muy útiles.

En relación a la unidad objeto de estudio, la Pequeña y Mediana Industria (pymi) es definida por la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y unidades de Propiedad Social (Asamblea Nacional, 2014), en su artículo 2, como toda unidad organizada jurídicamente con la finalidad de desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materias primas en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad.

Pequeña Industria: promedio anual de hasta cincuenta (50) trabajadores y con una facturación anual de hasta doscientas mil Unidades Tributarias (200.000 UT).

Mediana Industria: nómina promedio anual desde cincuenta y un (51) trabajadores hasta den (100) trabajadores y con una facturación anual desde doscientas mil una Unidades Tributarias (200.001 UT) hasta quinientas mil Unidades Tributarias (500.000 UT).

Desde esta concepción, las pymis se catalogan como empresas que no disponen de elevados recursos económicos, poseen una reducida plantilla de su personal (hasta 100 trabajadores) y su cifra de facturación anual y capital es reducida.

Por otro lado, Villarán (1993) describe a la Pequeña Empresa Industrial como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3.000\$ por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: es capaz de generar excedentes, acumular y crecer.

De acuerdo al nivel del conocimiento científico de la investigación, se enmarcó en una investigación analítica. En primer lugar, se tuvo que analizar la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011), para luego describir la estructura de costos de las pymis del estado Nueva Esparta y con ello analizar el impacto que tiene dicha Ley.

Para poder concretar la investigación fue necesario recolectar los datos o información directamente en las pymis inscritas en la Cámara de la Pequeña y Mediana Industria del Estado Nueva Esparta (CAPMINE); por lo tanto, la modalidad enmarcada en la investigación es de campo, ya que fue necesario dirigirse al contexto donde se genera el dato, puesto que a través de información poblacional obtenida mediante entrevista del Director de CAPMINE, Licenciado Julio Villegas, se conoció que esta población está conformada por ciento una (101) industrias de distintas actividades comerciales, tal como se demuestra en la Tabla 1.

Tabla 1. Distribución absoluta de pymis categorizadas por actividad comercial en el estado Nueva Esparta (2012)

Actividad Comercial	Número de Empresas
Textil	18
Joyería	23
Fotografía	7
Alimentos	34
Tipografía y Publicidad	7
Tabaco	1
Madera y Tapicería	7
Pintura	4
Total Empresas	101

Fuente: elaboración propia.

No se aplicaron criterios muestrales, pero como el número de respuestas obtenidas de estas empresas al aplicar la técnica de la encuesta a través del cuestionario estuvo representado por un 62% se consideró un muestreo aleatorio simple, con un error

permisible de 12,35% y un nivel de confianza de 95%, considerando aceptable los mismos, ya que las preguntas son cerradas y las pymis son homogéneas en cuanto a sus características, garantizando con ello que las no respondientes tengan la misma tendencia. Adicionalmente, se aplicó la técnica del fichaje para analizar la Ley. Mientras que como técnicas para analizar los resultados, fue necesario aplicar herramientas estadísticas de exploración univariable, Asimismo, se realizó un análisis de contenido.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

De acuerdo a los objetivos planteados en la investigación, se debe primeramente analizar los principios del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), como lo menciona el artículo 5, ya que esta Ley no puede aislarse de los principios económicos constitucionales, los cuales son: principio de justicia social, democracia, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad; estos son los principios de régimen socioeconómico en los que se fundamenta la República Bolivariana de Venezuela, para ello se cita un extracto importante del artículo 299 de la Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela (Asamblea Nacional Constituyente, 1999): "(...) El Estado, conjuntamente con la iniciativa privada, promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuente de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población (...)".

A parte de estos principios constitucionales, la ley presenta sus propios principios, a saber: principio de desarrollo socioproductivo: encargándose del mismo el Sistema Nacional Integrado de Costos y Precios, como lo menciona su artículo 6. Este Sistema de Costos y Precios está conformado, según el artículo 23 y 24, por distintos órganos y entes. Pero, dentro del sistema no existe una participación por parte del sector privado, por ejemplo, Fedecámaras. Implica que las garantías y derechos económicos consagrados en la Constitución Nacional no son las únicas razones para afirmar que la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011) posee visos de ilegalidad, por contrariar y violentar esos principios ya viola todo principio regulatorio en el área económica, en su diseño y en lo que se refiere a buenas prácticas y políticas públicas de control de precios, y también adolece de una instrumentación que resulta pedestre y socialmente ineficiente.

Principio de equidad y dinamismo: el artículo 8 promueve el uso de la planificación y el control de los costos empresariales que coadyuvan a la generación y construcción de precios justos. Planificación y control implica mucha información de tipo cualitativa y cuantitativa. Afirmar que la Ley promueve esas dos funciones administrativas, sólo porque los sujetos de derecho públicos y privados que realicen actividades de comercio en el territorio nacional están obligados a informarle a la superintendencia de cuáles son sus costos fijos y variables, directos e indirectos; es desconocer la profundidad del tema gerencial.

Aplicar estas funciones administrativas significa que los sujetos tienen libertad de establecer cuáles son sus niveles de producción adecuado para disminuir costos y tener la rentabilidad que deseen; sin embargo, no sería cierto este planteamiento, porque ellos

no van a tener a su dominio una variable tan importante como el precio de venta, ya que a través de esta ley: “los precios serán construidos”, no por los sujetos sino por el Estado.

Principio de simplicidad administrativa: se habla de reducción de trámites administrativos en el artículo 9. Pero, una cosa es reducir el número de trámites administrativos, requisitos, recaudos y proporcionar mecanismos ágiles y sencillos; y la otra es manejar una información muy general con la que no se le proporcione información a los sujetos acerca de cuáles son los costos que se deben considerar para la determinación del precio de venta, puesto que este hecho genera más bien un vacío de información.

Para entender mejor esto, se analizan a continuación los fines operativos que presenta la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011). En el título II de la mencionada Ley se especifica lo relacionado a la determinación de costos y precios justos, iniciándose en dicho título con el artículo 10, en el que se hace referencia a que los sujetos a quienes se les aplica la Ley deben cumplir los siguientes pasos:

- Inscribirse y mantener sus datos actualizados:

Inscribirse en el Registro Nacional de Precios de Bienes y Servicios, que estará a cargo de la Superintendencia Nacional de Costos y Precios. Por su parte, en el artículo 12 se especifica que en contra de la negativa por parte de las empresas de inscribirse en el Registro, éstas dentro de los veinte (20) días hábiles siguientes podrán interponer a su elección el Recurso de Reconsideración o el Recurso Jerárquico.

- Categorización de bienes y servicios:

En el artículo 13 y 14 de la Ley, existe un bagaje de información, que en ninguno de los casos se concreta. Es completamente impráctico lo establecido para la categorización de productos, sobre todo cuando se observa que la misma tampoco se aplica, ya que los productos que se regulan no se le colocan precios según sea fabricado por un pequeño, mediano o gran empresario.

Aparte, si es complicado para una empresa categorizar los productos que comercializa y asignar los costos a cada uno de ellos, ¿qué pasará con la Superintendencia de Costos si, por ejemplo, se inscriben 10.000 empresas y cada una de ellas proporcionan información en promedio de los costos de cinco (5) tipos de productos? En total se tendrían 50.000 productos que deben categorizar, y más impráctico resulta cuando en el artículo mencionan que aplicarán criterios técnicos que estimen convenientes, sin especificar en ningún caso alguna técnica gerencial que pudiese facilitar este proceso de categorización o por qué no informan el criterio que aplican, con el fin de que el sector privado, el más afectado por la Ley, pueda revisar y hacer las sugerencias necesarias. Hecho, que aunque se menciona en el artículo, no se le ha permitido a la fecha la participación a este sector en ese proceso de categorización, sino que el mismo se ha realizado de manera unilateral.

- Determinación y modificación de precios:

El artículo 15 plantea muy claramente que sólo será competencia de la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, la determinación y modificación de precios. Sin embargo, el artículo 16 menciona las condiciones para que se determinen o modifiquen los precios que componen Sistema Nacional Integrado de Costos y Precios. Es decir, sólo el Estado en cualquiera de los casos es el que puede asignarle precios a los productos que se fabrican y comercializan en el país, y los sujetos de derecho público o privado, únicamente les compete cumplir con dicha imposición.

Se pregunta entonces ¿Dónde queda en este caso la libre competencia y democracia? Los sujetos de regulación mediante el presente Decreto Ley tendrán la obligación de colocar en sus listas de precios, o en el mareaje de los productos, una leyenda que indique que los precios han sido registrados, determinados o modificados de conformidad con este documento legal.

El artículo 17 hace referencia a la determinación del precio justo de bienes y servicios por el órgano o ente competente y se mencionan ciertos fundamentos. En este particular, se debe aclarar que existen tres (3) tipos de contabilidades: la financiera, de costos y la gerencial. Si la ley se enfoca en normar la fijación de precios en relación a la información sobre la estructura de costos que suministran los sujetos de derecho y privado, entonces, la Superintendencia de Costos debe solicitar la información en base a la contabilidad de costos y gerencial, no a la financiera, como se observa en el ordinal 1 del artículo 17.

Es decir, debe solicitar información de costos directos e indirectos, fijos y variables, del producto y del periodo (costos de distribución y/o comercialización, costos administrativos, costos financieros) costos unitarios reales y estándar, punto de equilibrio, entre otros; sobre todo, cuando dentro de los fines de la ley se menciona, que se busca estimular el proceso de planificación y control en los gerentes. Es necesario, además, que se aclare en la Ley la información que deben suministrar los sujetos en cuanto a expectativa y riesgos asumidos, ya que se debe hablar es de márgenes de ganancia y rendimiento objetivo.

Por otra parte, el artículo 19 considera que los costos y gastos informados al Sistema Automatizado de Administración de Precios no podrán exceder a los registrados contablemente. Mientras, el artículo 20 hace mención que la determinación o modificación de precios, se efectuará mediante modelo de análisis estadístico seleccionado por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios considerando la data registrada en el Sistema Automatizado de Administración de Precios; pero no se hace referencia a ningún modelo administrativo para realizar estas asignaciones o modificaciones, aspecto que se considera grave a nivel gerencial porque no sólo un análisis estadístico se puede utilizar para la determinación de precios, y además, surge la interrogante acerca de qué tipo de análisis estadístico.

¿Dónde quedan entonces los análisis económicos como la oferta y demanda, las técnicas gerenciales en base al mercado, en base al costo, en base a la rentabilidad deseada sobre los costos de producción (análisis costo – volumen – utilidad), margen de contribución, margen de seguridad, entre otros?

Desde el punto de vista gerencial y financiero se viola el principio de la objetividad, por lo que si no se informa cuál es la técnica que se utiliza para la determinación del precio del producto, nunca va a existir un acuerdo entre los sujetos de aplicación de la Ley y la Superintendencia, ya que los primeros nunca podrán revisar el modelo utilizado e informar su desacuerdo por el precio impuesto. El artículo 21 plantea que si el interesado manifiesta desacuerdo con el precio determinado por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, podrá presentar su solicitud de evaluación de ajuste en la oportunidad, condiciones y cumplidos los requisitos que establezca la Superintendencia Nacional de Costos y Precios.

Por otro lado, el artículo 31 establece las atribuciones de este ente como son la administración, supervisión, inspección, control y sanción por parte del Estado, a los agentes económicos, en cuanto al cumplimiento de las obligaciones establecidas en el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley.

Los artículos 32 y 33 hablan de las amplias facultades de inspección y fiscalización que tiene la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, pudiendo el Superintendente Nacional de Costos y Precios reservarse la designación de funcionarios para inspecciones y fiscalizaciones especiales. Y los sujetos estarán obligados a brindar al personal encargado de las inspecciones y fiscalizaciones todas las facilidades que estos soliciten.

Lo más interno de las empresas queda bajo control del Estado con esta ley. La actividad económica queda bajo control absoluto del Estado. Esta situación coloca a las compañías en una situación de pérdida de autonomía sin precedentes y supone un control indirecto de las ganancias, y como se sabe en el lucro la ganancia es el incentivo que mueve al empresario y aquí lo están limitando excesivamente, así nadie tendrá interés en invertir en Venezuela.

En cuanto a las sanciones contenidas entre los artículos 42 y 46, la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011) estableció multas, inhabilitación temporal del ejercicio del comercio, la actividad o profesión y el cierre temporal de almacenes, depósitos o establecimientos. Las denominadas infracciones genéricas suponen multas de 15 salarios mínimos; el aumento arbitrario de precios será sancionado con multas de 15 a 30 salarios mínimos más el 100% del monto total de productos comercializados o servicios prestados, mientras que la especulación puede conducir a ocupación temporal de hasta 90 días más multas de 50 salarios mínimos.

En todos los casos, la reiteración de las faltas conlleva a un aumento de los castigos pecuniarios. Sanciones por todo lo alto que afectan a las medianas y pequeñas empresas, ya que las grandes empresas podrían tener la oportunidad de soportarlos, es decir, las medianas y grandes empresas tienen la misma regulación que las grandes cadenas nacionales, más bien deberían tener regímenes especiales en materia tributaria con menores índices regulatorios, como se hace en países como Brasil y Colombia.

Analizada la Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011), es necesario describir cómo se encuentra la estructura de costos de las pymis, para así poder analizar el impacto que tiene la misma en ellas. En primer lugar, es necesario especificar que más

del 60% de las pymis fabrican 2, 3 y 6 o más tipos de productos, por lo tanto, ellas deberían conocer claramente los costos de producción y comercializan que incurren en cada uno de ellos y así poder determinar los precios de venta.

Sólo un 7,69% de las pymis fabrican un (1) producto, significando esto que ellas no deberían tener problema al momento de determinar el costo de fabricar el mismo, porque todas las erogaciones que realizan se deben asignar de manera directa a ese único producto que fabrican, las demás en efecto si lo necesitan.

Por ello, se les hicieron diversas preguntas de las formas cómo ellas determinan sus costos y se obtuvo que un 84,62% distribuye contablemente los costos entre los distintos productos que fabrican y comercializan; sin embargo, de ellas sólo un 8% no presentan dificultad para realizar esta distribución y un 56% afirmó tener dificultad, el resto no respondió. Se visualiza con estos resultados que 20,62% las pymis que afirmó distribuir contablemente sus costos se encuentran entre aquellas empresas que no respondieron. Esto permite inferir que no existe un claro conocimiento contable en la forma cómo deben determinar los costos unitarios de sus productos.

Para conocer aún más la estructura de costos de las pymis, se resalta que el 92,31% tiene claridad sólo en sus costos de producción, mientras que ninguna tiene conocimiento de cuáles son sus costos semi-variables y sólo un número no muy significativo, representado en un 30,77% y 38,46% tienen claridad en los costos fijos y operativos, respectivamente. Existe una situación muy delicada en relación a la poca información que se observa en los gerentes y/o dueños de pymis en el estado Nueva Esparta, en función a lo que constituye su estructura de costos y la importancia que tiene la misma en el proceso de toma de decisiones y, sin temor alguno se puede afirmar que esta situación no es sólo en este estado, sino en Venezuela en general.

Esta preocupación se presenta porque, en primera instancia, más del 90% de las pymis habían afirmado tener claridad sólo en sus costos de producción; sin embargo, cuando se les preguntó cuáles costos son considerados para determinarlos, sólo 11 pymis (17,95%) consideran los tres elementos del costo que abarcan los costos de producción, es decir, material directo, mano de obra directa y carga fabril o costos indirectos de fabricación, ya que un 89,74% afirmó incluir el material directo, un 56,41% la mano de obra directa y un 17,95% la carga fabril, incluso hay pymis que mencionaron costos que se clasifican dentro de los costos operativos.

Resulta lamentable que las pymis sólo diseñen sus costos para fines de la presentación en los estados financieros siendo estos inadecuados, cuando se utilizan como base para decidir cursos de acción alternativos.

Según Mallo (2000) esto ha ido cambiando, pero se observa que este cambio no ha ocurrido en las pymis del estado Nueva Esparta. Y, con respecto a la estructuración contable de los costos a la que se refiere Horngren y otros (2006), acumulación y asignación de costos, las Pymis, en su gran mayoría, ni si quiera realizan el primer proceso, el cual se refiere a alguna clasificación natural como las materias primas, la

mano de obra o las actividades realizadas, tales como: el procesamiento de órdenes o procesamiento en máquina.

Cuando se les preguntó si sus costos de producción son distribuidos en costos directos, indirectos, fijos y variables se obtuvo que un 41,03% los distribuye en costos directos, pero a la vez sólo un 2,56% lo clasifica en indirecto; algo ilógico porque al conocer los costos directos de producción automáticamente se pueden conocer los indirectos, es decir las cifras no coinciden, lo que se puede deducir que no existe un claro conocimiento de los costos para el proceso de toma de decisiones. A su vez, sólo un 38,46% afirmó distribuirlo en costos fijos y un 17,95% en costos variables.

En consecuencia, las pymis del estado Nueva Esparta han limitado su información contable, en ningún momento ellas podrían determinar su utilidad marginal o realizar un análisis sistémico para determinar cuáles serían sus niveles de producción adecuada, según su disponibilidad financiera y con ello obtener la utilidad deseada, tampoco podrán determinar cuáles productos son más rentables que otros según su contribución, ni mucho menos pueden conocer cuál es su punto de equilibrio; simplemente, porque no distribuyen sus costos de producción en ninguno de los componentes necesarios para el proceso de toma de decisiones.

Si se obtuvieron cifras alarmantes con la información referida a los costos de producción, con los costos operativos es mucho más preocupante la debilidad que presenta la estructura de costos de las pymis, porque casi la mitad, es decir, un 41,03% prefirió no responder, ya sea por desconocimiento o por cualquiera otra razón que no prefirieron mencionar, sólo un 5,13% aplica investigación y desarrollo, costos de distribución y administrativos; 15,18% costos de servicios al cliente y financieros; 10,26% mano de obra indirecta; 28,21% mercadeo; y 30,77% materiales y suministros.

Igualmente, un 35,90% considera distribuir los costos operativos en costos directos y sólo un 10,26% en indirecto, 25,64% en fijos y 12,82% en variables. Se deduce con esto que las pymis del estado Nueva Esparta están ubicadas en el segundo nivel clasificatorio de los modelos de costos a un nivel inorgánico, tal como plantea Mallo (2000) cuando afirma que éste se limita única y exclusivamente a recoger secuencialmente la formación de costos a partir de las consideraciones de la naturaleza y función de los factores que la conforman.

Esta gran debilidad que tienen las pymis del estado se debe, en primer lugar, al gran desconocimiento gerencial que tienen sus gerentes y/o propietarios sobre los costos desde el punto de vista gerencial, lo que genera que no realizan una distribución adecuada de sus costos por no llevar dentro de su empresa un sistema contable que le permita hacer esta distribución. Sólo un 28,21% de las pymis del estado utiliza un sistema contable para distribuir sus costos entre sus distintas categorías, mientras que un 59% no utiliza ningún un sistema contable. Pero, incongruentemente, un 54% afirma que posee un sistema contable que le permite separar sus costos escalonados y semi-variables en su parte fija y variable, es decir, posee el sistema pero según los resultados previos presentados se determina que el mismo no es utilizado, porque ni los costos de producción ni operativos los separan en su parte fija ni variable.

Reafirmando lo planteado, un 61,54% de las pymis no determina los costos variables unitarios ni costos fijos, mientras que un 28,20% sí lo determina.

Cabe preguntarse, ¿cómo miden los gerentes de las pymis si sus productos son rentables? O, ¿cuál de los productos que comercializa no produce rentabilidad y, en consecuencia, dejar de producirlo si, en efecto, la mayoría de las pymis no conocen cómo es el comportamiento de los costos de sus productos? Se observó en los objetos de estudio consultados que se basan en la experiencia que tienen en el área donde se desenvuelven, es decir, realizan análisis empíricos y en función a ello toman decisiones pero no análisis contables.

En relación al impacto de la Ley en la estructura de costos de las pymis, se sabe a través de la teoría, que no existen unos criterios o principios de contabilidad para que las empresas estructuren sus costos, cada empresa los clasifica en función a su requerimientos de información para tomar decisiones, pero se mencionan unos criterios metodológicos de aceptación general, que la Ley ni si quiera hace mención a ellos, es decir, en la ley se debe aclarar cuáles son los criterios que deben utilizar, en este caso, las pymis para estructurar sus costos.

Analizando el impacto de la ley, esta rompe con los modelos gerenciales que se han generado a través de la estructuración de costos, como por ejemplo la relación económica-financiera, ya que la misma facilita la gestión de liquidez y rompe con el esquema de que las pymis puedan lograr la diferenciación a través de sus productos o servicios, porque para ello deben mejorar la calidad y eso implicaría más costos o incrementar el precio y eso algunas pymis ya no controlan. Bajo este planteamiento, a nivel gerencial urge que a la Ley se le aclaren ciertos puntos y se haga más flexible para este sector, es necesario clarificar los elementos para la fijación de precios y se involucren a las empresas no sólo para dar a conocer sus estructuras de costos sino también para que participen en la fijación de precios.

Existe otro aspecto que debe ser considerado: la mayoría de los encargados o dueños de pymis no tienen un conocimiento gerencial, por lo que se deben apoyar en personas con conocimiento en el área y, estos a su vez, deben analizar los costos según la naturaleza de la empresa, porque la subjetividad en la construcción de costos no se origina en la discrecionalidad o juicio del autor para realizar repartos arbitrarios, sino en la complejidad de la extrapolación de las relaciones funcionales, incrementadas muchas veces por la falta de mediciones para efectuar el reparto y sub-reparto de los costos.

Como se describió en la estructura de costos de las pymis, ellas no aplican técnicas gerenciales para aplicar este reparto de los costos indirectos de producción ni de comercialización. Bajo este contexto, como la Superintendencia podrá tener conocimientos si las empresas asignaron los costos con criterios objetivos y, en efecto, si la información proporcionada es certera, se tiene la duda: ¿cómo la Superintendencia podrá aplicar el principio de verificación?

En lo que respecta a los fines administrativos, las sanciones serán excesivamente drásticas para las pymis que, como bien se sabe, no manejan economía en escala. Serán

sancionadas con multa de 15 a 30 salarios mínimos urbanos, más el 100% del monto total de productos comercializados o servicios prestados, quien aumente el precio de un bien o servicio sin la autorización de la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, en los casos que así se requiera.

Para el ejercicio legal de las actividades productivas, será un cambio de paradigma total, por cuanto el incentivo de maximizar el beneficio, no necesariamente por especulación de precios, sino por innovación tecnológica, economías de escala, entre otros factores. Esto generará serias limitaciones que al final se traducirán en reducir sustancialmente la inversión privada, disminuir la calidad, así como también el reducir el incentivo a la investigación, la ciencia y la tecnología aplicada en el aparato productivo.

Las investigaciones tributarias tendrán un componente de revisión a la inversa, es decir, fiscalizar los niveles de tributación altos. Por ese lado, también existirán consecuencias macroeconómicas negativas, al reducir el recaudo, por cuanto los precios (base fiscal de IVA) y las ganancias (base fiscal de renta), tenderán con este modelo a reducirse en los balances fiscales de las pymis y de las empresas en general.

La Ley tiene causas tanto en la oferta como en la demanda. Las especulaciones, escasez de bienes y servicios, incrementándose ésto con las nuevas decisiones del gobierno de devaluar la moneda a Bs. 6,30 por dólar. Eliminar la ganancia, no regula la oferta, puede tener efectos totalmente contrarios, como por ejemplo la informalidad de la economía.

CONCLUSIONES

- La Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011) es una ley sancionada por el Ejecutivo Nacional que no promueve la libre competencia al imponerle a los empresarios los precios de sus productos sin participación democrática. Por ello, se recomienda que el sector privado participe no sólo informando sus costos a la Superintendencia de Costos y Precios Justos sino también en la decisión de fijación de precios, ya que esas dos variables costos y “precios construidos” no pueden actuar aisladamente, como cita la Ley.

- La Ley de Costos y Precios Justos sólo hace mención que la determinación o modificación de precios, se efectuará mediante modelo de análisis estadístico, seleccionado por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios Justos, pero sin especificar cuál y cómo será aplicado, violando con esto el principio de objetividad y el de verificación de la información.

- Las pymis del estado Nueva Esparta están ubicadas en el segundo nivel clasificatorio de los modelos de costos, es decir, no estructuran sus costos para un proceso de toma de decisiones.

- Para la estructura de costos de las pymis, la aplicación de Ley de Costos y Precios Justos (Asamblea Nacional, 2011) genera un impacto positivo, ya que los gerentes y/o dueños de ellas no poseen un claro conocimiento de cómo se encuentran estructurados

sus costos. Esta oportunidad debe ser aprovechada, controlando sus costos de manera más efectiva, pero siempre y cuando se redimensione la Ley y la Superintendencia de Costos inicien los mecanismos de información a estos empresarios, por ejemplo de cómo clasificar sus costos y cuáles deben ser considerados para la determinación del costo del producto y que se entiende como expectativas y riesgos asumidos como lo menciona la Ley.

– Las sanciones presentes en la Ley impactan negativamente en las pymis del estado Nueva Esparta, ya que las grandes empresas podrían soportar las diversas sanciones como ya se mencionó pero las pymis no. Si a esto se le agrega la devaluación del 47% de la moneda nacional que acaba de ocurrir y proceso que implica ahora la adquisición de divisas el impacto negativo es mayor, llevando a estas empresas a lo que podría ser un cierre definitivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asamblea Nacional (2002). Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. Publicada en Gaceta Oficial número 37.583 de fecha 3 de diciembre de 2002. Venezuela.

Asamblea Nacional Constituyente (1999). Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial Extraordinaria número 5453 de fecha 24 de marzo de 2000. Venezuela.

Asamblea Nacional Constituyente (2011). Ley de Costos Precios Justos. Gaceta Oficial 39.715. República Bolivariana de Venezuela.

Asamblea Nacional Constituyente (2011). Reglamento de la Ley de Costos y Precios Justos. Gaceta Oficial 39.802. República Bolivariana de Venezuela.

Blanco, F. (2002). Contabilidad de Costes y de Gestión para la Excelencia Empresarial. El impacto del ABC. España. Editorial Deusto.

Cedeño, S (2011). Estrategias Gerenciales para el Uso y Adopción de las TIC en las Pequeñas y Medianas Industrias (pymis) del estado Nueva Esparta. Trabajo de Postgrado. Universidad de Oriente Núcleo de Nueva Esparta. Venezuela.

Contreras, A. (2012). Cavidea alerta sobre problemas para satisfacer demanda. Documento en línea. Disponible en: <http://www.eluniversal.com/economia/110929/cavidea-alerta-sobre-problemas-para-satisfacer-demanda>. Consulta: 03/12/2012.

Dini, M. y Stumpo, G. (2012). Políticas para la innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas. Chile. Organización de las Naciones Unidas (ONU).

González, R. (2013). Ley de Costos y Precios Justos. Documento en línea. Disponible en: <http://www.eluniversal.com/opinion/121105/ley-de-costos-y-precios-justos>. Consulta: 04/02/2013.



- Granadillo, K, (2012). Ley de Costos Busca Equilibrio y Estabilidad. Publicado en Periódico Sol de Margarita. P. 12. Publicado el 12 de marzo de 2012.
- Horngren, C.; Foster, G. y Datar, S. (2002). Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial. México. Editorial Prentice Hall.
- Jiambalvo, J. (2.003). Contabilidad Administrativa. México. Editorial Limusa.
- Mallo, C.; Kaplan, R.; Meljem, S. y Giménez, C. (2000). Contabilidad de Costos y Estratégica de Gestión. España. Prentice Hall.
- Pérez, J. (2011). Incertidumbre y Creatividad caracterizaron a las PyMI en el 2011. Documento en línea. Disponible en: <http://finanzasytributos.com/main/index.php?mod=MMA&id=11310>. Consulta: 15/03/2012.
- Sepúlveda, A. (2012). Propiedad y Escasez. Revista Dinero. Documento en línea. Disponible en: www.dinero.com. Consulta: 03/08/2012
- Superintendencia Nacional de Costos y Precios Justos (2011). Revisión de Estructura de Costos. Documento en línea. Disponible en: www.sundecop.gob.ve Consulta: 03/12/2012
- Tovar, E. (2013). Crecimiento económico favoreció mayor dinamismo en pymis y microempresas. Documento en línea. Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/c4/notasprensa.asp?Codigo=10345&Operacion=2>. Consulta: 07/01/2013.
- Villarán, J. (1993). Conceptualización, importancia y marco legal de la micro y pequeña empresa. Seminario de Microempresas y Medio Ambiente. Agosto, Perú.