UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES

MAESTRÍA Y ESPECIALIZACIONES

ESPECIALIZACIÓN EN COSTOS

PROPUESTA DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN LA EMPRESA INVERSIONES BACHI 2010, C.A., UBICADA EN EL MUNICIPIO ANTONIO JOSÉ DE SUCRE DEL ESTADO BARINAS, VENEZUELA.

Www.bdigital.ula.ve

(Trabajo Especial de Grado para optar al Título de Especialista en Ciencias Contables, Mención: Costos)

Autor: MSc. Alvaro Gregorio, Serrano Vargas

Tutor (a): Dra. María Zuleyma, Rosales

Mérida, mayo de 2026.

Reconocimiento

Universidad de Los Andes
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Postgrado en Ciencias Contables
Maestría en Ciencias Contables
Mérida-Venezuela

Propuesta de una estructura de costos como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el Municipio Antonio José de Sucre del Estado Barinas, Venezuela.

Autor: MSc. Alvaro Gregorio, Serrano Vargas
Tutor: Dra. María Zuleyma Rosales

Resumen

Las empresas, en un entorno dinámico y regulatorio, requieren de una gestión de costos precisa y formal para sostener su rentabilidad y garantizar su cumplimiento legal. En el contexto de alta volatilidad económica de Venezuela y la obligatoriedad de la Ley Orgánica de Precios Justos, se hace crítico contar con herramientas que permitan determinar correctamente los costos de producción. Por ello, la presente investigación tiene como objetivo diseñar una Estructura de Costos como herramienta fundamental para la toma de decisiones gerenciales en la empresa manufacturera Inversiones Bachi 2010, C.A., y asegurar la correcta presentación de información ante los dueños y alta gerencia, que les permitan visualizar un mejor panorama de la situación actual en la que se encuentra la empresa. Metodológicamente, se considera un estudio de caso con un enfoque cualitativo, que se enfoca en analizar la realidad específica de la misma. Como técnicas de recolección de datos se empleó la triangulación de la información mediante el análisis documental de registros contables, la entrevista en profundidad a la gerencia y la observación directa del proceso productivo. Una vez analizados los resultados, se concluyó que la gerencia carece de un sistema de costos formal, realizando la fijación de precios de manera empírica. Esto deriva en precios de venta potencialmente no competitivos y una alta exposición al riesgo de sanciones legales por incumplimiento del marco regulatorio vigente. Por lo que se recomendó llevar a cabo la propuesta de la Estructura de Costos para la empresa, la cual permitirá la asignación precisa de los costos de los productos, la determinación de un precio de venta transparente y rentable, y proveerá a la gerencia de información confiable y oportuna para la planificación, control y toma de decisiones estratégicas.

www.bdigital.ula.ve

Palabras Claves: Costos, Contabilidad de Costos, Ley Orgánica de Precios Justos, SUNDEE, Estructura de costos, Toma de decisiones estratégicas.

Reconocimiento

Universidad de Los Andes
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Postgrado en Ciencias Contables
Maestría en Ciencias Contables
Mérida-Venezuela

Proposal for a cost structure as a tool for management decision-making at Inversiones Bachi 2010, C.A., located in the Antonio José de Sucre Municipality of Barinas State, Venezuela.

Autor: MSc. Serrano Vargas, Alvaro Gregorio
Tutor: Dra. Rosales, María Zuleyma

Abstract

Companies, in a dynamic and regulatory environment, require precise and formal cost management to sustain profitability and ensure legal compliance. Within the context of high economic volatility in Venezuela and the mandatory nature of the Organic Law of Fair Prices, it is critical to have tools that allow for the correct determination of production costs. Therefore, this research aims to design a Cost Structure as a fundamental tool for management decision-making at the manufacturing company Inversiones Bachi 2010, C.A., and to ensure the correct presentation of information to the owners and senior management, providing a clearer overview of the company's current situation. Methodologically, it is considered a case study with a qualitative approach, focusing on analyzing the company's specific reality. Information triangulation was used as a data collection technique through the documentary analysis of accounting records, in-depth interviews with management, and direct observation of the production process. After analyzing the results, it was concluded that the management lacks a formal costing system, setting prices empirically. This leads to potentially non-competitive sales prices and high exposure to the risk of legal sanctions for non-compliance with the current regulatory framework. Consequently, it was recommended to implement the Cost Structure proposal for the company, which will allow for the precise allocation of product costs, the determination of a transparent and profitable sales price, and will provide management with reliable and timely information for planning, control, and strategic decision-making.

www.bdigital.ula.ve

Keywords: Costs, Cost Accounting, Organic Law of Fair Prices, SUNDEE, Cost structure, Strategic decision-making.

Reconocimiento

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Acta de Veredicto	ii
Resumen	iii
Abstract	iv
Índice General	v
Lista de Cuadros	viii
Lista de Tablas	ix
Lista de Diagramas	x
Lista de Anexos	xi
Dedicatoria	xii
Agradecimiento	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema	4
Objetivos de la Investigación	10
Objetivo General	10
Objetivos Específicos	10
Justificación de la Investigación	11
Alcance y Limitaciones	13
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
Antecedentes de la Investigación	16
A Nivel Internacional	17
A Nivel Nacional	18
Bases Teóricas	22
Fundamentación Teórica	22
La Contabilidad de Costos como Sistema de Información Gerencial	22
Contabilidad de Gestión o Contabilidad Administrativa	23
Delimitación entre Costo y Gasto	23
Definición, Objetivos e Importancia de la Contabilidad de Costos	25
Los Elementos Canónicos del Costo	27
Gestión y Aplicación de los Costos Indirectos de Fabricación	30

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Pág.

Tipología de los CIF 30
La Tasa Predeterminada de CIF 32
Metodologías de Acumulación y Asignación de Costos 33
Tratamiento de Costos en Producción Múltiple 35
Costos Comunes y Costos Conjuntos 35
Métodos de Asignación de Costos Conjuntos 36
La Estructura de Costos como Herramienta Estratégica 37
Definición e Importancia de la Estructura de Costos 37
Metodologías para el Análisis de la Estructura de Costos 39
El Proceso Productivo y su Caracterización 41
La Información de Costos en el Proceso de Toma de Decisiones G. 44
Aplicación de la Información de Costos en la Planificación 45
El Control Gerencial a través de los Costos 46
La Contabilidad Gerencial para la Optimización de Recursos 47
Contexto Operativo de la Empresa Objeto de Estudio 49
Caracterización del Sector Económico y Mercado de la Empresa BACHI 49
Identificación de la Empresa caso de Estudio 50
Estructura Organizacional 52
Electrificador o Energizador 54
Bases Legales 55
PCGA (VEN – NIIF) (2018) 55
Análisis del Boletín de Aplicación BA VEN-NIF N° 8 55
NIIF para las PYMES, 2015 56
BA-VEN-NIF 2 VERSIÓN 4 57
Fundamentos del Derecho Mercantil y Obligaciones Contables 60
Regulación de Costos y Precios SUNDDE 64
Providencia Administrativa N° 003/2014 64
Providencia Administrativa N° 070/2015 66
Marco Tributario Nacional y su Incidencia en la Estructura de Costos 69
Obligaciones Laborales y su Impacto en los Costos Operativos 74
Contribuciones Parafiscales y su Naturaleza como Costo Empresarial 77
Impuestos Municipales a las Actividades Económicas 80

www.bdigital.ula.ve
Reconocimiento

Pág.
Sistema de Variables 81
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO
Enfoque y Diseño de la Investigación 85
Informantes Clave 88
Técnicas y Protocolos de Recolección de Datos 89
Triangulación de Datos 90
Procedimientos de Análisis e Interpretación de la Información 91
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información 92
Metodología de Análisis de la Información 93
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS
Caracterización del Sistema Productivo 96
Diagnóstico de la Estructura de Costos Vigente 98
El Proceso de Toma de Decisiones Gerenciales 101
Proposiciones Fundamentales para una Nueva Herramienta de Gestión 103
CAPÍTULO V: LA PROPUESTA
Fundamentos Teóricos del Modelo de Costos Propuesto 108
Diseño y Estructura del Sistema de Costos para Inversiones Bachi 2010, C.A. 110
Aplicación de la Estructura de Costos para la Toma de Decisiones Gerenciales 114
Revelando la Verdadera Rentabilidad del Portafolio de Productos 114
Empoderando la Estrategia Gerencial 116
Modelo para el Cumplimiento de la Normativa de Precios Justos (SUNDDE) 117
Consideraciones para la Implementación y Viabilidad 118
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
Conclusiones de la Investigación 120
Recomendaciones Gerenciales y Estratégicas 123
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRONICAS
Referencias Bibliográficas 126
Referencias Electrónicas 137
Anexos 139

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 1, Diferencias fundamentales entre los sistemas de costeo	35
Cuadro N° 2. Tratamiento de diversos componentes del costo bajo el marco contable	68
Cuadro N° 3. Principales cargas tributarias y parafiscales	80
Cuadro N° 4: Selección y Justificación de Informantes Clave	88
Cuadro N° 5: Matriz de Triangulación de Fuentes y Técnicas	91
Cuadro N° 6. Caracterización del Proceso Productivo de Electrificadores	97
Cuadro N° 7. Diagnóstico del Proceso Decisorio Gerencial	101

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla N° 1: Operacionalización de Categorías 82

Tabla N° 2. Clasificación Técnica de los Elementos del Costo (Período de Análisis) 99

Tabla N° 3. Matriz de Asignación Actual de Costos Indirectos y Mano de Obra 99

Tabla N° 4. Matriz de Departamentalización y Clasificación de Costos Propuesta 110

Tabla N° 5. Matriz de Variación de los Costos Indirectos de Fabricación Presupuestados 111

Tabla N° 6. Hoja de Costo Estándar por Producto (Modelo Propuesto) 114

Tabla N° 7. Análisis Comparativo de Costo Unitario (Modelo Actual vs. Modelo Propuesto) 115

Tabla N° 8. Formato de Estructura de Costos para la Determinación 117

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Pág.

Diagrama N° 1. Organigrama Gerencial de Inversiones Bachi 2010, C.A. 53

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Guía de Entrevista	140
Anexo B. Guía de Observación Directa No Participante	147
Anexo C. Validación del Instrumento por los Expertos	152

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso por ser la guía que ilumina cada pasó que doy mi vida.

A mis padres Álvaro Serrano y Francisca Vargas Molina, por ser mi apoyo incondicional, brindarme su calidez, amor, comprensión y dedicación.

A mis hermanas Sonia, Johana y Katherine, por estar siempre conmigo al igual que mis sobrinos, que amo como si fueran mis hijos.

A Alexis, por estar para mí siempre apoyarme y ayudarme cuando más lo necesito.

También agradecer a mi tutora y profesora Zuleyma Rosales por el apoyo, tiempo, dedicación y ayuda brindada durante el transcurso de la elaboración y tutoría del presente trabajo de grado.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, a mi Dios, por permitirme seguir cumpliendo mis sueños y metas y por guíame en el buen camino, a ti mi señor dios de mi universo GRACIAS.

A la Universidad de los Andes (ULA), por permitirme ingresar y cursar en sus aulas una especialización que me llena de orgullo y me permitirá seguir adelante en profesionalización. A ustedes gracias.

A mis Padres Sr. Álvaro Serrano y Sra. Francisca Vargas, que con mucho esfuerzo y sacrificio lograron sacarme adelante en mis estudios de primaria, secundaria y pregrado, a ustedes por tanta dedicación, amor y comprensión, mil gracias los amo.

A mis hermanas y ser amado, por su apoyo incondicional, colaboración, motivación y ayuda, a ustedes y en especial a Alexis José Moreno Moreno, agradecido infinitamente.

A todos y cada una de las personas que colaboraron y colaborarán en el futuro para que logre mis metas.

Finalmente, extiendo mi gratitud a todos los profesores que fueron parte de mi proceso educativo y desarrollo integral. Agradezco de manera especial a mi tutora de tesis, cuya guía fue crucial en la realización de este trabajo de grado, y por su apoyo durante mis estudios de posgrado.

De antemano gracias.

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

INTRODUCCIÓN

La contabilidad de costos, ha trascendido su función tradicional de solo registro para consolidarse como un sistema de información gerencial estratégico, indispensable para la supervivencia y el desarrollo sostenible de las empresas en el dinámico mercado global. Su rol fundamental, reside en la correcta aplicación de los factores productivos al objeto de costo final, permitiendo la determinación del valor real de los bienes y servicios, esencial para la planificación, el control de la eficiencia y la toma de decisiones tácticas y estratégicas.

En la República Bolivariana de Venezuela, la gestión de costos adquiere una criticidad adicional. El ambiente de alta volatilidad macroeconómica y las presiones inflacionarias, se ven agravados por la existencia de un rígido marco regulatorio de precios, consagrado principalmente en la Ley Orgánica de Precios Justos (2015). Esta normativa obliga a las empresas a elaborar y presentar formalmente su estructura de costos ante la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE), transformando la gestión de costos de una opción estratégica en una obligación legal de alto riesgo.

Www.bdigital.ula.ve

En este contexto, la presente investigación se enfoca en la empresa manufacturera Inversiones Bachi 2010, C.A., la cual opera sin un modelo formal de costeo claramente definido. La fijación de sus precios de venta se realiza de manera empírica, una práctica que genera dos riesgos, operativos y legales. Primero, la incapacidad de conocer con exactitud su margen de contribución real y, por ende, comprometer la rentabilidad y la competitividad en el mercado; y segundo, la alta vulnerabilidad a ser objeto de sanciones administrativas y económicas por incumplimiento de los requisitos de reporte ante el ente regulador.

El objetivo fundamental de este Trabajo Especial de Grado es, por tanto, diseñar una estructura de costos coherente y funcional para Inversiones Bachi 2010, C.A., que permita la segregación, acumulación y asignación precisa de los costos directos e indirectos. Se busca que

Reconocimiento

esta propuesta se constituya como la herramienta primordial, que facilite a la gerencia la formulación de una política de precios de venta objetiva, transparente y ajustada a la legalidad.

Desde el punto de vista metodológico, se ha adoptado un enfoque cualitativo, bajo la modalidad de estudio de caso. El rigor científico, se garantiza mediante la triangulación de datos, cotejando la información obtenida a través de la entrevista en profundidad con la gerencia, la observación directa del proceso productivo y el análisis documental de los registros contables. El desarrollo de la investigación está estructurado en seis capítulos:

- Capítulo I (El Problema): Introduce la problemática de la gestión de costos en el entorno venezolano, establece el objetivo general de la propuesta y detalla la Justificación en los ámbitos teórico, práctico y legal.

- Capítulo II (Marco Teórico): Proporciona la fundamentación conceptual de la contabilidad de costos, los sistemas de costeo, y las bases legales que sustentan el diseño requerido (Ley de Precios Justos).

Www.bdigital.ula.ve

- Capítulo III (Marco Metodológico): Define el tipo y diseño de investigación (Estudio de Caso), describe la población, muestra y las técnicas de recolección y análisis de datos empleadas.

- Capítulo IV (Análisis de Resultados): Presenta el diagnóstico de la situación actual de costeo en la empresa y el análisis e interpretación de los hallazgos de campo.

- Capítulo V (La Propuesta): Desarrolla el diseño formal de la estructura de costos, incluyendo su manual de procedimientos para la imputación, control y reporte.

- Capítulo VI. En este capítulo se muestran las conclusiones, de acuerdo al alcance de los objetivos específicos, así como las recomendaciones.

Reconocimiento

Concluye con las referencias bibliográficas, que agrupan todas las fuentes consultadas. Esta investigación representa un aporte significativo, ofreciendo a la gerencia de Inversiones Bachi 2010, C.A., una solución integral para transformar su gestión de costos de una práctica intuitiva, a un proceso estratégico basado en información financiera confiable.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

CAPITULO I

El Problema

Planteamiento del Problema

La economía venezolana, ha experimentado una profunda transformación y crisis a partir de los años 2014 y 2015; caracterizada por la implementación de normativas y políticas gubernamentales, que buscaban amortiguar una compleja situación económica, social y política (Mendoza, 2021). Este período se distinguió, por una serie de reformas y medidas económicas, que afectaron significativamente a todos los sectores productivos.

Así es como, entre estas medidas destacaron las políticas cambiarias restrictivas, el control de precios, la regulación exhaustiva del mercado laboral y del comercio exterior (Mendoza, 2021). La escasez generalizada de bienes y servicios básicos, junto con un aumento abrupto de los precios, derivó en una intervención de la economía, por parte del Estado.

Www.bdigital.ula.ve

A partir de este contexto de alta volatilidad e intervención, el Estado se vio obligado a regular los precios de diversas ramas de productos y artículos de consumo masivo. Esto llevó a la promulgación de la Ley de Costos y Precios Justos (2015), concebida como una política de restricción para mantener los precios de los productos, y teóricamente, permitir el acceso equitativo a bienes y servicios para la población de bajos recursos, garantizando así una vida digna.

Dentro de las reformas parciales a las normativas legales que surgieron de esta coyuntura económica, se encuentra, la evolución del marco regulatorio de precios. Inicialmente, la Ley Orgánica de Precios Justos, fue publicada en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.156 de fecha 19/11/2014. Sin embargo, esta normativa fue posteriormente modificada y sustituida por el

Reconocimiento

Decreto N° 2.092, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos, publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.202 de fecha 08/11/2015.

Esta última reforma, amplió la sujeción a la normativa estableciendo que, "…todas las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, nacionales o extranjeras, que desarrollen actividades económicas en el territorio nacional, incluidas las que se realizan a través de medios electrónicos…", están obligadas a fijar como precio de venta, lo establecido en dichas normativas (Decreto N° 2.092, 2015).

El Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos, establece de manera explícita en su articulado; la obligación de elaborar la estructura de costos y de presentarla a la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socio Económicos (SUNDDE). Una vez recibida esta información, la SUNDDE procede a su análisis sistemático para ratificar el precio informado o determinar un nuevo precio que se considere justo.

Www.bdigital.ula.ve

Este proceso de validación, se basa en la información aportada por los sujetos de la obligación, y la exhaustiva revisión de la estructura de costos entregada. La finalidad de esta regulación desde la perspectiva gubernamental, es medir las variaciones del entorno comercial y, presuntamente, permitir a las empresas adaptarse a las necesidades de los usuarios, fomentando la creación de nuevos productos y cualquier acción que genere valor agregado.

En tal sentido, el diseño de estructuras de costos en las empresas manufactureras, se ha vuelto una necesidad imperante, no solo como un requisito legal, sino, como una herramienta esencial para la toma de decisiones gerenciales relevantes. La gerencia debe enfocarse en las variaciones del entorno comercial y, en la capacidad de la empresa para adaptarse a las necesidades del mercado, especialmente en la creación de nuevos productos y acciones que generen valor agregado.

Reconocimiento

Desde la perspectiva de la gerencia y la importancia que esta posee para la toma de decisiones, es necesario decir que, la estructura de costos se eleva de un simple registro de gastos, a una herramienta de suma importancia para la gestión de la gerencia y los procesos productivos de las empresas, principalmente para aquellas del ramo manufacturero.

Autores de referencia como Horngren, y et al. (2012), en su obra destacan que "La comprensión de cuáles costos son relevantes y cuáles son irrelevantes ayuda al tomador de decisiones a concentrarse en la obtención únicamente de los datos pertinentes y a volverse más eficiente" (p. 393).

A nivel gerencial establece un lazo claro y directo entre la información de costos y el proceso de toma de decisiones. Esto confirma que la estructura de costos es fundamental para determinar, medir y presentar el valor de cualquier objeto de costo. Según Polimeni et al. (2005) "Un objeto de costos se define como una unidad de producto, servicio, cliente, proyecto, departamento o cualquier otra actividad para la cual se miden y asignan costos." (p. 12). Logrando la correcta asignación de los gastos en los productos de las empresas industriales, comerciales y de servicios.

Www.bdigital.ula.ve

Considerando que la estructura de costos no es más que una esquematización de los costos de un producto, dentro de un proceso de producción y distribución. La gerencia debe puntualizar su ruta para obtener las mejores decisiones, los resultados obtenidos en ella. Según Polimeni et al., (1997), "Simplemente éste debe decidir sobre la cantidad que desea vender dada su estructura de costos" (p. 570).

Los argumentos anteriores, conducen a la presente investigación, a abordar la situación específica que enfrenta la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., una empresa manufacturera dedicada a la producción de electrificadores. Esta organización, presenta una problemática que

Reconocimiento

afecta directamente sus costos, situación intrínsecamente relacionada con el proceso de la oferta de sus productos.

Es por ello, que, en un mercado altamente competitivo, Inversiones Bachi 2010, C.A., se enfrenta a la presión de ofrecer electrificadores de mayor calidad a menor precio, en un entorno de mercado con una volatilidad en el valor de las mercancías o materias primas, producto de la variación diaria de la divisa. (Hurtado y Zerpa, 2019)

Partiendo de esta premisa, la gerencia de Inversiones Bachi 2010, C.A., actualmente opera sin una estructura de costos adecuada, que permita mostrar información relevante y oportuna, para la toma de decisiones estratégicas. Esta carencia se manifiesta en la práctica de la gerencia de tomar de manera general, los costos de los productos y calcularles el precio de manera empírica, lo que genera una disparidad significativa en los precios de venta, con los de sus competidores.

Www.bdigital.ula.ve

Estos precios, en muchos casos, se encuentran por encima de los establecidos por la competencia, lo que inevitablemente ha traído como consecuencia una disminución en las ventas y, por ende, en la utilidad del ejercicio, palabras del director general de Inversiones Bachi, C.A., Pérez, Joseph. (Entrevista verbal, en fecha 07/08/2025).

Esta situación, se genera de la ausencia de un entendimiento claro y una gestión proactiva de los costos, lo que limita la capacidad de la empresa para tomar decisiones informadas, optimizar recursos y, fundamentalmente, aplicar metodologías que aseguren la determinación de costos, conforme a las normativas vigentes en materia de precios justos y razonables, como las impuestas por el SUNDDE.

Para continuar, la correcta gestión de costos es un pilar esencial para la sostenibilidad financiera y la competitividad de cualquier organización, y más aún, en un contexto regulatorio y

Reconocimiento

económico, tan complejo, como el venezolano. Sin un control adecuado, Inversiones Bachi 2010, C.A., corre el riesgo de incurrir en gastos innecesarios, usar sus márgenes de rentabilidad y ver comprometida su capacidad de ofrecer precios competitivos, que satisfagan las necesidades de sus clientes.

Además, la falta de un sistema de costos confiable, puede impedir la utilización de metodologías, que permitan calcular los precios de venta en línea con las regulaciones establecidas, afectando la transparencia y la legalidad de sus operaciones.

Por tanto, es recomendable que Inversiones Bachi 2010, C.A. implemente un enfoque metodológico, para la evaluación de su estructura de costos, que faciliten la identificación de costos directos e indirectos, así como, la asignación precisa de gastos a los productos, garantizando, una gestión más eficiente y estratégica en su actividad manufacturera. A partir de lo expuesto, se desprende la siguiente interrogante: ¿Cómo puede una estructura de costos convertirse en una herramienta eficaz para la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el municipio Antonio José de Sucre del estado Barinas, Venezuela?

Www.bdigital.ula.ve

Considerando la situación planteada y con el propósito de dar respuesta a la pregunta de investigación principal, se derivan las siguientes interrogantes específicas que guiaron la investigación:

¿Cómo es el proceso productivo de Inversiones Bachi 2010, C.A., y qué recursos intervienen en sus etapas operativas?

¿Cuáles son los elementos del costo —explícitos e implícitos— asociados al proceso de producción de la empresa?

Reconocimiento

¿Cómo el diseño de una estructura de costos aplicada al proceso productivo de Inversiones Bachi 2010, C.A., permite apoyar la toma de decisiones gerenciales?

¿Cuál es la estructura de costos adecuada para apoyar la toma de decisiones estratégicas en materia de planificación, control y optimización de recursos en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A.?

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Proponer una estructura de costos como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el municipio Antonio José de Sucre del estado Barinas, Venezuela.

Objetivos Específicos

1. Caracterizar el proceso productivo de la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., identificando sus etapas operativas y los recursos técnicos, humanos y materiales involucrados en la elaboración de sus productos.

2. Identificar los elementos del costo asociados al proceso de producción de la empresa, que inciden de forma implícita y explícita en la conformación de la estructura de costos.

Www.bdigital.ula.ve

3. Diseñar una estructura de costos que funcione como herramienta de apoyo, para la toma de decisiones estratégicas en materia de planificación, control y optimización de recursos en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A.

Reconocimiento

Justificación de la Investigación

La continua adaptación de las empresas, organizaciones y entidades económicas, se ha vuelto imperativa ante las reformas y actualizaciones legislativas, particularmente las derivadas del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos, publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.202 del 08 de noviembre de 2015. Esta normativa establece directrices específicas para la conformación y presentación de estructuras de costos.

Sin embargo, la interpretación e implementación de estos lineamientos, por parte de la gerencia sin los conocimientos adecuados en contabilidad de costos, puede llevar a errores significativos, distorsión de la información financiera y, consecuentemente, a la imposición de severas sanciones legales y económicas, por parte de las autoridades competentes, como la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socio Económicos (SUNDDE).

La complejidad de las exigencias normativas, sumada a la dinámica económica venezolana, subraya la necesidad crítica de comprender y aplicar correctamente, los principios de estructuración de costos para asegurar el cumplimiento legal, y la transparencia operativa. Este estudio, se justifica por la necesidad de dotar a Inversiones Bachi 2010, C.A., una empresa manufacturera, de herramientas y conocimientos concretos, que le permitan una gestión de costos más eficaz y estratégica.

www.bdigital.ula.ve

La optimización de la estructura de costos, no solo conducirá directamente a una mayor rentabilidad al permitir una mejor determinación de precios y una asignación eficiente de recursos, sino que también, mejorará significativamente la eficiencia operativa, al identificar y eliminar, ineficiencias en los procesos productivos. Una estructura de costos bien definida y gestionada estratégicamente permite a las empresas venezolanas ofrecer productos de mayor calidad a precios competitivos, fortaleciendo su posición en el mercado nacional e internacional.

Reconocimiento

Esto, a su vez, contribuye al crecimiento económico del país, al generar empleo, ingresos fiscales y mejorar la balanza comercial. Desde la ciencia contable, esto implica un compromiso con la generación de información confiable y oportuna para la toma de decisiones que beneficien el desarrollo nacional. Continuando desde una perspectiva académica, este trabajo representa una contribución valiosa al conocimiento existente, sobre la aplicación de metodologías de análisis y optimización de costos en un contexto real, y particular, como el de una empresa manufacturera en Venezuela, bajo un marco regulatorio de precios.

Al abordar la problemática específica de Inversiones Bachi 2010, C.A., la investigación generará un estudio de caso, que podrá servir como referencia empírica para futuras investigaciones, en las áreas de contabilidad de costos, finanzas y gestión empresarial. La adecuada interpretación e implementación de la normativa en costos, como la establecida por el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos, permite que las empresas venezolanas, especialmente las manufactureras como Inversiones Bachi 2010, C.A., puedan gestionar sus recursos de manera eficiente.

www.bdigital.ula.ve

La contabilidad de costos ha dejado de ser una simple herramienta administrativa; hoy día constituye parte esencial de la contabilidad de gestión y se reconoce incluso como contabilidad estratégica para apoyar la toma de decisiones. El desarrollo de conocimientos especializados en costos, orientado con las normativas vigentes, dignifica la formación del contador público, elevando su nivel de competencia y capacidad para asesorar en situaciones complejas. Impulsando la necesidad de adaptación producto de los cambios que ocurren a nivel profesional del gremio, promoviendo un liderazgo ético y técnico en la gestión de costos y finanzas, aspectos fundamentales para la sostenibilidad de las organizaciones en un entorno desafiante.

Reconocimiento

Según Martínez y Soler (2015), en entornos económicos con alta inflación y volatilidad como el venezolano, la gestión eficiente de costos y la estructura de costos cobran mayor relevancia, ya que permiten a las empresas adaptarse rápidamente a cambios en los precios, costos de insumos y condiciones del mercado, facilitando decisiones gerenciales acertadas.

Finalmente, la realización de este Trabajo Especial de Grado, se justifica también, desde el ámbito personal del investigador. Constituye, un peldaño fundamental en el proceso de profesionalización y especialización, culminando un ciclo formativo, y permitiendo la obtención del Título de Especialista en Ciencias Contables, mención Costos, otorgado por la ilustre Universidad de Los Andes.

Este logro académico no solo valida los conocimientos y habilidades adquiridas, sino que también, abre puertas a nuevas oportunidades profesionales en el campo de la gestión y análisis de costos. La obtención del título de especialista, posiciona como experto cualificado, capaz de enfrentar desafíos complejos en diversas industrias, desde la optimización de procesos productivos, hasta el asesoramiento estratégico en la toma de decisiones financieras. Esta distinción académica permite acceder a roles de mayor responsabilidad y especialización, y contribuyendo al éxito de las organizaciones.

Www.bdigital.ula.ve

Alcance y Limitaciones

La investigación se centró en el análisis, seguimiento y evaluación de los costos de producción de la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el Municipio Antonio José de Sucre del estado Barinas, por lo que la información presentada se refiere exclusivamente a esta empresa, garantizando una comprensión detallada de sus costos.

Por la distancia entre la empresa caso de estudio y la residencia del investigador, solo se consideraron los meses de junio, julio y agosto del año 2025, para los cálculos de los costos de

Reconocimiento

producción. Se seleccionó este lapso trimestral específico debido a que fue el periodo en el cual los gerentes se encontraban en la empresa posterior a su regreso de vacaciones individuales, pudiéndose concretar el tiempo disponible.

La accesibilidad a la información de relevancia no fue posible, los Estados de Resultados necesarios para la estimación de los costos indirectos de fabricación (CIF) fijos y variables, no fueron posibles de obtener, ni de procesar.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

CAPITULO II

Marco Teórico

Este apartado de la investigación tiene el propósito de dar un fundamento explicativo al estudio, mediante la integración de la teoría con el problema, estableciendo sus interrelaciones.

Al respecto, Balestrini (2006), señala:

> Es necesario situar el marco de referencia teórica que orienta el estudio en todos sus aspectos. El marco teórico determina la perspectiva de análisis, la visión del problema que se ha asumido en la investigación y presenta la voluntad del investigador de analizar la realidad objeto de estudio de acuerdo a una explicación pautada por los conceptos, categorías y el sistema de proposiciones atendiendo a un determinado paradigma teórico. (p. 85)

Www.bdigital.ula.ve

En atención a lo planteado por Balestrini (2006), el marco teórico constituye una estructura que orienta el desarrollo de la investigación, al delimitar el enfoque analítico y establecer las categorías conceptuales que permiten interpretar el objeto de estudio. A través de un sistema de proposiciones articuladas dentro de un paradigma teórico específico, se configura una base explicativa que guía la formulación del problema, la selección de técnicas metodológicas y la interpretación de los resultados. En consecuencia, el marco teórico actúa como una herramienta de construcción lógica, que vincula la teoría con la práctica investigativa.

Desde esta perspectiva, el presente estudio se sustenta en un cuerpo teórico que permite proponer una estructura de costos, como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el municipio Antonio José de Sucre del estado Barinas, Venezuela. Esta propuesta se fundamenta en principios vinculados al análisis

Reconocimiento

de los costos, la toma de decisiones gerenciales, la empresa caso de estudio y los basamentos legales, lo que garantiza su pertinencia técnica y su aplicabilidad en el contexto organizacional.

Antes de abordar el desarrollo del marco teórico, resulta pertinente presentar los antecedentes que sustentan esta investigación. Cabe resaltar, que el análisis de estudios previos, tanto en el ámbito nacional como internacional, permite contextualizar el objeto de estudio, reconocer enfoques metodológicos importantes y examinar hallazgos que guardan relación directa con la problemática planteada. Estos antecedentes no solo enriquecen la comprensión del fenómeno investigado, sino que también contribuyen a delimitar el campo de análisis y a justificar la necesidad de la propuesta formulada.

Antecedentes de la Investigación

Tal como lo plantea Arias (2004), los antecedentes comprenden "los estudios previos y tesis de grado relacionados con el problema planteado, es decir, investigaciones relacionadas anteriormente y que guardan alguna vinculación con el problema en estudio" (p. 13). Estos trabajos permiten identificar enfoques teóricos y metodológicos pertinentes, así como resultados que contribuyen a delimitar el objeto de estudio, justificar la investigación y sustentar las bases conceptuales.

www.bdigital.ula.ve

En sintonía con esta definición, los proyectos que se presentan a continuación mantienen una relación directa con el caso de estudio abordado, al ofrecer referentes que han servido de apoyo para la formulación y el desarrollo del presente trabajo. Dichos antecedentes han sido seleccionados por su relevancia temática, su proximidad metodológica y su capacidad para aportar elementos comparativos que enriquecen el análisis.

A continuación, se describen los estudios más significativos en función de su vinculación con la problemática planteada.

Reconocimiento

A Nivel Internacional

Iniciando con esta perspectiva, Hernández (2024), en su trabajo de Investigación denominada "***La gestión de los costos de la calidad para los servicios de mantenimiento constructivo en la dirección de inversiones y mantenimiento UPA-UH",*** presentado para optar al título de Magister en Gestión Estratégica de los Costos, en la Universidad de la Habana, Cuba. La investigación de carácter documental, tuvo como premisa analizar la gestión de la calidad y presentar un procedimiento para identificar, registrar y calcular los costos de calidad en el servicio de mantenimiento constructivo. Los resultados evidencian que una adecuada gestión de la calidad y su control son fundamentales para la proyección estratégica de las organizaciones, ya que permiten un uso eficiente de los recursos y favorecen la mejora continua.

Este enfoque se alinea con la presente investigación, cuyo objetivo es proponer una estructura de costos que optimice los recursos y mejore la eficiencia operativa en Inversiones Bachi 2010, C.A. Hernández (2024), demuestra que una gestión adecuada de costos es crucial para la fortaleza organizacional, sirviendo como modelo para futuras aplicaciones.

www.bdigital.ula.ve

Seguidamente, el trabajo de investigación de Carchi (2023), titulada ***"Modelo de gestión de costos aplicado a empresas constructoras"***, presentado como requisito para la obtención del título de Magister en Contabilidad y Auditoría con mención en riesgos operativos y financieros, de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, Ecuador. La investigación, con enfoque descriptivo-explicativo, tuvo como finalidad desarrollar un modelo que facilite la toma de decisiones en la fijación de precios en la constructora e inmobiliaria Home Solutions.

La metodología combinó métodos teóricos y prácticos para analizar los procesos organizacionales, confirmando que la gestión y la información de costos son esenciales para estimar, controlar y asignar recursos en el proceso productivo. Además, destaca que la

Reconocimiento

contabilidad de costos es una herramienta clave para planificar, organizar, dirigir y controlar el proceso productivo, garantizando eficiencia y eficacia en la gestión.

Carchi (2023) señala que la contabilidad de costos constituye una herramienta fundamental para el ejercicio de funciones básicas de gestión, tales como la planificación, organización, dirección y control del proceso productivo. Al proporcionar información estructurada sobre el comportamiento de los costos, esta disciplina contribuye directamente a mejorar la eficacia y eficiencia operativa dentro de las organizaciones. En este sentido, su enfoque analítico respalda el propósito central de la presente investigación: proponer una estructura de costos como instrumento gerencial para la toma de decisiones estratégicas en la empresa objeto de estudio.

A Nivel nacional

En cuanto a lo descrito por Diaz (2019), en su investigación titulado, ***Estructuras de costos en las PYMIS: Una aproximación a la gestión estratégica empresarial***, para optar al título de Doctor (a) en Ciencias Administrativas y Gerenciales, de la Universidad de Carabobo; plantea el objetivo general: evaluar la gestión estratégica de costos para la pequeña y mediana industria, considerando las multidimensional que influyen en las estructuras de costos. Caso: Municipio Valencia del Estado Carabobo.

www.bdigital.ula.ve

En cuanto a la metodología, el estudio fue mixto, de campo, con un nivel descriptivo de corte explicativa. Como instrumentos de recolección de datos, fueron empleados el cuestionario, la lista de cotejo y la entrevista. Entre las principales conclusiones, se destaca que, independientemente del tamaño que tenga la empresa, la gestión de costos es vital para su supervivencia, debido a la información útil para la toma de decisiones estratégicas, emanada de los costos.

Reconocimiento

Asimismo, también menciona que una adecuada estructura de costos, permite formular estrategias para alargar el ciclo de vida de las PyMIS, el de sus productos, y hacerlas más competitivas en el mercado en el que interactúan. Diaz (2019), concluyó que, sin importar el tamaño de la empresa, la gestión de costos es vital para su supervivencia, ya que proporciona información útil para la toma de decisiones estratégicas. Además, enfatiza que una estructura de costos adecuada permite a las empresas ser más competitivas.

Esta conclusión es de gran importancia para Inversiones Bachi 2010, C.A., que actualmente carece de una estructura de costos, que le permita tomar decisiones estratégicas e informadas, afectando su competitividad y rentabilidad. La investigación valida la importancia de implementar metodologías de costos para fortalecer la posición competitiva de las empresas.

En el trabajo de investigación realizado por Medina, et at. (2020), denominado ***Constructos teóricos de la gestión de los costos en la toma de decisiones***, la tesis doctoral perteneciente al programa de Doctorado en Ciencias Sociales, mención Gerencia, de la Universidad del Zulia, se plantea como objetivo principal identificar los fundamentos teóricos que sustentan la gestión de los costos y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales dentro del sector turístico. A partir de este propósito, se generan constructos teóricos que permiten estructurar el marco conceptual del estudio, aportando categorías relevantes para el análisis.

Www.bdigital.ula.ve

La investigación se enmarca en un enfoque documental descriptivo, apoyado en el método hermenéutico, y se complementa con una revisión bibliográfica sistemática y un análisis de contenido, lo que fortalece la validez interpretativa de los hallazgos.

Los autores desglosan dos variables centrales en su estudio: la gestión de costos y la toma de decisiones, desarrollando una construcción teórica que permite establecer vínculos conceptuales entre ambas. El análisis parte de la definición del paradigma que orienta la

Reconocimiento

investigación, así como de la revisión crítica de teorías generales y sustantivas que sustentan el enfoque adoptado.

A través de juicios argumentativos, se seleccionan y defienden las bases teóricas más pertinentes, lo que permite consolidar una estructura conceptual coherente. Al finalizar el estudio, se establecen conclusiones teóricas que precisan el alcance y la interrelación de las variables, producto de una investigación documental centrada en el análisis de fundamentos conceptuales que respaldan la propuesta final.

Este estudio aporta una base conceptual útil para la presente investigación, al establecer una relación teórica entre la gestión de costos y la toma de decisiones gerenciales. Su enfoque permite reforzar la propuesta de diseñar una estructura de costos para Inversiones Bachi 2010, C.A., al evidenciar que el análisis crítico de teorías aplicadas a estas variables contribuye a mejorar la eficiencia organizacional y la capacidad estratégica en contextos productivos similares.

Www.bdigital.ula.ve

También en la investigación levantada por Alizo (2014), denominado ***Modelo de optimización de costos socioorgánicos para el sector extractivo petrolero venezolano***. Una orientación hacia la construcción del imaginario social, presentado en la Universidad de Los Andes para optar al título de Doctor en Ciencias Contables. Esta investigación tuvo como propósito generar una aproximación a un modelo de optimización de costos socioorgánicos para el sector extractivo petrolero venezolano, mediante una investigación de diseño cualitativo.

El método empleado es la fenomenología hermenéutica de Ricoeur, (1996), el objeto de estudio comprendió tres fenómenos: la crisis de la optimización de costos, la triangulación epistémica (orgánico, imaginario social y construcción social) y el modelo teórico: costos socioorgánicos.

Reconocimiento

La técnica de recolección de datos utilizada fue la revisión documental y la entrevista en profundidad, empleando como instrumento a la guía de revisión documental y la guía de entrevista en profundidad. En conclusión, definen que los hallazgos finales develan a los costos socioorgánicos como los sacrificios que se realizan no sólo para obtener beneficios empresariales, porque se resalta que los costos pueden calcularse cuando el sujeto conoce la realidad del proceso productivo y desea optimizarlos para brindar aportes a la sociedad y al sector empresarial.

Esta investigación es relevante para este estudio, debido a su enfoque en la optimización de costos en el contexto venezolano. Aunque se enfoca en el sector petrolero, el estudio concluye que los costos pueden calcularse cuando el sujeto conoce la realidad del proceso productivo y desea optimizarlos para brindar aportes a la sociedad y al sector empresarial. Este hallazgo es fundamental para la investigación en Inversiones Bachi 2010, C.A., ya que subraya la necesidad de comprender el proceso productivo para optimizar los costos y generar un valor agregado para la empresa.

www.bdigital.ula.ve

Adicionalmente, el concepto de costos socioorgánicos, que considera los sacrificios realizados no solo para obtener beneficios empresariales, se relaciona con la necesidad de que Inversiones Bachi 2010, C.A., alinee su estructura de costos con el contexto regulatorio de precios justos en Venezuela, que busca un beneficio social.

García y Morillo, (2020), en su artículo científico, ***Ley Orgánica de Precios Justos y la fijación de precios en las ferreterías del Municipio Campo Elías, Estado Mérida, Venezuela***, de la Revista Perspectiva Empresarial, describen el propósito de evaluar el efecto de la fijación de precios en la rentabilidad de las ferreterías del municipio Campo Elías del Estado Mérida (Venezuela), en el marco de la vigente Ley Orgánica de Precios Justos, se diseñó un estudio de

Reconocimiento

tipo analítico no experimental (con una muestra tipo censal) para estudiar la totalidad de ferreterías activas al momento de la recolección de datos.

El estudio concluyó que las ferreterías de Mérida incumplían el marcaje de precios, lo cual demuestra la falta de aplicación de la ley y la necesidad de una estructura de costos, que permita a las empresas adherirse a las regulaciones.

La investigación de García y Morillo (2020), se enfoca en la Ley Orgánica de Precios Justos, la misma normativa que obliga a las empresas en Venezuela, incluida Inversiones Bachi 2010, C.A., a elaborar y presentar una estructura de costos a la SUNDDE. Esto refuerza la justificación de la presente investigación, ya que Inversiones Bachi 2010, C.A., necesita una metodología para determinar sus costos de acuerdo con las normativas vigentes.

Bases Teóricas

Fundamentación Teórica

www.bdigital.ula.ve

La Contabilidad de Costos como Sistema de Información Gerencial

La contabilidad de costos, en su concepción moderna, trasciende la mera función de registro y cálculo del costo de los productos y servicios. Se erige como un sistema de información dinámico e integral, indispensable para el ejercicio de las funciones gerenciales de planificación, control y toma de decisiones estratégicas. Su propósito fundamental es analizar los desembolsos operativos de la empresa, es decir, aquellos que son indispensables para el proceso productivo, y distinguirlos de los gastos administrativos para facilitar la gestión interna.

Esta sección inicial establece el basamento conceptual de la investigación, argumentando que la contabilidad de costos no es un fin en sí mismo, sino un medio para transformar datos operativos en inteligencia de negocios, haciendo mención a lo descrito por Camargo et al., (2015), citando a Janus (2011), el cual define: “Los procesos, las tecnologías y las herramientas

Reconocimiento

necesarias para convertir los datos en información, la información en conocimiento y el conocimiento en planes que impulsan una rentabilidad empresarial" (p. 112), proveyendo a la gerencia de las herramientas analíticas necesarias para navegar en entornos competitivos.

Contabilidad de Gestión o Contabilidad Administrativa

Es un sistema interno de información enfocado en las necesidades de la gerencia para planificar, controlar y tomar decisiones dentro de la organización. Horngren et al., (2017), la define como, "La contabilidad administrativa mide, analiza y reporta información financiera y no financiera para ayudar a los gerentes a tomar decisiones encaminadas al logro de los objetivos de una organización" (p. 4).

A diferencia de la contabilidad financiera, que se rige por las NIIF o PCGA y está orientada a usuarios externos (inversores y acreedores), la contabilidad de gestión o administrativa, es flexible, no regulada externamente y se centra en la información a futuro (presupuestos), el detalle de los costos por producto / actividad / cliente, y la medición del rendimiento interno.

www.bdigital.ula.ve

Delimitación entre Costo y Gasto

En el léxico de la contabilidad gerencial, la distinción entre los términos costo y gasto, es de una importancia capital, pues su correcta delimitación conceptual previene ambigüedades analíticas y asegura la pertinencia de la información para la toma de decisiones. Aunque en el lenguaje coloquial y en ciertos contextos contables, como bajo algunas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), ambos términos pueden agruparse en una categoría general de gastos y para la gestión interna su diferenciación, es un pilar fundamental.

El costo se define como el sacrificio o erogación de recursos económicos, medido en términos monetarios, con la expectativa de generar un beneficio en el futuro. Por lo tanto, todo

Reconocimiento

costo es inventariable porque se lleva a un activo. Autores como Gonzales (2022), que cita a Howe, lo define como el "precio pagado o la retribución para adquirir un activo" (p. 36).

Esta conceptualización implica que el costo es una inversión; es un valor que se asocia directamente con la producción de bienes o la prestación de servicios y que, por tanto, es inventariable. Los costos de producción (materiales, mano de obra y costos indirectos) se capitalizan en la cuenta de inventarios en el balance general y no impactan el estado de resultados hasta que el producto se vende. En ese momento, el costo expira y se convierte en el costo de los bienes vendidos, enfrentándose a los ingresos para determinar la utilidad bruta.

Por el contrario, el gasto representa un costo que ha producido su beneficio y ha expirado dentro del período contable corriente. Son desembolsos que no se espera que generen ingresos futuros y, por ende, no son recuperables en el mismo sentido que un costo de producción.

De conformidad con NIIF para las PYMES—2015, los define como:

www.bdigital.ula.ve

> 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).

Estos se relacionan con las funciones de apoyo a la producción, como la administración, la distribución y las ventas. Ejemplos de gastos incluyen los salarios del personal administrativo, la publicidad y el alquiler de las oficinas corporativas. Estas erogaciones se registran directamente en el estado de resultados del período en que se incurren, disminuyendo la utilidad de la operación.

Reconocimiento

Esta diferenciación no es meramente semántica, sino que refleja una profunda divergencia filosófica sobre el propósito de la información contable. La estricta separación, prominente en la doctrina contable norteamericana, se fundamenta en el principio de devengo o asociación, que busca correlacionar los ingresos de un período con los costos específicos que se incurrieron para generarlos. Desde esta óptica, el proceso productivo es un acto de creación de un activo (el inventario).

En contraste, la tendencia de las NIIF a utilizar gastos como un término paraguas para la presentación de informes externos busca simplificar la comunicación con inversores y acreedores. Sin embargo, esta simplificación externa genera una paradoja: aumenta la necesidad de que las organizaciones desarrollen sistemas de contabilidad de gestión internos más sofisticados para proporcionar a los gerentes la información detallada y desagregada que es crucial para la planificación, el control y la toma de decisiones operativas y estratégicas.

www.bdigital.ula.ve

Definición, Objetivos e Importancia de la Contabilidad de Costos

La contabilidad de costos es una rama especializada de la contabilidad administrativa que se enfoca en el proceso de identificar, definir, medir, reportar y analizar los diversos elementos de los costos directos e indirectos asociados con la producción y la comercialización de bienes y servicios. Según Horngren et al., (2017), la contabilidad de costos “proporciona información para la contabilidad administrativa y para la contabilidad financiera.

Por lo tanto, mide, analiza y reporta información financiera y no financiera relacionada con los costos de adquisición o uso de los recursos dentro de una organización” (p. 4). Asimismo, para Gutiérrez (2016), “es una subdivisión de la contabilidad general, que permite a las empresas de tipo industrial identificar, estimar, acumular, asignar, establecer control, estudiar, analizar e informar los valores que corresponden a costos de producción, distribución, administración y financiamiento” (p. 73).

Reconocimiento

Su campo de acción es primordialmente interno, proveyendo información clave para que la gerencia pueda planificar y controlar operaciones, así como costear productos, servicios y clientes de manera precisa.

Los objetivos de la contabilidad de costos son multifacéticos y se orientan a satisfacer las necesidades de información de la gerencia. Diversos autores como Horngren et al., (2012), Polimeni et al., (1997), y Hansen y Mowen, (2003), convergen en tres propósitos fundamentales:

1. ***Valuación de Inventarios y Determinación de Utilidades*:** Este es el objetivo más tradicional y se alinea con las necesidades de la contabilidad financiera. Consiste en determinar el costo unitario de producción para valorar correctamente los inventarios de productos en proceso y productos terminados en el balance general, así como para calcular el costo de los bienes vendidos en el estado de resultados.

2. ***Planificación y Control Gerencial*:** La contabilidad de costos es una herramienta esencial para la planificación, al proporcionar los datos necesarios para la formulación de presupuestos y el establecimiento de costos estándar. Asimismo, es crucial para el control, ya que permite comparar los costos reales con los planificados o estándar, identificar desviaciones y tomar acciones correctivas. Horngren et al., (2012), enfatizan este rol al posicionar la contabilidad de costos como un instrumento para la ejecución de la estrategia empresarial.

3. ***Soporte para la Toma de Decisiones Gerenciales*:** Quizás su función más crítica en el entorno de negocios actual es la de suministrar información relevante para una amplia gama de decisiones estratégicas y operativas. Esto incluye decisiones sobre fijación de precios, análisis de rentabilidad por producto o cliente, selección de la mezcla óptima de productos, y decisiones de hacer o comprar (outsourcing). Polimeni et al., (1997), expresa esta

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

perspectiva al titular su obra "Contabilidad de costos: conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales".

La importancia de la contabilidad de costos radica en su capacidad para convertir datos operativos brutos en inteligencia estratégica. Sin un sistema robusto de costos, la gerencia opera en un vacío de información, incapaz de fijar precios que aseguren la rentabilidad, identificar y corregir ineficiencias operativas, o tomar decisiones de inversión y producción con un fundamento analítico sólido. Como señalan Hansen et al., (2003), la información de costos constituye un "insumo básico de los sistemas de control de gestión", siendo el pilar sobre el cual se construyen la planificación efectiva y el control riguroso.

Para que la información de costos sea útil, debe ser sistemáticamente clasificada y estructurada. Esta sección descompone el costo de un producto manufacturado en sus componentes fundamentales, proporcionando una base teórica firme para cada elemento. Posteriormente, se profundiza en la gestión de los costos indirectos, un área de particular complejidad y relevancia gerencial, y se presentan las diversas clasificaciones de costos utilizadas para el análisis y la toma de decisiones.

www.bdigital.ula.ve

Los Elementos Canónicos del Costo

La doctrina contable universalmente reconoce que el costo de producción de un bien tangible se compone de tres elementos esenciales. La correcta identificación y medición de cada uno de estos componentes es el primer paso para un costeo de productos preciso y una gestión eficaz.

Materiales

Los materiales, representan todos aquellos elementos físicos tangibles, orgánicos e inorgánicos, como, partes, piezas, accesorios, materias primas, etc. Los cuales, al ser sometidos

Reconocimiento

a un proceso de transformación o ensamble, se convierten en bienes terminados o servicios que añaden valor a la cadena productiva y satisfacen las necesidades del consumidor final. Define Polimeni et al., (2005), como “Son los elementos básicos que se transforman en bienes terminados utilizando mano de obra y costos indirectos de fabricación. Destacan que el material directo se asocia fácilmente y tiene un costo significativo en el producto final” (p. 12).

Materiales Directos (MD)

Los materiales directos son los insumos principales que se transforman en el producto terminado y que pueden ser identificados y cuantificados de manera física y económicamente factible en cada unidad producida. Autores de referencia como Polimeni et al., (1997), Sinisterra (2006) y Horngren et al., (2012) coinciden en que los criterios clave para su clasificación son la trazabilidad directa y la materialidad o significancia de su valor dentro del costo total del producto.

Por ejemplo, la madera en la fabricación de un mueble o el acero en la producción de un automóvil son materiales directos. Este concepto se contrasta con los materiales indirectos, que, aunque son necesarios para la producción (como pegamentos, lubricantes para maquinaria o material de limpieza), no son fácilmente rastreables a cada unidad o su costo es insignificante, por lo que se tratan como parte de los costos indirectos de fabricación.

www.bdigital.ula.ve

Mano de Obra (MO)

La fuerza de trabajo resulta esencial para la generación de bienes, ya que representa el esfuerzo físico o intelectual que una persona aplica para la producción, y deben contemplarse tanto las contribuciones directas como las indirectas. Según Sinisterra et al., (2017), la mano de obra equivale al “esfuerzo del trabajo humano” que interviene en la fabricación del producto, y se clasifica, al igual que la materia prima, en mano de obra directa e indirecta (p. 85).

Reconocimiento

Se identifican los salarios de los trabajadores según el tiempo durante el cual participan en las labores de transformación o modificación de la materia prima y de los materiales directos empleados en la elaboración. Por otro lado, Cárdenas (2016), sostiene que “la mano de obra es el segundo componente del costo y representa la remuneración del esfuerzo humano para convertir la materia prima en un producto terminado” (p. 9).

Mientras tanto, Govea y Urdaneta (2019), afirman que “se trata del esfuerzo físico o mental de los trabajadores que intervienen, de forma directa o indirecta, en la transformación de la materia prima en producto final o en la prestación de un servicio” (p. 91). En conjunto, se puede definir la mano de obra como el gasto que la empresa realiza para el personal involucrado en un proceso productivo que genera un bien o presta un servicio.

La mano de obra se clasifica en directa e indirecta, la mano de obra directa es un costo directo de producción, y la mano de obra indirecta, es un costo indirecto que va dentro de los costos indirectos de fabricación.

www.bdigital.ula.ve

Mano de Obra Directa (MOD)

La mano de obra directa comprende los salarios y prestaciones de los trabajadores que están directamente involucrados en el proceso de transformación de los materiales directos en productos terminados. Rincón et al., (2019) destacan que “la mano de obra directa es la fuerza laboral que está físicamente relacionada con el proceso de fabricación del producto” (p. 45). Esto incluye a los operarios de máquinas, ensambladores y otros empleados cuyo esfuerzo puede ser directamente asociado al producto.

Al igual que con los materiales, la mano de obra directa se diferencia de la mano de obra indirecta, que incluye los salarios de supervisores de planta, personal de mantenimiento y control de calidad, cuyo trabajo es esencial para la producción, pero no se aplica directamente a una

Reconocimiento

unidad específica. Por consiguiente, sus costos se acumulan como parte de los costos indirectos de fabricación.

Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Los costos indirectos de fabricación, también conocidos como carga fabril o gastos generales de fabricación, constituyen el tercer elemento del costo y se definen por exclusión: Son todos los costos de producción que no son ni materiales directos ni mano de obra directa. Para Hoyos (2017), “es el pago por el trabajo realizado por personal que no está directamente transformando el material, pero que es indispensable para poder llevar a cabo este proceso de modo eficiente” (p. 58).

Esta categoría agrupa una diversidad de partidas necesarias para el funcionamiento de la planta, tales como materiales indirectos, mano de obra indirecta, depreciación de maquinaria y edificios de fábrica, seguros de planta, impuestos a la propiedad de la fábrica y servicios públicos (energía, agua). El desafío fundamental de los CIF, como destacan múltiples autores, es que no pueden ser rastreados directamente a los productos.

www.bdigital.ula.ve

Por lo tanto, deben ser asignados o *aplicados* a la producción utilizando una base de asignación sistemática y racional, un proceso que es a la vez crítico y propenso a la arbitrariedad si no se gestiona adecuadamente.

Gestión y Aplicación de los Costos Indirectos de Fabricación

La gestión de los CIF es uno de los aspectos más complejos de la contabilidad de costos. Dado que estos costos no pueden ser directamente vinculados a los productos, se requiere un mecanismo para distribuirlos de manera equitativa. Este proceso es crucial para evitar distorsiones en el costo de los productos, lo que podría llevar a decisiones erróneas de precios y rentabilidad.

Reconocimiento

Tipología de los CIF

Para gestionar los CIF de manera efectiva, es esencial distinguir entre tres conceptos interrelacionados:

- ***CIF Presupuestados*:** Son una estimación de los costos indirectos totales que se espera incurrir en un período futuro (generalmente un año). Este presupuesto se elabora con base en datos históricos, niveles de producción esperados y proyecciones de costos. Constituye el numerador en la fórmula para calcular la tasa de aplicación. Polimeni et al., (1997) los describe como "la diferencia entre las cantidades esperadas y las reales" (p. 25)

- ***CIF Reales*:** Son los costos indirectos efectivamente incurridos durante el período contable. Su valor exacto solo se conoce al final del período, una vez que se han registrado todas las facturas y transacciones. También conocidos como costos históricos, porque se los registra después de haber realizado la transacción. De acuerdo a Arias et al., (2010), los costos indirectos de fabricación reales "se pueden conocer para toda la fábrica, pero no pueden ser identificados para cada departamento" (p. 79).

www.bdigital.ula.ve

- ***CIF Aplicados*:** Es el monto de los costos indirectos que se asigna a los productos fabricados y servicios prestados durante el período. Se calcula multiplicando una tasa predeterminada por el nivel real de actividad. Es un costo estimado que se carga a la producción, no un desembolso real.

  Según Molina et al., (2019), son aquellos costos "en los que la organización toma como referencia sus anteriores resultados. Es decir que los costos estimados, indican lo que puede costar la fabricación de un producto y que al final es necesario ajustar al costo real o histórico" (p. 15).

Reconocimiento

La Tasa Predeterminada de CIF

El uso de una tasa predeterminada de CIF surge para resolver un conflicto fundamental en la gestión: la necesidad de información de costos oportuna frente a la disponibilidad de información precisa. Los gerentes necesitan conocer el costo de un producto durante el período para fijar precios, preparar cotizaciones y controlar la producción. Sin embargo, el costo indirecto real solo se conoce al final del período. Esperar a tener la cifra exacta haría que la información fuera tardía e inútil para la toma de decisiones en tiempo real.

La tasa predeterminada es la solución pragmática a este dilema. Permite asignar una porción estimada de los CIF a cada producto a medida que se fabrica, dando lugar a lo que se conoce como costeo normal (un sistema que utiliza materiales directos reales, mano de obra directa real y CIF aplicados). En concordancia con lo expuesto por Govea et al. (2019), la define como “la tasa de aplicación de los gastos indirectos de fabricación, se fija por unidad de actividad estimada en alguna base llamada actividad del denominador” (p. 130).

Www.bdigital.ula.ve

Esta tasa se calcula al inicio del período mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa Predeterminada} = \frac{\text{CIF Presupuestados}}{\text{Base de Actividad Presupuestada}}$$

La base de actividad (o cost driver) es el denominador de la fórmula y representa el factor que se considera que impulsa los costos indirectos. Debe ser una medida que guarde una relación lógica de causa y efecto con los CIF. Las bases comunes, incluyen horas de mano de obra directa, horas-máquina, unidades producidas o costo de materiales directos. La elección de una base adecuada es crucial para una asignación precisa de los costos.

Al final del período, la diferencia entre los CIF Reales y los CIF Aplicados se conoce como subaplicación (si se aplicó menos de lo real) o sobreaplicación (si se aplicó más de lo real). Esta variación es, en esencia, la medida cuantificable del error de estimación, el "precio" que se paga

Reconocimiento

por haber obtenido información de costos de manera oportuna en lugar de esperar por la exactitud final.

Metodologías de Acumulación y Asignación de Costos

Una vez definidos y clasificados los costos, es imperativo contar con sistemas formales que permitan su acumulación y posterior asignación a los productos. La elección del sistema de costeo no es arbitraria; está intrínsecamente ligada a la naturaleza del proceso productivo de la empresa. Esta sección explora los dos sistemas de acumulación de costos tradicionales y aborda las complejidades contables que surgen en procesos de producción múltiple.

Sistemas de Acumulación de Costos

Los sistemas de acumulación de costos son el conjunto de procedimientos técnicos diseñados para recolectar y organizar los datos de costos. La literatura contable distingue primordialmente entre dos sistemas, cada uno adaptado a un tipo específico de entorno de manufactura.

www.bdigital.ula.ve

Sistema de Costeo por Órdenes de Trabajo

El sistema de costeo por órdenes de trabajo (o por pedidos específicos) se utiliza en empresas cuya producción es heterogénea, es decir, fabrican productos o prestan servicios distintos entre sí, a menudo respondiendo a las especificaciones particulares de un cliente. Según Horngren et al., (2012), describe “En este sistema, el objeto de costeo es una unidad o varias unidades de un producto o servicio diferenciado, el cual se denomina orden de trabajo. Cada orden de trabajo, por lo general, usa diferentes cantidades de recursos” (p. 100). En este sistema, los costos de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación aplicados se acumulan para cada trabajo o lote de producción de forma individual.

Reconocimiento

El instrumento central de este sistema es la hoja de costos por orden de trabajo, que funciona como un mayor auxiliar de la cuenta de inventario de productos en proceso y resume todos los costos incurridos para una orden específica. Al finalizar el trabajo, el costo total acumulado en la hoja de costos se divide entre el número de unidades producidas en esa orden para obtener el costo unitario. Este sistema es característico de industrias como la construcción, la imprenta, la fabricación de muebles a medida y las firmas de servicios profesionales (auditoría, consultoría).

Sistema de Costeo por Procesos

En contraste, el sistema de costeo por procesos se implementa en entornos de producción en masa donde se fabrican grandes volúmenes de productos homogéneos o idénticos de manera continua. En lugar de rastrear los costos a lotes específicos, este sistema los acumula por departamento o centro de costo durante un período determinado (por ejemplo, un mes). Al final del período, los costos totales de cada departamento se dividen por el número de unidades equivalentes producidas para calcular un costo unitario promedio.

www.bdigital.ula.ve

Este costo unitario se transfiere al siguiente departamento junto con las unidades físicas, acumulando costos a medida que avanzan por la línea de producción. De acuerdo a García (2019), lo refiere como:

> Este sistema entra en función cuando la producción se ejecuta de forma constante. La producción se caracteriza por tener productos similares de volúmenes altos, llevados a cabo mediante una serie de pasos llamados procesos. El tiempo en el que se acumulan los costos de producción dependerá del tipo de departamento, proceso o centro de costo, para finalmente determinar el costo unitario total de producción. (p.140).

Reconocimiento

Este método es típico de industrias como las refinerías de petróleo, las plantas químicas, las empresas de alimentos y bebidas, y las cementeras. La elección entre un sistema y otro se fundamenta en la lógica del proceso productivo.

El siguiente cuadro resume las diferencias fundamentales entre ambos enfoques.

Cuadro N° 1. Diferencias fundamentales entre los sistemas de costeo

Característica	Sistema por Órdenes de Trabajo	Sistema por Procesos
Tipo de Producción	Heterogénea, por lotes, a pedido del cliente.	Homogénea, continua, en masa.
Objeto de Costo	La orden o lote de producción específico.	El departamento o proceso productivo.
Acumulación de Costos	En la Hoja de Costos por Orden de Trabajo.	En el Informe de Costos de Producción por departamento.
Cálculo Costo Unitario	Costo total de la orden / N° de unidades en la orden.	Costo total del departamento / Unidades equivalentes producidas.
Ejemplos de Industrias	Astilleros, imprentas, consultorías, mueblerías.	Refinerías, cementeras, embotelladoras, farmacéuticas.

Fuente: Elaboración propia (2025) adaptado de Polimeni et al., (1997)

www.bdigital.ula.ve

Tratamiento de Costos en Producción Múltiple

Un desafío particular en la contabilidad de costos surge cuando un único proceso de producción genera simultáneamente varios productos. En estos casos, es necesario asignar los costos incurridos conjuntamente a cada uno de los productos resultantes para determinar su rentabilidad individual y valorar los inventarios.

Costos Comunes y Costos Conjuntos

Es crucial diferenciar entre estos dos conceptos. Los costos conjuntos son los costos de un proceso de producción único que da lugar a múltiples productos de manera simultánea e inseparable hasta un punto específico del proceso, conocido como el punto de separación. En este punto, los productos se vuelven individualmente identificables. Los costos incurridos antes del punto de separación (materiales, mano de obra y CIF) son indivisibles y deben ser asignados

Reconocimiento

a los productos conjuntos (coproductos y subproductos). Para Horngren et al., (2012), “Los costos conjuntos son aquellos costos de un proceso de producción que generan diversos productos de manera simultánea” (p. 577)

Por otro lado, los costos comunes, son aquellos en los que se incurre para beneficiar a más de un producto o actividad, pero que, a diferencia de los costos conjuntos, son divisibles y podrían incurrirse por separado. Por ejemplo, el costo del departamento de compras que atiende a varias líneas de producción es un costo común.

Horngren et al., (2012), expone que:

> Los grupos de costos comunes: Se trata de una asociación de partidas individuales de costos indirectos. Los grupos de costos comunes van desde conjuntos amplios, como todos los costos de una planta de manufactura, hasta conjuntos estrechos, como los costos operativos de las máquinas cortadoras de metal. Los grupos comunes de costos a menudo se organizan junto con las bases de aplicación de los costos (p. 100)

www.bdigital.ula.ve

Métodos de Asignación de Costos Conjuntos

La asignación de los costos conjuntos a los coproductos (productos principales de igual importancia) es inherentemente arbitraria, pero necesaria para fines de costeo de productos y valoración de inventarios. La literatura contable presenta varios métodos, siendo los más aceptados aquellos que distribuyen los costos en función de la capacidad de los productos para generar ingresos. Los métodos principales que hacen mención Horngren, et al. (2012) y Torres, (2010), son:

- ***Método de las Unidades Físicas*:** Asigna los costos conjuntos basándose en una medida física común de los productos en el punto de separación, como kilogramos, litros o metros cúbicos. Su principal ventaja es la simplicidad, pero su gran desventaja es que ignora el valor

Reconocimiento

económico o la capacidad de generación de ingresos de cada producto, pudiendo asignar una alta porción de costo a un producto de bajo valor.

- ***Método del Valor de Mercado en el Punto de Separación*:** Este método asigna los costos conjuntos en proporción al valor de venta relativo de cada producto en el punto de separación. Se considera teóricamente superior porque asigna los costos en función de la capacidad de cada producto para absorberlos, siguiendo un principio de beneficio recibido.
- ***Método del Valor Neto Realizable (VNR):*** Se utiliza cuando uno o más de los productos conjuntos no tienen un valor de mercado conocido en el punto de separación y requieren un procesamiento adicional para ser vendibles. El VNR se calcula restando los costos de procesamiento adicional (costos separables) del valor de venta final del producto. Los costos conjuntos se asignan entonces en proporción al VNR de cada producto.

La Estructura de Costos como Herramienta Estratégica

Www.bdigital.ula.ve

El concepto de estructura de costos va más allá de una simple clasificación contable; representa una variable estratégica fundamental que define el perfil de riesgo y la capacidad de generación de utilidades de una empresa. La comprensión y gestión activa de esta estructura es un componente esencial de la dirección estratégica. Esta sección acrecienta el análisis desde la taxonomía de costos hacia su implicación en la toma de decisiones gerenciales, abordando las deficiencias de un enfoque meramente descriptivo.

Definición e Importancia de la Estructura de Costos

La estructura de costos de una organización se define como la proporción relativa de sus costos fijos y costos variables dentro de su costo total. Esta mezcla no es un resultado accidental, sino una consecuencia de decisiones estratégicas relacionadas con la tecnología de producción, la escala de operaciones y el grado de automatización.

Reconocimiento

Lo expuesto por Cárdenas (2012), “Es la representación esquematizada de los costos de un proceso, clasificados y distribuidos según la necesidad que tiene la empresa para la toma de decisiones” (p. 20).

Autores como Kaplan y Cooper (1998), y Horngren et al., (2015), subrayan que el análisis de esta estructura es fundamental para la planificación y el control gerencial.

La importancia de la estructura de costos reside en su impacto directo sobre el apalancamiento operativo. El apalancamiento operativo mide la sensibilidad de la utilidad operativa de una empresa ante cambios en su volumen de ventas. Una empresa con una alta proporción de costos fijos (alto apalancamiento operativo) experimentará un aumento porcentual en sus utilidades mucho mayor que el aumento porcentual en las ventas una vez superado el punto de equilibrio.

Establecer esa estructura, según Cárdenas (2012), es útil para dos propósitos fundamentales:

Www.bdigital.ula.ve

a) Comparar el sector o la empresa con otros sectores o empresas, para sacar conclusiones respecto del propio negocio. Es una comparación similar a la que se hace con la rentabilidad sobre activos y la rentabilidad sobre el patrimonio.

b) Conocer el impacto sobre el costo total, del incremento del costo de uno de sus elementos. (p. 20)

Sin embargo, esta misma estructura la hace más vulnerable a las caídas en las ventas, ya que las pérdidas se magnifican de igual manera. Por el contrario, una empresa con una estructura de costos dominada por costos variables (bajo apalancamiento operativo) tendrá una utilidad más estable, pero con un potencial de crecimiento más moderado. Por lo tanto, la elección de una estructura de costos implica un compromiso estratégico entre riesgo y rentabilidad.

Reconocimiento

Metodologías para el Análisis de la Estructura de Costos

Para analizar y gestionar eficazmente la estructura de costos, la contabilidad gerencial dispone de diversas herramientas, que van desde modelos tradicionales hasta enfoques contemporáneos más sofisticados.

Análisis Costo-Volumen-Utilidad (CVU)

El análisis CVU es la herramienta fundamental para examinar las interrelaciones entre los precios de venta, el volumen de actividad, los costos por unidad, los costos fijos totales y la mezcla de productos vendidos. Su aplicación más conocida es el cálculo del punto de equilibrio, que determina el nivel de ventas en el cual los ingresos totales igualan a los costos totales, resultando en una utilidad de cero. En la apreciación de Polimeni et al., (1997), describe que:

> Costo-volumen-utilidad se utilizan para determinar y expresar las interrelaciones de diferentes volúmenes de actividad (ventas), costos, precios de venta y mezcla de ventas con ganancias. Más específicamente, el análisis se relaciona con el efecto sobre las ganancias de los cambios en el volumen de ventas, precios de ventas, mezcla de ventas y costos. (p. 640)

Www.bdigital.ula.ve

Este análisis permite a los gerentes responder a preguntas críticas como: ¿cuántas unidades debemos vender para alcanzar una utilidad objetivo?, o ¿cómo afectará un cambio en nuestros costos fijos a nuestro punto de equilibrio? El CVU proporciona una visión clara de cómo la estructura de costos de la empresa influye en su rentabilidad a diferentes niveles de actividad.

Costeo Basado en Actividades (ABC)

Mientras que el CVU analiza la estructura de costos a un nivel agregado, el Costeo Basado en Actividades (ABC) ofrece una perspectiva mucho más granular y precisa. El sistema ABC, desarrollado prominentemente por Cooper y Kaplan, (1988), surge como una respuesta a las limitaciones de los sistemas de costeo tradicionales en entornos de producción modernos. En

Reconocimiento

su esbozo el autor Polimeni et al., (1997), lo define en su glosario de términos como: “Método selectivo de control de inventarios; trata de segregar y agrupar los materiales según el valor total” (p. 95).

Los sistemas tradicionales suelen asignar los costos indirectos utilizando bases de asignación relacionadas con el volumen (como horas de mano de obra o de máquina), bajo el supuesto implícito de que los productos que más se producen son los que más recursos indirectos consumen. Sin embargo, en la manufactura contemporánea, caracterizada por una alta diversidad de productos y complejidad de procesos, muchos costos indirectos no son impulsados por el volumen, sino por la complejidad. Actividades como la preparación de máquinas, la gestión de pedidos de compra o las inspecciones de calidad consumen recursos independientemente del número de unidades de un lote. Horngren et al., (2012), lo describe “un sistema de costeo al identificar las actividades individuales como los objetos de costos fundamentales. Una actividad es un evento, una tarea o una unidad de trabajo que tiene un propósito especificado” (p. 146).

www.bdigital.ula.ve

El sistema ABC refina el análisis de la estructura de costos al identificar las actividades como el verdadero origen de los costos. El modelo funciona en dos etapas: primero, asigna los costos de los recursos a las actividades; segundo, asigna los costos de las actividades a los productos, servicios o clientes (objetos de costo) en función del consumo de dichas actividades. Este enfoque revela una estructura de costos oculta, que los sistemas tradicionales no pueden ver. Puede demostrar, por ejemplo, que un producto de bajo volumen, pero alta complejidad es mucho más costosa de producir de lo que se pensaba, y que podría estar siendo subsidiado por un producto de alto volumen y baja complejidad.

Según el autor Cárdenas (2017), entre los elementos de una estructura de costos se tienen los siguientes

Reconocimiento

- Compromiso directivo para la implementación de una eficiente estructura de costos.
- Definición y alineamiento de la política de costos con los objetivos y prioridades organizacionales.
- Amplio conocimiento de la manera en que la organización desarrolla sus operaciones.
- Equipo financiero entrenado y con experiencia en temas contables.
- Políticas y procedimientos escritos que respalden la estructura de costos con instrucciones de cómo usar el sistema. (p. 20)

Esta información es de un valor estratégico incalculable, ya que puede conducir a decisiones radicales sobre fijación de precios, rediseño de productos, mejora de procesos y abandono de líneas no rentables, alterando fundamentalmente la estrategia competitiva de la empresa.

Como lo menciona Horngren et al., (2012), describiendo que:

Www.bdigital.ula.ve

> En la toma de decisiones estratégicas, los sistemas abc identifican las actividades de todas las funciones de la cadena de valor, calculan los costos de las actividades individuales y asignan los costos a los objetos de costos —como los productos y servicios— con base en la mezcla de actividades necesarias para producir cada producto o servicio. (p. 146)

El Proceso Productivo y su Caracterización

Para costear un producto de manera precisa, es indispensable comprender a fondo el proceso a través del cual se produce. La caracterización del proceso productivo no es solo un ejercicio de ingeniería o de gestión de operaciones; es un requisito previo para un sistema de contabilidad de costos relevante y fidedigno. Esta sección detalla la conceptualización del

Reconocimiento

proceso productivo y sus etapas, basándose en la literatura consolidada de la administración de operaciones para dotar al análisis de un sólido fundamento teórico.

Conceptualización del Proceso Productivo

El proceso productivo se define como un conjunto de actividades secuenciales y coordinadas que, mediante el uso de diversos recursos, transforma un conjunto de insumos (inputs) en productos terminados o servicios (outputs) con un valor añadido para el cliente. Según lo señala Santos (2023), “un proceso productivo contempla el conjunto de operaciones que una empresa debe realizar con el fin de ofrecer un bien, un servicio o un producto” (p. 1).

Autores de referencia en la administración de operaciones, como Heizer et al., (2017), y Krajewski et al., (2008), coinciden en que el objetivo de gestionar este proceso es hacerlo de manera eficiente y efectiva, optimizando el uso de los recursos para maximizar la productividad y la calidad.

Www.bdigital.ula.ve

Es si como estos autores previamente citados, relacionan el proceso productivo con los recursos involucrados en el proceso productivo se pueden clasificar en cuatro categorías principales:

- ***Recursos Humanos*:** El talento, esfuerzo y conocimiento de los trabajadores.
- ***Recursos Materiales*:** Las materias primas, componentes y suministros que se transforman o consumen.
- ***Recursos Tecnológicos*:** La maquinaria, equipos, herramientas y software que facilitan la transformación.
- ***Recursos Financieros*:** El capital necesario para adquirir y mantener los demás recursos.

Reconocimiento

La gestión adecuada de esta combinación de recursos es crucial para la competitividad de la empresa, ya que impacta directamente en los costos, los tiempos de entrega y la calidad del producto final.

Etapas del Proceso Productivo

Aunque cada industria tiene sus particularidades, es posible identificar un modelo general de las etapas que componen un proceso productivo de manufactura. Una síntesis de los modelos propuestos por autores como Quiroa (2023), y los principios de la gestión de operaciones permite estructurar el proceso en tres fases macro:

1. ***Fase Analítica (Acopio o Etapa Primaria*)**: Esta es la etapa inicial del proceso y se centra en la adquisición y preparación de todos los insumos necesarios para la producción. Las actividades clave en esta fase incluyen la planificación de requerimientos de materiales, la selección y negociación con proveedores, la compra de materias primas, la recepción e inspección de los materiales recibidos, y su correcto almacenamiento y gestión de inventarios. El objetivo es asegurar la disponibilidad de los insumos correctos, en la cantidad y calidad adecuadas, y en el momento oportuno para alimentar el proceso de transformación.

www.bdigital.ula.ve

2. ***Fase de Síntesis (Producción o Etapa de Transformación*)**: Este es el corazón del proceso productivo, donde los insumos se transforman físicamente en el producto deseado. Esta fase abarca todas las operaciones de manufactura, como el corte, moldeado, mecanizado, ensamblaje, mezclado, cocción, entre otras. La secuencia y naturaleza de estas operaciones definen el flujo de producción. El objetivo de esta etapa es llevar a cabo la transformación de manera eficiente, minimizando el desperdicio, optimizando los tiempos de ciclo y asegurando que el producto cumpla con las especificaciones de diseño.

Reconocimiento

3. ***Fase de Acondicionamiento (Procesamiento o Etapa Final)*:** Una vez que el producto ha sido transformado, esta fase final lo prepara para su entrega al cliente o su almacenamiento como producto terminado. Las actividades típicas incluyen la inspección final y el control de calidad, el tratamiento de acabados (pintura, pulido), el empaque, el etiquetado y el traslado al almacén de productos terminados. El objetivo de esta etapa es garantizar que el producto final cumpla con todos los estándares de calidad y presentación, y esté listo para su distribución y venta.

La comprensión detallada de estas etapas permite a la contabilidad de costos identificar los puntos donde se consumen recursos, se acumulan costos y se agrega valor, facilitando así un control más preciso y una gestión más eficaz de las operaciones.

La Información de Costos en el Proceso de Toma de Decisiones Gerenciales

La culminación de todo sistema de contabilidad de costos es su capacidad para influir y mejorar la calidad de la toma de decisiones gerenciales. La información de costos no es un mero dato histórico, sino una herramienta prospectiva que ilumina las posibles consecuencias de cursos de acción alternativos. Esta sección final integra los conceptos teóricos previamente expuestos, demostrando cómo la información de costos se convierte en un insumo indispensable para las funciones clave de la gerencia: la planificación, el control y la optimización de recursos.

Www.bdigital.ula.ve

Fundamentos de la Toma de Decisiones en la Gerencia

El propósito central de la contabilidad administrativa, de la cual la contabilidad de costos es un subconjunto vital, es facilitar el proceso de toma de decisiones internas de la organización. Para estructurar este proceso, el marco conceptual propuesto por Anthony (1965), sigue siendo de gran influencia. Este autor clasifica las actividades de gestión en una jerarquía de tres niveles, cada uno con diferentes horizontes temporales y requerimientos de información:

Reconocimiento

- ***Planificación Estratégica*:** Se ocupa de las decisiones de más alto nivel y a más largo plazo. Implica la definición de los objetivos de la organización, la formulación de estrategias para alcanzarlos y las políticas que gobernarán la adquisición, uso y disposición de los recursos. La información de costos en este nivel ayuda a evaluar la viabilidad de nuevos mercados, productos o inversiones a gran escala.
- ***Control de Gestión (Táctico*):** Se enfoca en asegurar que los recursos de la organización se obtengan y utilicen de manera eficaz y eficiente para el cumplimiento de los objetivos estratégicos. Las decisiones a este nivel son de mediano plazo e incluyen la formulación de presupuestos, la medición del desempeño y la asignación de recursos a las distintas unidades de negocio.
- ***Control Operativo*:** Se centra en la ejecución de tareas específicas de manera eficiente y efectiva. Las decisiones son de corto plazo y rutinarias, y la información de costos requerida es muy detallada y frecuente, orientada a controlar las operaciones del día a día.

Www.bdigital.ula.ve

Aplicación de la Información de Costos en la Planificación

En atención a lo expuesto por Toro (2012):

> La planificación es la primera función administrativa porque sirve de base para las demás funciones. Esta función determina por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y que debe hacerse para alcanzarlos; por tanto, es un modelo teórico para actuar en el futuro. La planificación comienza por establecer los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible. La planificación determina donde se pretende llegar, que debe hacerse, como, cuando y en qué orden debe hacerse. (p. 2)

Reconocimiento

La planificación es el proceso de establecer objetivos y trazar el camino para alcanzarlos. La información de costos es la piedra angular de este proceso, especialmente en la planificación financiera:

- ***Elaboración de Presupuestos*:** Un presupuesto es la expresión cuantitativa de un plan de acción. La información histórica y predeterminada de costos es esencial para elaborar presupuestos de producción, de materiales, de mano de obra y de costos indirectos, que culminan en los estados financieros proforma. Horngren et al., (1997), lo describe "como una técnica presupuestaria que se basa en la mejora constante para alcanzar las cifras proyectadas durante un período determinado" (p. 95).
- ***Decisiones Estratégicas de Precios y Productos*:** La información precisa sobre el costo de los productos es fundamental para establecer precios de venta que cubran los costos y generen la utilidad deseada.

Www.bdigital.ula.ve

Según los autores Lamb et al., (2022), lo describen como:

> Un conjunto de principios, rutas, directrices y límites fundamentales para la fijación de precios inicial y a lo largo del ciclo de vida del producto, con lo cual, se pretende lograr los objetivos que se persiguen con el precio, al mismo tiempo que se mantiene como parte de la estrategia de posicionamiento general. (p. 606)

Además, el análisis de la rentabilidad por producto, facilitado por sistemas como el ABC, permite a la gerencia tomar decisiones informadas sobre qué productos potenciar, rediseñar o descontinuar, optimizando así la mezcla de productos.

El Control Gerencial a través de los Costos

El control es el proceso que busca asegurar que el plan se está llevando a cabo como se esperaba y que permite tomar acciones correctivas cuando se producen desviaciones. Shank, y

Reconocimiento

Govindarajan (1995). “la utilización que la gerencia hace de la información de costos, para tomar decisiones que incrementen el valor de los accionistas” (p. 15). La contabilidad de costos proporciona el mecanismo central para este control:

- ***Análisis de Variaciones*:** El control se ejerce mediante la comparación sistemática de los resultados reales con los resultados planificados (presupuestados o estándar). Las diferencias, conocidas como variaciones o desviaciones, se analizan para determinar sus causas y responsabilidades. Este análisis permite a la gerencia aplicar el principio de "gestión por excepción", enfocando su atención en las áreas que no están funcionando según lo planeado.
- ***Contabilidad por Áreas de Responsabilidad*:** Para que el control sea efectivo, este se suele estructurar en torno a centros de responsabilidad. Un centro de responsabilidad es un segmento de la organización (como un departamento o una división) a cargo de un gerente que es responsable de sus actividades y resultados. Estos centros se clasifican en centros de costos, de ingresos, de utilidad y de inversión.

www.bdigital.ula.ve

Horngren et al, (2012), los describe que “es una parte, un segmento o una subunidad de una organización, cuyo gerente es responsable de un conjunto de actividades específico” (p. 206). La contabilidad de costos proporciona informes de desempeño para cada centro, mostrando solo los costos que el gerente de ese centro puede controlar, lo que permite una evaluación justa y fomenta la rendición de cuentas.

La Contabilidad Gerencial para la Optimización de Recursos

La optimización de recursos implica tomar decisiones que aseguren el uso más eficiente y rentable del capital, los materiales y el talento humano de la empresa. La contabilidad de costos proporciona el andamiaje analítico para estas decisiones, a menudo de carácter no rutinario.

Reconocimiento

Para ello, es crucial el concepto de costos relevantes, que son aquellos costos y beneficios futuros que difieren entre los cursos de acción alternativos. Según Horngren et al., (2012), “son los costos futuros esperados que difieren entre cursos de acción alternativos” (p. 587). Los costos que no cambian entre las alternativas (costos irrelevantes o hundidos) deben ser ignorados en el análisis. Este enfoque es la base para decisiones tácticas clave, tales como:

- ***Fabricar o Comprar (Outsourcing*)**: Decidir si es más rentable producir un componente internamente o adquirirlo de un proveedor externo.
- ***Aceptar o Rechazar un Pedido Especial***: Evaluar si se debe aceptar un pedido único, a menudo a un precio inferior al normal, considerando solo los costos incrementales que generaría.
- ***Eliminar o Mantener una Línea de Productos***: Analizar si la contribución marginal de una línea de productos es suficiente para cubrir sus costos fijos directos y si su eliminación afectaría a otros productos.

Www.bdigital.ula.ve

Este análisis pone de manifiesto una de las comprensiones más profundas de la contabilidad de costos; confirmando que no existe una única definición de "costo" que sea universalmente aplicable a todas las situaciones. El concepto de "costo" es contextual y se adapta al propósito de la decisión. Para la valoración de inventarios en informes externos, el "costo" es el costo total de absorción (MD, MOD, y CIF fijos y variables). Para una decisión de aceptar un pedido especial, el "costo" relevante puede ser únicamente el costo variable. Para evaluar el desempeño de un gerente de departamento, el costo relevante es el costo controlable por ese gerente. Por lo tanto, el estudio de la contabilidad de costos no reside en encontrar el costo verdadero, sino en la habilidad de seleccionar, calcular y aplicar los diferentes costos para diferentes propósitos.

Reconocimiento

Contexto Operativo de la Empresa Objeto de Estudio

Para que el marco teórico desarrollado en esta investigación sea aplicable, es fundamental anclarlo en el contexto específico en el que opera la empresa objeto de estudio. Este análisis contextualiza los desafíos y oportunidades que enfrenta la organización, justificando así la relevancia de un estudio enfocado en la estructura de costos y la toma de decisiones gerenciales.

Caracterización del Sector Económico y Mercado de la Empresa BACHI

La empresa Inversiones BACHI 2010, C.A., opera dentro del sector manufacturero de Venezuela, un sector que ha enfrentado desafíos significativos en los últimos años, pero que también muestra signos de resiliencia y adaptación. El entorno económico venezolano se ha caracterizado por una prolongada recesión, aunque análisis recientes proyectan un crecimiento moderado, acompañado de una inflación aún elevada. Este escenario macroeconómico impone presiones considerables sobre las empresas manufactureras.

www.bdigital.ula.ve

Los principales retos que una empresa como BACHI probablemente enfrenta en este contexto incluyen:

- ***Mercado Competitivo y Reducido*:** La contracción económica ha llevado a mercados más pequeños y saturados, donde la competencia por los clientes es intensa.
- ***Limitaciones de Financiamiento*:** El acceso al crédito bancario es limitado, lo que restringe la capacidad de inversión en tecnología y expansión.
- ***Presión Tributaria*:** El entorno fiscal puede ser complejo y demandante para las empresas.

Reconocimiento

- ***Entorno Operativo Desafiante*:** La desinversión en infraestructura a nivel nacional y el deterioro de los servicios públicos (energía, agua, combustible) pueden generar interrupciones y sobrecostos en la producción.
- ***Cadenas de Suministro Inestables*:** La escasez de materias primas nacionales y las dificultades para la importación pueden afectar la continuidad de las operaciones.

En este panorama, la supervivencia y el crecimiento de una empresa manufacturera dependen críticamente de su capacidad para gestionar sus operaciones con la máxima eficiencia. La necesidad de innovar, adaptarse y controlar rigurosamente los costos no es una opción, sino un imperativo estratégico. Por lo tanto, un análisis profundo de la estructura de costos de BACHI, junto con la implementación de herramientas contables que soporten una toma de decisiones ágil e informada, es de suma pertinencia y puede constituir una ventaja competitiva decisiva.

Www.bdigital.ula.ve

Identificación de la Empresa caso de Estudio:

INVERSIONES BACHI 2010, C.A. RIF J-31362799-2

Es una empresa especialista en todo para cercos eléctricos, concertinas y dispositivos de seguridad. Ofrecen instalación y mantenimiento de cercos eléctricos, reparación de cercos eléctricos, reparación de electrificadores/energizadores y venta de materiales para los instaladores.

Se encuentra ubicada en la Carrera 11, entre 3ra. y 5ta. Calle (Frente al CICPC), El Centro, Socopó, Estado Barinas, Venezuela. Posee más de 25 años de experiencia como fabricantes de cercas eléctricas para el área ganadera. Su principal producto es el Electrificador de alambre en diferentes medidas y voltajes.

Reconocimiento

Misión

Ser una empresa líder y confiable en la fabricación y provisión de soluciones integrales para la seguridad y control perimetral. Nos especializamos en la producción de electrificadores de alta calidad y ofrecemos servicios de instalación, mantenimiento y reparación de cercos eléctricos y otros dispositivos de seguridad, brindando a nuestros clientes tranquilidad y protección a través de nuestra experiencia de más de 25 años en el sector ganadero.

Visión

Consolidarnos como el principal referente a nivel nacional en la industria de la seguridad perimetral y cercos eléctricos, expandiendo nuestra oferta de productos y servicios para satisfacer las necesidades de un mercado en constante evolución. Buscamos ser reconocidos por la excelencia en nuestros productos, la innovación tecnológica y el compromiso con la satisfacción total del cliente, asegurando la tranquilidad y el bienestar de quienes confían en nuestras soluciones.

Www.bdigital.ula.ve

Valores

- **Calidad:** Nos comprometemos a fabricar productos duraderos y confiables, como nuestros electrificadores de alta calidad, que cumplen con los estándares más exigentes del mercado.
- **Experiencia:** Valoramos nuestra trayectoria de más de 25 años como fabricantes y nuestro conocimiento especializado en el sector de cercos eléctricos para el área ganadera.
- **Confianza:** Buscamos establecer relaciones sólidas y transparentes con nuestros clientes, ofreciendo servicios de instalación, mantenimiento y reparación que garanticen la seguridad y el funcionamiento óptimo de sus sistemas.

Reconocimiento

- **Innovación:** Nos esforzamos por mantenernos a la vanguardia de las tecnologías de seguridad, incorporando mejoras continuas en nuestros productos y procesos para ofrecer las soluciones más eficientes y modernas.
- **Servicio al Cliente:** Nuestra prioridad es la satisfacción del cliente, lo que se refleja en la atención personalizada y el soporte técnico que brindamos en cada etapa, desde la venta de materiales hasta la reparación de equipos.

Inversiones Bachi 2010, C.A., revela la fabricación de sus tres principales productos: el Electrificador de 12V, el de 110V y el DUAL. Siendo su producto estrella el Electrificador de 110 V. el cual, puede utilizarse desde 5.000 mts hasta unos 15.000 mts de alambre o cerca.

Estructura Organizacional

Inversiones Bachi 2010, C.A., se divide en los siguientes niveles jerárquicos:

1. **Nivel Gerencial:** Este es el más alto nivel de toma de decisiones.

www.bdigital.ula.ve

- ***Gerencia General*:** Es la máxima autoridad, responsable de la planificación estratégica, el control global de la empresa, y la toma de decisiones clave.

2. **Nivel Operativo/De Producción:** Este nivel se encarga de las actividades diarias para transformar la materia prima en productos terminados.

- ***Gerencia de Producción y Operaciones*:** Supervisa directamente todos los procesos de fabricación, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega del producto final. Se encarga de la gestión de la calidad, la eficiencia y la seguridad.
- ***Jefe de Taller o Línea de Producción*:** responsable directo de la ejecución de las tareas de producción, del control de inventario de materiales y de la supervisión del personal obrero.

Reconocimiento

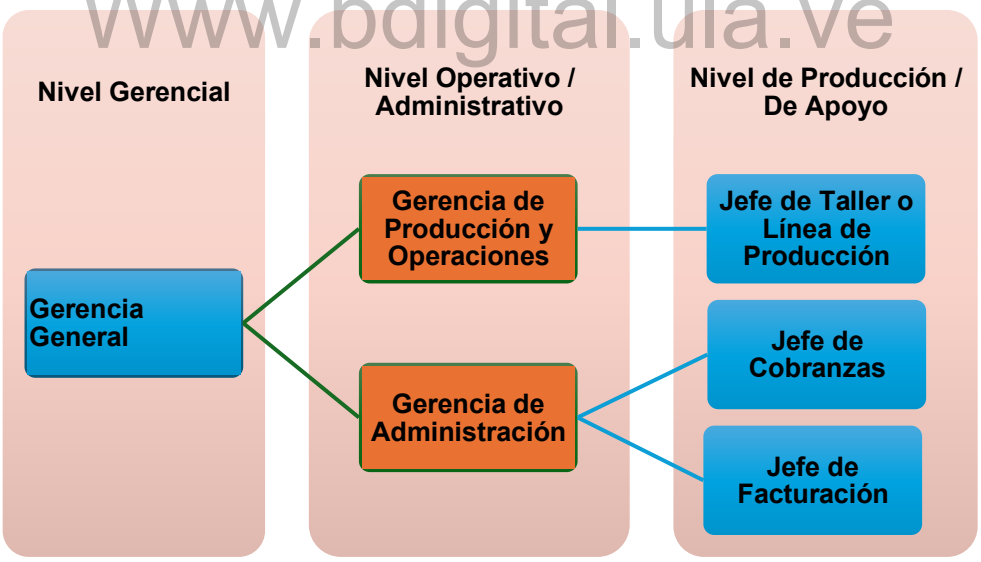
- ***Personal Operativo/Obrero*:** Ejecuta las tareas de fabricación y ensamblaje de los electrificadores y demás productos.

3. **Nivel Administrativo/De Apoyo:** Este nivel provee el soporte necesario para el funcionamiento de la empresa, en áreas clave como finanzas, contabilidad, recursos humanos y ventas.

- ***Gerencia de Administración*:** Se encarga de la gestión contable, financiera y de los recursos humanos. Supervisa los presupuestos, los costos, y la nómina.
  - **Jefe de Cobranzas:** Se encarga de la cobranza de la Ventas y de la preparación de los informes financieros requeridos.
  - **Jefe de Facturación:** Responsable de la gestión de la cartera de clientes y la consecución de las metas de venta.

Diagrama N° 1. Organigrama Gerencial de Inversiones Bachi 2010, C.A.

Www.bdigital.ula.ve



Fuente: Estructura Organizacional de Inversiones Bachi 2010, C.A.

Esta estructura permite una clara división de responsabilidades, facilitando una comunicación efectiva y una toma de decisiones coherente con el modelo de negocio de la empresa.

Reconocimiento

Para Inversiones Bachi 2010, C.A., su principal producto de comercialización son los electrificadores o energizadores, los cuales pueden variar dependiendo de la distancia y del rango de alcance del área de terreno a delimitar. Siendo estos los productos comercializados por la empresa caso de estudio, es pertinente definirlos para una mejor noción de la investigación.

Para ello, los electrificadores o energizadores constituyen un componente esencial en la implementación de cercas eléctricas, facilitando la delimitación de áreas y el control del ingreso y salida de animales. En el ámbito agrícola y ganadero, la delimitación de terrenos y la protección del ganado, son aspectos cruciales para la gestión eficiente y segura de las actividades productivas.

Electrificador o Energizador:

La empresa Inversiones Bachi 2010, C. A., lo describe como un equipo diseñado para impulsar cercas eléctricas, principalmente para uso ganadero. Su función principal es generar pulsos de alto voltaje a través de un cerco, lo que crea una barrera para los animales, manteniéndolos dentro o fuera de un área determinada.

Www.bdigital.ula.ve

Funciones clave del Electrificador:

- ***Generación de pulsos eléctricos*:** Es el corazón del sistema, enviando descargas intermitentes de alto voltaje a lo largo de la cerca.
- ***Cobertura*:** El modelo 120 km indica su capacidad para energizar cercas de hasta 180 kilómetros de longitud, lo que lo hace adecuado para grandes extensiones de terreno.
- ***Alimentación dual (110V/12V*):** Funciona conectado a la corriente eléctrica de 110V (toma de pared) y suele tener una entrada para batería de 12V (como una batería de gel de 12V-40Ah). Esto le permite operar de forma continua, incluso en caso de cortes de energía, con una autonomía de batería que puede superar el día.

Reconocimiento

- ***Sistema prearmado*:** Muchos modelos vienen listos para funcionar con una configuración básica, facilitando su instalación.
- ***Indicadores de estado*:** Es común que cuenten con un indicador luminoso para conocer el estado de operación del equipo y si hay un disparo de alarma.

Bases Legales

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Venezuela (VEN-NIIF) (2018).

La autoridad en materia de normativa contable en Venezuela recae en la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV). En un esfuerzo por converger con las mejores prácticas internacionales y mejorar la transparencia y comparabilidad de la información financiera, la FCCPV ha adoptado las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB), como base para los principios locales. Este conjunto de normas se conoce como VEN-NIIF.

Www.bdigital.ula.ve

Análisis del Boletín de Aplicación BA VEN-NIF N° 8 - FCCP (2020)

El pilar fundamental del marco contable venezolano es el Boletín de Aplicación VEN-NIF N° 8, "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Venezuela (VEN-NIF)". Este boletín no es una norma de medición en sí misma, sino el documento que establece la arquitectura y jerarquía del sistema contable nacional. Su análisis revela dos aspectos cruciales para cualquier investigación económica:

1. **Establecimiento Formal:** El BA VEN-NIF N° 8 decreta formalmente que los "VEN-NIIF" constituyen los principios de contabilidad de aceptación general en el país. Esto significa que cualquier preparación de estados financieros con propósito de información general debe adherirse a este marco para ser considerada fidedigna y conforme a la normativa profesional.

Reconocimiento

2. **Bifurcación del Marco Normativo:** La disposición más significativa de este boletín es la división del marco contable en dos grandes grupos, reconociendo las distintas necesidades y capacidades de las entidades que operan en el país:

   - ***VEN-NIIF GE - FCCP (2019)*** Aplicable a las grandes entidades, este conjunto de principios se compone de los Boletines de Aplicación (BA VEN-NIF) aplicados conjuntamente con el set completo de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF completas).

   - ***BA VEN-NIIF PYME (Pequeñas y Medianas Entidades, 2015*)**: Dirigido a las pequeñas y medianas entidades, que constituyen la vasta mayoría del tejido empresarial venezolano, este conjunto se compone de los BA VEN-NIF aplicados conjuntamente con la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES).

Www.bdigital.ula.ve

Esta bifurcación es fundamental, ya que el nivel de complejidad en el reconocimiento, medición y revelación de las transacciones, incluyendo los costos, varía significativamente entre ambos marcos. La jerarquía normativa establece que los BA VEN-NIF son de aplicación obligatoria y prevalecen o complementan las disposiciones de las normas internacionales subyacentes.

La Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES, 2015)

Dada su amplia aplicabilidad, el análisis se centrará en la NIIF para las PYMES, un marco contable simplificado diseñado específicamente para entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas. Dentro de esta norma, la sección que trata sobre los inventarios es el núcleo conceptual para entender la estructura de costos desde una perspectiva económica y contable.

Reconocimiento

Análisis de la Sección 13: Inventarios (2015) – El Núcleo de la Estructura de Costos

La Sección 13 de la NIIF para las PYMES establece los principios para el reconocimiento y la medición de los inventarios, que son a menudo el componente más significativo del costo de una empresa productora o comercializadora.

***Definición y Alcance*:** La norma define los inventarios de manera amplia como activos que son: (a) mantenidos para la venta en el curso ordinario del negocio; (b) se encuentran en proceso de producción con vistas a esa venta; o (c) son materiales o suministros que se consumirán en el proceso de producción o en la prestación de servicios. Esta definición incluye no solo los productos terminados, sino también las materias primas y los productos en proceso, e incluso los costos de servicios no facturados para empresas de ese sector.

***Principio de Medición Fundamental*:** El postulado central de la Sección 13 es que una entidad medirá sus inventarios al importe que sea menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta (conocido como valor neto realizable). Este principio es de vital importancia, ya que introduce la posibilidad de que el valor de los inventarios deba ser reducido por debajo de su costo original si su valor de mercado ha disminuido, reconociendo una pérdida por deterioro como un gasto del período.

Www.bdigital.ula.ve

Componentes del Costo: La norma es taxativa al definir qué elementos pueden formar parte del costo de los inventarios. El costo comprende todos los costos de adquisición, los costos de transformación y otros costos incurridos para dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.

- ***Costos de Adquisición*:** Incluyen el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales (como ciertos IVA no acreditables), el transporte, la manipulación y otros costos

Reconocimiento

directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios. Los descuentos comerciales y las rebajas se deducen para determinar el costo de adquisición.

- ***Costos de Transformación***: Comprenden aquellos costos directamente relacionados con las unidades de producción, como la mano de obra directa. También incluyen una distribución sistemática de los costos indirectos de producción, tanto variables como fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados.

- ***Costos Excluidos del Inventario***: La norma prohíbe explícitamente la inclusión de ciertos costos en el valor del inventario. Estos deben ser reconocidos como gastos en el período en que se incurren. Entre ellos se encuentran:

  - Cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción.

Www.bdigital.ula.ve

  - Costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios durante el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior.

  - Costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.

  - Costos de venta.

Técnicas y Fórmulas de Medición del Costo: Para la asignación de costos a unidades de inventario que no son habitualmente intercambiables, se utiliza la identificación específica de sus costos individuales. Sin embargo, para grandes cantidades de partidas que sí son intercambiables, la norma permite el uso de fórmulas de costo como Primeras en Entrar, Primeras en Salir (PEPS o FIFO) o el método del Costo Promedio Ponderado. Es de suma importancia

Reconocimiento

destacar que el método Últimas en Entrar, Primeras en Salir (UEPS o LIFO) no está permitido bajo la NIIF para las PYMES.

***Reconocimiento como Gasto*:** El ciclo del costo del inventario culmina cuando el bien es vendido. En ese momento, el importe en libros de dichos inventarios debe ser reconocido como un gasto en el período en que se reconocen los ingresos de actividades ordinarias correspondientes. Este gasto es comúnmente conocido como "costo de ventas".

Criterios para el Reconocimiento de la Inflación (BA-VEN-NIF 2 VERSIÓN 4, 2018)

Operar en la economía venezolana, formalmente reconocida por la FCCPV como hiperinflacionaria, añade una capa de complejidad insoslayable al registro contable. El BA-VEN-NIF 2, "Criterios para el Reconocimiento de la Inflación en los Estados Financieros", se convierte en una norma de aplicación obligatoria y transversal.

Este boletín establece la obligatoriedad de aplicar los criterios de la Norma Internacional de Contabilidad 29 (NIC 29), "Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias". La aplicación de la NIC 29 implica que los estados financieros preparados sobre la base del costo histórico dejan de ser relevantes. En su lugar, todas las cifras deben ser re-expresadas en términos de la unidad de medida corriente al final del período sobre el que se informa.

www.bdigital.ula.ve

Para la estructura de costos, esto tiene una implicación directa y profunda: los costos de los inventarios, que son activos no monetarios, no pueden permanecer a su valor histórico de adquisición o producción. Deben ser re-expresados aplicando un índice general de precios desde la fecha en que fueron incurridos hasta el cierre del período. Este ajuste garantiza que el costo de ventas reflejado en el estado de resultados esté medido en la misma unidad monetaria que los ingresos, permitiendo un cálculo de la ganancia bruta que no esté distorsionado por la inflación y que refleje la realidad económica de la entidad.

Reconocimiento

La interrelación entre el marco contable de aceptación general y las regulaciones gubernamentales específicas de Venezuela genera una tensión fundamental. Mientras que los VEN-NIIF, arraigados en principios económicos internacionales, buscan una representación fiel de la realidad económica de la empresa, otras normativas, como las emitidas por la SUNDDE, imponen criterios de costos con fines regulatorios que a menudo se desvían de estos principios.

Por ejemplo, los VEN-NIIF exigen la inclusión de impuestos no recuperables como parte del costo de adquisición de un inventario, ya que representan un desembolso necesario para disponer del activo. En contraste, como se analizará más adelante, la normativa de control de precios de la SUNDDE prohíbe expresamente la inclusión de "tributos" en la estructura de costos.

Esta divergencia obliga a las empresas venezolanas a operar en una suerte de realidad contable dual. Por un lado, deben preparar sus estados financieros de acuerdo con los VEN-NIIF para cumplir con sus obligaciones mercantiles y profesionales, reflejando una estructura de costos económica y completa. Por otro lado, deben construir y mantener una estructura de costos paralela, ajustada a los criterios restrictivos de la SUNDDE, para poder determinar sus precios de venta y defenderse ante fiscalizaciones.

Www.bdigital.ula.ve

Esta dualidad no es solo una carga administrativa, sino una fuente de complejidad y riesgo legal que evidencia un conflicto teórico de base entre la lógica económica de la contabilidad financiera y la lógica intervencionista de la regulación de precios.

Fundamentos del Derecho Mercantil y Obligaciones Contables

Antes de la existencia de los complejos marcos de información financiera modernos, la obligación de llevar registros contables ya estaba firmemente anclada en la legislación mercantil. En Venezuela, el Código de Comercio representa la piedra angular que establece los deberes

Reconocimiento

fundamentales de toda entidad que se dedique a actos de comercio, sirviendo como el fundamento legal histórico sobre el cual se erigen las prácticas contables contemporáneas.

El Código de Comercio (1955) y la Figura del Comerciante.

Publicado en su forma reformada en la Gaceta Oficial N° 475 Extraordinaria de 1955, el Código de Comercio es el cuerpo normativo principal que rige las operaciones mercantiles y define las obligaciones de los comerciantes. Su relevancia trasciende su antigüedad, pues sigue plenamente vigente y establece el marco jurídico primario para la actividad empresarial.

El Artículo 1 del Código define su amplio ámbito de aplicación, estipulando que rige "las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes". Esta disposición establece un universo de sujetos y actos que quedan sometidos a sus preceptos, incluyendo la obligación fundamental de llevar una contabilidad formal.

Www.bdigital.ula.ve

Deberes Contables Fundamentales del Comerciante

Los artículos 32 al 38 del Código de Comercio (1955), detallan con precisión las obligaciones contables mínimas, que, aunque concebidas en una era anterior, siguen siendo la base legal para la teneduría de libros en el país.

- ***Libros Obligatorios (Artículo 32*)**: Este artículo impone a todo comerciante la obligación ineludible de llevar, en idioma castellano, su contabilidad, la cual debe comprender, como mínimo, tres libros principales: el Libro Diario, el Libro Mayor y el Libro de Inventarios. Adicionalmente, permite el uso de todos los libros auxiliares que se estimen convenientes para mayor orden y claridad. Este mandato constituye el requisito legal mínimo para el registro de las operaciones comerciales.

Reconocimiento

- ***Formalidades Legales (Artículo 33*)**: Para garantizar la integridad y la inalterabilidad de los registros, el Código exige que el Libro Diario y el de Inventarios sean presentados ante el Registrador Mercantil o una autoridad judicial competente antes de su uso. Dicha autoridad estampa una nota en el primer folio y sella todas las demás hojas, un formalismo que otorga a los libros un carácter de documento cuasi-público y dificulta su posterior manipulación.

- ***Contenido del Libro de Inventarios (Artículo 35*)**: Este artículo es particularmente importante, ya que prefigura los estados financieros modernos. Exige que todo comerciante, al iniciar sus operaciones y al final de cada año, elabore en este libro "una descripción estimatoria de todos sus bienes, tanto muebles como inmuebles y de todos sus créditos, activos y pasivos".

  Crucialmente, el artículo especifica que el inventario debe cerrarse con el "balance y la cuenta de ganancias y pérdidas, la cual debe demostrar con evidencia y verdad los beneficios obtenidos y las pérdidas sufridas". Esta es la manifestación legal decimonónica de la obligación de preparar anualmente un estado de situación financiera y un estado de resultados.

- ***Prohibiciones y Correcciones (Artículos 36 y 37*)**: El Código prohíbe estrictamente alterar el orden y la fecha de las operaciones, dejar blancos, hacer interlineaciones, raspaduras o enmendaduras, y arrancar hojas. Cualquier error debe corregirse mediante un nuevo asiento en la fecha en que se advierta la falta, reforzando el principio de la integridad y la trazabilidad de la información contable.

- ***Valor Probatorio (Artículo 38*)**: El cumplimiento de estas formalidades no es un requisito burocrático. El Artículo 38 confiere a los libros de comercio, llevados en debida forma, un valor probatorio fundamental en juicios entre comerciantes por hechos de comercio. Esta

www.bdigital.ula.ve
Reconocimiento

disposición crea un eficaz incentivo legal para mantener una contabilidad ordenada y fidedigna, ya que los registros contables se convierten en un medio de prueba privilegiado en disputas comerciales.

La relación entre las disposiciones del Código de Comercio (1955), y los modernos VEN-NIIF es evolutiva. El Código, con su enfoque en la *teneduría de libros*, prescribe un sistema formalista centrado en el registro cronológico, íntegro e inalterable de las transacciones. Su objetivo principal es la creación de un registro histórico fidedigno con valor probatorio.

Por otro lado, los VEN-NIIF se centran en la *información financiera*, un concepto más amplio y sustantivo. Su objetivo es la presentación de información económica que sea útil para la toma de decisiones, priorizando principios como la esencia sobre la forma, la relevancia y la representación fiel de la realidad económica de la entidad.

Se puede argumentar que el "qué" legal (la obligación de llevar contabilidad impuesta por el Código) es llenado de contenido por el "cómo" técnico (los principios de medición y presentación de los VEN-NIIF). El Libro Diario del Código registra los asientos cuya naturaleza y momento de reconocimiento se determinan por los criterios de las NIIF. El "balance y la cuenta de ganancias y pérdidas" que exige el Artículo 35 se preparan hoy siguiendo las complejas normas de presentación de los estados financieros contenidas en las NIIF.

Por lo tanto, el Código de Comercio no debe ser visto como una reliquia obsoleta, sino como el basamento legal perdurable sobre el cual se construye la estructura de la información financiera moderna en Venezuela. Constituye la obligación legal primaria que da origen y legitimidad a la aplicación de los principios técnicos contables.

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Regulación de Costos y Precios: La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE)

En el amplio complejo regulatorio venezolano, ninguna normativa tiene un impacto tan directo e inmediato sobre la gestión de costos y la estrategia comercial de una empresa como las providencias administrativas emitidas por la SUNDDE. Este organismo, creado con el fin de asegurar "precios justos" y proteger los derechos socioeconómicos, ha intervenido directamente en la esfera de la contabilidad de costos, estableciendo un marco jurídico propio que opera en paralelo, y a menudo en contradicción, con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Providencia Administrativa N° 003/2014: Criterios Contables para la Determinación de Costos

Esta providencia, publicada en la Gaceta Oficial N° 40.351, representa el pilar de la intervención estatal en la contabilidad de costos. Su propósito es fijar los "Criterios Contables Generales para la Determinación de Precios Justos", creando un constructo normativo que define qué es y qué no es un costo admisible para fines de regulación de precios.

Www.bdigital.ula.ve

Análisis de los Criterios (Artículo 2)

El Artículo 2 de la providencia desglosa la estructura de costos que la SUNDDE reconocerá, la cual se compone de los siguientes elementos:

- ***Costo de Producción*:** Se define como la suma de los costos de adquisición y los costos de transformación necesarios para darle al producto o servicio su condición de terminado o prestado.

Reconocimiento

- **Costos de Adquisición (Materiales Directos):** Incluye el precio de compra, aranceles de importación, transporte, manejo y otros gastos directamente atribuibles a la adquisición de materias primas y materiales.
- **Costos de Conversión:** Abarca la mano de obra directa y una distribución de los costos indirectos de producción, tanto fijos como variables (por ejemplo, materiales indirectos, mano de obra indirecta, depreciación de maquinaria de planta).

- ***Gastos Ajenos a la Producción*:** La providencia permite que ciertos gastos operativos (denominados "gastos del período" o "ajenos a la producción"), como los gastos de administración y ventas, sean incorporados a la estructura de costos. Sin embargo, esta inclusión está sujeta a una restricción fundamental: su monto total no puede exceder el 12,5% del costo de producción previamente determinado. Este límite porcentual funciona como un tope arbitrario a los gastos operativos que pueden ser recuperados a través del precio.

Www.bdigital.ula.ve

- ***Costos Explícitamente Excluidos*:** El aspecto más crítico y polémico de esta providencia se encuentra en su numeral 14 del artículo 2, que lista una serie de desembolsos que, a criterio de la SUNDDE, "no forman parte del costo". Los más relevantes son:
  - **Tributos:** Esta categoría, de interpretación amplia, excluye del costo todos los impuestos, tasas y contribuciones parafiscales. Esto significa que los pagos por conceptos como el Impuesto sobre Actividades Económicas (ISAE), las contribuciones al IVSS, INCES, FAOV, entre otros, no pueden ser incluidos en la base de cálculo del precio, a pesar de ser desembolsos obligatorios e ineludibles para la empresa.

Reconocimiento

- **Costos Financieros:** Los intereses y otros gastos derivados de financiamiento no son reconocidos como parte del costo.
- **Desperdicio Anormal:** Cualquier uso ineficiente o anormal de los factores de producción (materiales, mano de obra) debe ser excluido del costo, reconociéndose únicamente los valores necesarios en condiciones de "eficiencia normal".
- **Donaciones y Liberalidades:** Cualquier gasto de esta naturaleza queda excluido.

Providencia Administrativa N° 070/2015: Modalidades para la Determinación y Fijación de Precios

Publicada en la Gaceta Oficial N° 40.775, esta providencia complementa la anterior al establecer la metodología matemática para la fijación de precios a partir de la estructura de costos definida por la Providencia 003/2014.

Análisis de la Metodología de Precios

www.bdigital.ula.ve

La normativa establece un sistema de precios máximos en cascada a lo largo de la cadena de comercialización:

- ***Categorías de Precios*:**
  - **Precio Máximo de Venta del Productor o Importador (PMVPI):** Es el precio más alto que un productor o importador puede asignar a un bien para su venta a los intermediarios de la cadena de comercialización. Su cálculo se basa en la estructura de costos admitida por la SUNDDE más un margen de ganancia máximo permitido. La fórmula implícita es:

$$PMVPI = \left(\backslash textCostodeProducción + \backslash textGastosAjenosalaProducción_{\backslash textmax12.5\%}\right) \times \left(1 + \backslash textMargendeGanancia_{\backslash textmax}\right)$$

Reconocimiento

- **Precio Máximo de Venta al Público (PMVP):** Es el precio más alto al cual el bien puede ser vendido al consumidor final. Se determina a partir del PMVPI más el margen de intermediación.

- ***Márgenes Máximos de Ganancia:*** La providencia establece topes estrictos al margen de ganancia que el primer eslabón de la cadena puede aplicar sobre su estructura de costos:
  - **Productores Nacionales y Prestadores de Servicios:** Hasta un máximo del 30%.
  - **Importadores de Bienes:** Hasta un máximo del 20%.
- ***Margen Máximo de Intermediación*:** Para toda la cadena de distribución y comercialización (independientemente del número de intermediarios que participen), el margen total agregado no puede superar el 60% del PMVPI. Esto significa que la suma de los márgenes de mayoristas, distribuidores y detallistas está limitada a este porcentaje global.

www.bdigital.ula.ve

El efecto combinado de estas dos providencias es la creación de un sistema de precios administrados donde tanto la base de costos como los márgenes de ganancia están rígidamente controlados por el Estado.

La noción de Costo SUNDDE, no es un concepto contable ni económico, sino un significado puramente jurídico, diseñado con el fin específico de la regulación de precios. Su característica principal es la exclusión sistemática de costos reales y obligatorios en los que incurre una empresa. La prohibición de incluir tributos en la base de costos choca frontalmente con la realidad operativa.

Un aporte parafiscal como la contribución patronal al IVSS por un obrero de fábrica es, desde cualquier perspectiva económica o contable (según NIIF), un costo directo de la mano de

Reconocimiento

obra y, por tanto, parte del costo de producción del inventario. Sin embargo, para la SUNDDE, es un tributo y debe ser excluido.

La consecuencia práctica de esta desconexión es profunda: el margen de ganancia máximo del 30% no se calcula sobre el costo económico total de producir un bien, sino sobre una base de costo artificialmente reducida por mandato legal. Esto obliga a las empresas a absorber una porción significativa de sus costos operativos legítimos (como los parafiscales, impuestos municipales, gastos financieros, entre otros) directamente de su margen de ganancia teóricamente permitido.

En efecto, el margen de ganancia *real* de la empresa se ve drásticamente comprimido, situándose muy por debajo del 30% nominal que la ley aparenta conceder. Esta es una de las tensiones regulatorias más significativas que enfrenta el sector productivo en Venezuela. Para ilustrar estas divergencias, el siguiente cuadro comparativa resume el tratamiento de diversos componentes del costo bajo el marco contable (NIIF para PYMES) y el marco regulatorio (SUNDDE).

Www.bdigital.ula.ve

Cuadro N° 2. Tratamiento de diversos componentes del costo bajo el marco contable

Componente del Costo	Tratamiento según NIIF para PYMES	Tratamiento según Providencia SUNDDE 003/2014
Materias Primas y Materiales	Costo de adquisición (incluye precio, aranceles, transporte).	Incluido en el Costo de Producción.
Mano de Obra Directa	Costo de transformación (incluye salarios y beneficios).	Incluido en el Costo de Producción (Costos de Conversión).
Gastos Indirectos de Fabricación	Costo de transformación (distribución sistemática).	Incluido en el Costo de Producción (Costos de Conversión).

Reconocimiento

Impuestos No Recuperables (ej. IVA)	Incluido como parte del costo de adquisición.	Excluido (considerado "Tributo").
Contribuciones Parafiscales (IVSS, etc.)	Incluido (como costo de mano de obra o gasto operativo).	Excluido (considerado "Tributo").
Gastos de Almacenamiento (Producto Terminado)	Excluido (gasto del período).	Excluido.
Gastos Administrativos y de Venta	Excluido (gastos del período).	Parcialmente Incluido (hasta un máximo del 12.5% del costo de producción).
Gastos Financieros	Excluido (gasto del período, salvo capitalización).	Excluido.
Desperdicio Anormal	Excluido (gasto del período).	Excluido.

Fuente: Elaboración propia (2025), adaptado de las normativas contables y legales vigentes.

Este cuadro, evidencia de manera contundente los puntos de conflicto y demuestra cómo la estructura de costos regulatoria se aparta de los principios de contabilidad generalmente aceptados, forzando una gestión financiera y de precios desvinculada de la estructura de costos económica real.

www.bdigital.ula.ve

Marco tributario nacional y su incidencia en la estructura de costos

El sistema tributario nacional constituye un elemento central en la configuración de la estructura de costos y la determinación de la rentabilidad neta de cualquier entidad económica en Venezuela. Más allá de la obligación de pago, las normativas fiscales definen qué desembolsos son reconocidos como costos o deducciones, cómo se tratan los impuestos indirectos y qué cargas fiscales se convierten en costos irrecuperables que impactan directamente el resultado final.

Reconocimiento

Código Orgánico Tributario (COT) (2020)

El Código Orgánico Tributario, reformado mediante decreto constituyente publicado en la Gaceta Oficial N° 6.507 de 2020, establece el marco general que rige los tributos nacionales, sus procedimientos, las facultades de la administración y el régimen sancionatorio.

- ***Deberes Formales y Facultades de Fiscalización*:** El COT, en su artículo 155, consagra una serie de deberes formales para los contribuyentes, entre los que destacan la obligación de llevar libros y registros contables, presentar declaraciones y exhibir toda la documentación que respalde los hechos imponibles. Este articulado crea un vínculo indisociable entre la contabilidad financiera y el cumplimiento tributario. Correlativamente, el Código otorga a la administración tributaria (SENIAT) amplias facultades de fiscalización, inspección y determinación, permitiéndole incluso desconocer formas jurídicas adoptadas por los contribuyentes que busquen ocultar la realidad económica subyacente para disminuir la carga fiscal.

Www.bdigital.ula.ve

- ***Unidad de medida para sanciones*:** Una de las modificaciones más relevantes de la reforma de 2020 fue la sustitución de la Unidad Tributaria (UT) como base para el cálculo de las sanciones pecuniarias. En su lugar, se estableció el "tipo de cambio oficial de la moneda de mayor valor publicado por el Banco Central de Venezuela". Esta medida fue una respuesta directa al entorno hiperinflacionario, buscando preservar el valor real y el poder disuasorio de las multas, que se habían visto licuadas por la devaluación constante de la UT.

Ley de Impuesto sobre la Renta (LISLR) (2015)

La Ley de Impuesto sobre la Renta, reformada por última vez mediante Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley publicado en la Gaceta Oficial N° 6.210 de 2015, es el instrumento

Reconocimiento

que grava la renta o el enriquecimiento neto de las personas y empresas. Sus disposiciones sobre la determinación de la base imponible son cruciales para entender qué costos son fiscalmente reconocidos.

- ***Determinación del Enriquecimiento Neto*:** El Artículo 1 establece que el impuesto recae sobre los "enriquecimientos anuales, netos y disponibles". El enriquecimiento neto se determina partiendo de los ingresos brutos, a los cuales se les restan los costos y las deducciones permitidas por la propia ley.
- ***Costos y Deducciones Permitidas*:**
  - El Artículo 21 define la renta bruta como el resultado de restar de los ingresos brutos los costos de los productos enajenados y de los servicios prestados en el país. Específicamente, considera como costos realizados en el país, entre otros, "el costo de adquisición de los bienes destinados a ser revendidos o transformados en el país, así como el costo de los materiales y de otros bienes destinados a la producción de la renta".
  - El Artículo 27 (de la ley anterior, pero con principios similares en la vigente) establece la regla general para las deducciones: para ser aceptadas, deben ser gastos "normales y necesarios" causados en el país "con el objeto de producir el enriquecimiento". Esto incluye, entre otros, los sueldos y salarios, los intereses de capitales tomados en préstamo e invertidos en la producción, y los tributos pagados por razón de actividades económicas (con la notable excepción del propio ISLR).
- ***Eliminación del Ajuste por Inflación Fiscal*:** La reforma de 2015 introdujo un cambio trascendental al eliminar el sistema de ajuste por inflación fiscal para un grupo significativo de contribuyentes, incluyendo las entidades bancarias, financieras, de seguros y, de

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

manera muy importante, todos los calificados como "Sujetos Pasivos Especiales". En un contexto hiperinflacionario, esta supresión genera una distorsión económica severa, ya que obliga a estas empresas a tributar sobre enriquecimientos nominales que incluyen ganancias monetarias ficticias producto de la inflación, en lugar de hacerlo sobre sus ganancias económicas reales.

Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) (2020)

La Ley que establece el Impuesto al Valor Agregado, reformada en la Gaceta Oficial N° 6.507 de 2020, regula este impuesto indirecto al consumo. Su mecanismo de débitos y créditos fiscales tiene un impacto directo en la determinación de los costos.

- ***Mecanismo de Débito y Crédito Fiscal*:** Las empresas, en su rol de contribuyentes ordinarios, cargan un IVA (débito fiscal) en el precio de sus ventas y, a su vez, tienen derecho a deducir el IVA que han pagado en sus compras de bienes y servicios (crédito fiscal). La diferencia entre los débitos y los créditos fiscales de un período es el monto a enterar al fisco.

www.bdigital.ula.ve

- ***El IVA como Costo*:** El IVA pagado en las compras se convierte en un costo directo e irrecuperable para la empresa cuando el crédito fiscal asociado no puede ser deducido del débito fiscal. Esta situación ocurre en varios escenarios, tales como:

  1. La adquisición de bienes o servicios para la realización de operaciones exentas o no sujetas al IVA.
  2. La falta de cumplimiento de los requisitos formales en las facturas de los proveedores, que invalida el crédito fiscal.
  3. La adquisición de bienes o servicios a sujetos que no son contribuyentes ordinarios del impuesto. En estos casos, el IVA no recuperable debe ser capitalizado como parte del

Reconocimiento

costo del activo adquirido o reconocido como parte del gasto, incrementando la estructura de costos de la empresa. La reforma de 2020 introdujo una alícuota impositiva adicional para las operaciones pagadas en moneda extranjera o criptoactivos distintos a los emitidos por el Estado, lo que añade otra capa de complejidad y potencial costo no recuperable.

Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (LIGTF) (2022)

Este tributo, reformado por última vez en la Gaceta Oficial N° 6.687 de 2022, grava ciertas operaciones financieras, con un impacto particular en los Sujetos Pasivos Especiales y en las transacciones realizadas en divisas.

- ***Impacto como Costo Directo y No Deducible*:** La LIGTF establece una alícuota (que ha sido fijada transitoriamente en 2% para operaciones en bolívares y 3% para operaciones en divisas o criptoactivos) sobre los débitos en cuentas bancarias y otras transacciones financieras. El aspecto más determinante de este impuesto para el análisis de costos es lo dispuesto en su Artículo 18, el cual establece explícitamente que el impuesto pagado "no será deducible del Impuesto sobre la Renta". Esta característica lo convierte en un costo absoluto para la empresa, que reduce directamente la utilidad neta después de impuestos sin generar ningún escudo fiscal.

Www.bdigital.ula.ve

La interacción de estas normativas crea un escenario de gran complejidad. Un mismo desembolso económico puede recibir un tratamiento distinto dependiendo del marco legal que se aplique. Tomemos como ejemplo una contribución parafiscal, como el aporte al INCES.

1. ***Para la contabilidad financiera (VEN-NIIF):*** Es un gasto operativo del período (si corresponde a personal administrativo) o un costo de transformación inventariable (si corresponde a personal de producción). En ambos casos, disminuye la utilidad contable.

Reconocimiento

2. ***Para el Impuesto sobre la Renta (LISLR):*** Se considera un "tributo pagado por razón de actividades económicas", y al ser un gasto normal y necesario para producir la renta, es, en principio, un gasto deducible que reduce la base imponible del ISLR.

3. ***Para la regulación de precios (SUNDDE):*** Es un "tributo" y, por mandato expreso de la Providencia 003/2014, es un costo no admisible, por lo que no puede ser incluido en la base para el cálculo del Precio Máximo de Venta del Productor o Importador (PMVPI).

Esta triple calificación de un mismo hecho económico como costo/gasto contable, como deducción fiscal y como no costo regulatorio evidencia una profunda fragmentación y falta de armonización en el ecosistema normativo venezolano. Las empresas se ven forzadas a mantener sistemas de información capaces de clasificar y reportar un mismo desembolso de tres maneras diferentes, lo que incrementa exponencialmente la carga administrativa y el riesgo de incumplimiento.

Www.bdigital.ula.ve

Obligaciones Laborales y su Impacto en los Costos Operativos

El costo de la mano de obra es uno de los componentes más significativos en la estructura de costos de cualquier organización. En Venezuela, este costo no se limita al salario base, sino que comprende un conjunto de remuneraciones, beneficios y pasivos establecidos en una legislación laboral de carácter proteccionista, cuyo cumplimiento es imperativo y su impacto financiero, sustancial.

Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (LOTTT) (2012)

Promulgada mediante Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley y publicada en la Gaceta Oficial N° 6.076 Extraordinario de 2012, la LOTTT es el instrumento jurídico principal que regula las relaciones laborales en Venezuela. Establece un amplio catálogo de derechos para

Reconocimiento

los trabajadores que se traducen en costos directos y obligaciones financieras para los empleadores.

Análisis de los Componentes del Costo Laboral

- ***El Salario y sus Componentes:*** La LOTTT define el salario como la remuneración, provecho o ventaja que corresponde al trabajador por la prestación de su servicio. Esto incluye no solo el sueldo estipulado, sino también comisiones, primas, gratificaciones, sobresueldos, recargos por días feriados, horas extraordinarias y trabajo nocturno, entre otros conceptos que se pagan de forma regular y permanente. Todos estos elementos forman parte del costo laboral corriente de la empresa.

- ***Participación en los Beneficios (Utilidades):*** La ley obliga a las entidades de trabajo a distribuir entre sus trabajadores una porción de sus beneficios líquidos anuales. Esta participación no puede ser inferior al equivalente a treinta días de salario ni superior a cuatro meses. Este pago, que se realiza al cierre del ejercicio económico, representa un costo anual significativo y debe ser provisionado contablemente a lo largo del año.

Www.bdigital.ula.ve

- ***Bono Vacacional:*** Al momento de disfrutar de sus vacaciones anuales, el trabajador tiene derecho a recibir un bono adicional. La LOTTT establece un mínimo de quince días de salario más un día adicional por cada año de servicio, hasta un total de treinta días de salario. Este es otro costo laboral periódico que debe ser considerado.

- ***Garantía de las Prestaciones Sociales:*** Este es, quizás, el pasivo laboral más importante y de mayor impacto financiero a largo plazo. La LOTTT establece un régimen de garantía de prestaciones sociales que se calcula con base en el último salario devengado. El empleador debe depositar o acreditar trimestralmente en una cuenta a nombre del trabajador (ya sea en la contabilidad de la empresa o en un fideicomiso) el

Reconocimiento

equivalente a quince días de salario. Además, al finalizar cada año de servicio, el trabajador recibe dos días de salario adicionales, acumulativos hasta treinta días. Este sistema genera un pasivo creciente que debe ser provisionado y que se liquida al término de la relación laboral.

Ley del Cestaticket Socialista para los Trabajadores y las Trabajadoras (2015)

Publicada en la Gaceta Oficial N° 40.773 de 2015, esta ley establece un beneficio de alimentación de carácter no salarial, pero obligatorio para todos los empleadores de los sectores público y privado.

Análisis de la Obligación

El empleador está obligado a otorgar a cada trabajador un beneficio destinado a la adquisición de alimentos. Este puede ser entregado a través de comedores propios o contratados, cupones, tickets o, más comúnmente, mediante la provisión de una tarjeta electrónica de alimentación. El valor de este beneficio es fijado periódicamente por el Ejecutivo Nacional y se calcula por jornada laborada. Aunque no tiene incidencia salarial para el cálculo de prestaciones sociales o utilidades, representa un costo operativo mensual, directo y predecible para la empresa.

www.bdigital.ula.ve

La legislación laboral venezolana introduce una distinción conceptual que tiene profundas ramificaciones en el cálculo de los costos: la diferencia entre salario normal y salario integral.

- El salario normal es la remuneración que percibe el trabajador de forma regular y permanente por la prestación de su servicio (sueldo base, bonos fijos, etc.).
- El salario integral, por su parte, es una base de cálculo más amplia que se obtiene sumando al salario normal la alícuota o parte proporcional de lo que le corresponde al trabajador por concepto de utilidades y bono vacacional.

Reconocimiento

Esta distinción no es meramente teórica, sino que crea una matriz de cálculo compleja para las diversas obligaciones patronales. Diferentes leyes utilizan diferentes bases salariales para determinar el monto de las contribuciones, lo que impide a la empresa utilizar una única cifra de costo salarial. Por ejemplo:

- La Garantía de las Prestaciones Sociales (LOTTT) se calcula con base en el salario integral.
- El aporte al Fondo de Ahorro Obligatorio para la Vivienda (FAOV) también se calcula sobre el salario integral.
- En contraste, la contribución parafiscal al INCES se calcula sobre el salario normal.
- Las cotizaciones al Seguro Social Obligatorio (IVSS) y al Régimen Prestacional de Empleo (RPE) se calculan sobre el salario normal, pero con topes específicos.

www.bdigital.ula.ve

Esta falta de armonización legislativa obliga a las empresas a realizar múltiples cálculos a partir de diferentes bases salariales para cumplir con sus diversas obligaciones. Este efecto dominó no solo aumenta la complejidad de la gestión de nómina y la contabilidad de costos, sino que también incrementa el riesgo de errores de cálculo, que pueden derivar en sanciones y pasivos laborales no reconocidos. La necesidad de gestionar estas distintas bases de cálculo es un claro ejemplo de cómo la falta de coherencia normativa se traduce directamente en un aumento de los costos administrativos y de cumplimiento para las empresas.

Contribuciones Parafiscales y su Naturaleza como Costo Empresarial

Además de los impuestos nacionales y las obligaciones laborales directas, las empresas en Venezuela están sujetas a una serie de contribuciones parafiscales. Estos son pagos obligatorios exigidos por el Estado a un grupo específico de sujetos para financiar entidades o servicios públicos determinados. Aunque legalmente se distinguen de los impuestos, desde una

Reconocimiento

perspectiva económica y contable, funcionan como costos operativos ineludibles que deben ser integrados en la estructura de costos de la empresa.

Aportes al Sistema de Seguridad Social

Regulados por la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social, (2012), y sus leyes de regímenes prestacionales, estos aportes tienen como fin financiar las pensiones, la atención médica y la protección contra el desempleo.

- ***Seguro Social Obligatorio (IVSS):*** Esta contribución financia los regímenes de pensiones por vejez, invalidez, sobrevivencia y las prestaciones de salud. El aporte patronal varía según el nivel de riesgo asignado a la empresa (mínimo, medio o máximo). Típicamente, las alícuotas para el empleador son del 9%, 10% u 11%, aplicadas al salario semanal del trabajador. Es crucial señalar que este cálculo está sujeto a un tope: se cotiza sobre el salario devengado hasta un máximo de cinco salarios mínimos mensuales vigentes. Cualquier excedente salarial por encima de este tope no genera cotización adicional.

www.bdigital.ula.ve

- ***Régimen Prestacional de Empleo (RPE):*** Conocido anteriormente como "Paro Forzoso", este aporte está regulado por la Ley del Régimen Prestacional de Empleo y financia las prestaciones dinerarias por cesantía. La cotización total es del 2,5% del salario mensual del trabajador, de la cual el empleador está obligado a aportar el 2,0%. Al igual que el IVSS, este cálculo tiene un tope, que en este caso es de diez salarios mínimos mensuales vigentes.

Aporte al Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat (FAOV) (2024)

Establecido en la Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat (Decreto N° 6.805, 2024), este aporte está destinado a un fondo para el financiamiento de políticas de vivienda. La

Reconocimiento

contribución total es del 3% del salario integral del trabajador. De este total, el empleador debe aportar el equivalente al 2%, mientras que el 1% restante es retenido al trabajador. El empleador es responsable de enterar la totalidad del aporte (el 2% propio más el 1% retenido) al fondo correspondiente.

Aporte al Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES) (2014)

Regulado por la Ley del INCES (Decreto N° 1.414), este tributo parafiscal financia los programas de formación y capacitación profesional gestionados por dicho instituto. La obligación recae sobre las entidades de trabajo que ocupen a cinco o más trabajadores. El aporte consiste en el 2% del total del salario normal pagado a los trabajadores durante cada trimestre. Este monto debe ser declarado y pagado al INCES dentro de los cinco días hábiles siguientes al vencimiento de cada trimestre civil.

Aporte a la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación (LOCTI) (2022)

www.bdigital.ula.ve

Esta ley tiene como objetivo incentivar la inversión en ciencia y tecnología mediante un aporte obligatorio de las grandes empresas. Están sujetas a este aporte las personas jurídicas que hayan obtenido ingresos brutos anuales superiores a cien mil Unidades Tributarias (100.000 UT) en el ejercicio fiscal anterior. El aporte se calcula como un porcentaje de los ingresos brutos de dicho ejercicio. La alícuota varía según la actividad económica:

- 2% para empresas de juegos de envite y azar, alcohol y tabaco.
- 1% para empresas de hidrocarburos y minería (capital privado).
- 0,5% para empresas de hidrocarburos y minería (capital público).
- 0,5% para el resto de las actividades económicas, que es la tasa general aplicable a la mayoría de las empresas.

Reconocimiento

Impuestos Municipales a las Actividades Económicas

Aunque técnicamente es un impuesto y no una contribución parafiscal, su naturaleza y base de cálculo lo alinean con los costos operativos directos. Regulado por la Ley Orgánica del Poder Público Municipal (2010), y las ordenanzas de cada municipio. El impuesto se calcula aplicando una alícuota sobre los ingresos brutos obtenidos por la empresa en ese municipio.

Las alícuotas varían drásticamente de un municipio a otro y según el clasificador de actividades económicas, pero el rasgo fundamental es que se tributa sobre los ingresos, independientemente de que la operación haya generado ganancias o pérdidas. Esto lo convierte en un costo directo sobre las ventas.

El siguiente cuadro consolida las principales cargas tributarias y parafiscales que impactan directamente la estructura de costos de un empleador en Venezuela, más allá del ISLR y el IVA, evidenciando la diversidad de bases de cálculo y alícuotas.

Www.bdigital.ula.ve

Cuadro N° 3. Principales cargas tributarias y parafiscales.

Contribución / Tributo	Base Legal Principal	Porcentaje de Aporte Patronal	Base de Cálculo	Periodicidad y Notas
Seguro Social Obligatorio (IVSS)	Ley del Seguro Social	9%, 10% u 11% (según riesgo)	Salario Normal Semanal	Semanal. Tope de 5 salarios mínimos mensuales.
Régimen Prestacional de Empleo (RPE)	Ley del Régimen Prestacional de Empleo	2,0%	Salario Normal Mensual	Mensual. Tope de 10 salarios mínimos mensuales.
Fondo de Ahorro para la Vivienda (FAOV)	Ley del Régimen Prestacional de Vivienda	2,0%	Salario Integral Mensual	Mensual. Sin tope.
Aporte INCES	Ley del INCES	2,0%	Salario Normal Mensual	Trimestral. Aplicable a empresas con 5 o más trabajadores.
Aporte LOCTI	Ley de Ciencia, Tecnología e Innovación	0,5% - 2,0%	Ingresos Brutos Anuales	Anual. Aplicable a empresas con ingresos > 100.000 UT.

Reconocimiento

Impuesto a Grandes Transacciones (IGTF)	Ley de IGTF	2,0% o 3,0%	Monto de la transacción	Diaria / Según calendario de retenciones de IVA. No deducible de ISLR.
Impuesto a Actividades Económicas	Ley Orgánica del Poder Público Municipal	Variable (Según ordenanza)	Ingresos Brutos	Mensual (generalmente). Las alícuotas varían por municipio y actividad.

Fuente: Elaboración propia (2025), adaptado de las normativas legales vigentes en materia laboral.

Este cuadro resume de manera efectiva la carga parafiscal y otros tributos que, como se ha establecido, son considerados costos desde la perspectiva económica y contable, pero son explícitamente excluidos de la estructura de costos para fines de regulación de precios por la SUNDDE.

Sistema de Variables

Según Álvarez (2008), un sistema de variables consiste: "en una serie de características por estudiar, definidas de manera operacional, es decir, en función de sus indicadores o unidades de medida" (p. 59). Por otra parte, la operacionalización de las variables es el proceso a través del cual el investigador explica en detalle la definición que adoptará de las categorías y/o variables de estudio, tipos de valores (cuanti o cualitativos) que podrían asumir las mismas y los cálculos que se tendrían que realizar para obtener los valores de las variables cuantitativas.

Www.bdigital.ula.ve

De acuerdo con la naturaleza cualitativa de la investigación, el diseño metodológico se articula en torno a categorías de análisis en lugar de variables cuantitativas. La siguiente tabla de operacionalización funge como la matriz central de la investigación, estableciendo un vínculo explícito y sistemático entre los objetivos específicos, las categorías conceptuales que de ellos se desprenden, los indicadores observables que les dan evidencia empírica, y las técnicas e instrumentos diseñados para la recolección de la información pertinente.

Reconocimiento

Tabla N° 1: Operacionalización de Categorías

Objetivo General: Proponer una estructura de costos como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el municipio Antonio José de Sucre del estado Barinas, Venezuela.

Objetivo Específico	Categoría	Dimensiones	Indicadores de Medición	Técnicas e Instrumentos de Recolección	Ítems
1. Caracterizar el proceso productivo de la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., identificando sus etapas operativas y los recursos técnicos, humanos y materiales involucrados en la elaboración de sus productos.	Proceso Productivo	Etapas del proceso productivo	- Fases del proceso: inicio, transformación, finalización (Descripción de las actividades o procesos). - Identificación de departamentos.	Observación directa no participante. Dirigida al Gerente de Producción y/u Operarios. Instrumento: Guía de observación detallada. Técnica: Entrevista Semiestructurada. Instrumento: Guion de entrevista	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8,
		Recursos productivos	- Materia prima. - Mano de obra. - Consumo de insumos y servicios (energía, agua). - Capacidad de producción.	Observación directa no participante. Dirigida al Gerente de Producción y/u Operarios. Instrumento: Guía de observación detallada. Técnica: Entrevista semiestructurada. Instrumento: Guion de entrevista	

Www.bdigital.ula.ve
Reconocimiento

Tabla N° 1: Operacionalización de Categorías

Objetivo General: Proponer una estructura de costos como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el municipio Antonio José de Sucre del estado Barinas, Venezuela.

Objetivo Específico	Categoría	Dimensiones	Indicadores de Medición	Técnicas e Instrumentos de Recolección	Ítems
2. Identificar los elementos del costo asociados al proceso de producción de la empresa, que inciden de forma implícita y explícita en la conformación de la estructura de costos,	Elementos del Costo	Materiales	- Identificación de materiales directos. - Identificación de materiales directos. - Cantidad usada. -Costo de adquisición.	Técnica: Entrevista semiestructurada. Dirigida a Dueño, Gerente General y gerente de Administración. Instrumento: Guion de entrevista. Técnica: Revisión documental. Instrumento: Guía de observación documental.	9 - 19,
		Mano de Obra	- Número de trabajadores (función) - Horas de mano de obra asignadas a cada trabajador. - Estructura salarial (jornal, salario). -Costos asociados a la nómina (beneficios, cargas sociales).	Técnica: Entrevista semiestructurada. Dirigida a Dueño, Gerente General y gerente de Administración. Instrumento: Guion de entrevista. Técnica: Revisión documental. Instrumento: Guía de observación documental.	
		Costos Indirectos de Fabricación	- Identificación de los costos indirectos (mantenimiento, servicios, depreciación). -Equipos usados en producción. -Valor monetario de los costos indirectos. -Métodos de asignación (horas-máquina, mano de obra).	Técnica: Entrevista semiestructurada. Dirigida a Dueño, Gerente General y gerente de Administración. Instrumento: Guion de entrevista. Técnica: Revisión documental. Instrumento: Guía de observación documental.	

Www.bdigital.ula.ve
Reconocimiento

Tabla N° 1: Operacionalización de Categorías

Objetivo General: Proponer una estructura de costos como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el municipio Antonio José de Sucre del estado Barinas, Venezuela.

Objetivo Específico	Categoría	Dimensiones	Indicadores de Medición	Técnicas e Instrumentos de Recolección	Ítems
3. Diseñar una estructura de costos que funcione como herramienta de apoyo, para la toma de decisiones estratégicas en materia de planificación, control y optimización de recursos en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A.	Estructura de Costos	Diseño de la estructura de costos	-Componentes del costo del producto. -Cálculo del costo de producción. -Cálculo del precio de venta.	Técnica: Entrevista semiestructurada. Dirigida a Dueño, Gerente General y gerente de Administración. Instrumento: Guion de entrevista. Técnica: Revisión documental. Instrumento: Guía de observación documental.	20 - 37.
		Impacto en la toma de decisiones gerenciales	- Planificación estratégica (proyección de costos). - Control de la rentabilidad (punto de equilibrio, precios). - Optimización de recursos (identificación de ineficiencias).	Técnica: Entrevista semiestructurada. Instrumento: Guion de entrevista. Técnica: Revisión documental. Instrumento: Guía de observación directa no participante.	

Fuente: Elaboración propia (2025). Adaptado a los objetivos planteados.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

CAPITULO III

Marco Metodológico

El presente capítulo expone la estructura metodológica, sobre el cual se erige esta investigación. Se detalla el plan estratégico para abordar el problema y alcanzar los objetivos propuestos, abarcando desde el paradigma epistemológico y el diseño de la investigación hasta los procedimientos específicos para la recolección, análisis e interpretación de los datos. La estructura aquí presentada busca garantizar el rigor científico, la coherencia interna y la validez de los hallazgos que se derivarán del estudio.

Enfoque y Diseño de la Investigación

La presente investigación se enmarca en un paradigma post-positivista, el cual reconoce la existencia de una realidad objetiva, pero sostiene que esta solo puede ser aprehendida de manera imperfecta y probabilística a través de la perspectiva del investigador. Este paradigma justifica la utilización de múltiples métodos para converger en una comprensión más completa y creíble del fenómeno estudiado.

www.bdigital.ula.ve

Para Sousa, (2017), citado por Martínez (1997), la diferencia fundamental entre el paradigma positivista y el post-positivista se ubica en su gnoseología o teoría del conocimiento. En el post-positivista se supera el esquema positivista que considera la percepción como simple reflejo de las «cosas reales» y el conocimiento como copia de esa realidad. Al contrario, para el post-positivismo, el conocimiento es considerado como el resultado de una interacción dialéctica entre el conocedor y el objeto conocido.

En consecuencia, se adopta un enfoque cuali-cuantitativo, ya que el interés primordial no reside en la medición de variables para su generalización estadística, sino en la comprensión

Reconocimiento

profunda de un fenómeno social complejo y contextualizado: la gestión de costos y su impacto en la toma de decisiones gerenciales dentro de una organización específica.

El diseño metodológico que articula y da coherencia a la investigación es el estudio de caso. Siguiendo a Yuni y Ariel, (2014), un estudio de caso se define como una indagación empírica que investiga un fenómeno contemporáneo en profundidad y dentro de su contexto real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y el contexto no son claramente evidentes. Este diseño resulta idóneo para el presente estudio, ya que la gestión de costos (el fenómeno) en Inversiones Bachi 2010, C.A., es inseparable de su entorno operativo, su cultura organizacional y el complejo marco regulatorio venezolano (el contexto).

El estudio se configura como un caso único, de tipo descriptivo-explicativo, pues busca, en una primera fase, describir detalladamente el "qué" y el "cómo" del proceso productivo y la estructura de costos actual para, en una segunda fase, explicar el "porqué" de sus deficiencias y fundamentar una propuesta de mejora.

Www.bdigital.ula.ve

Dentro de este marco general, se integran de forma jerárquica otros elementos que definen la naturaleza del trabajo:

- ***Modalidad: Proyecto Factible*.** El propósito último de la investigación se inscribe en la modalidad de proyecto factible. Tal como lo define el Manual de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL, 2003), esta modalidad "consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas".

  El presente estudio cumple con esta definición a partir de un diagnóstico exhaustivo de una problemática (la carencia de una estructura de costos formal) para culminar en el diseño de una solución concreta y aplicable.

Reconocimiento

- ***Nivel: Descriptivo-Analítico.*** La investigación opera en un nivel descriptivo, al buscar caracterizar con precisión el proceso productivo y los elementos del costo, tal como lo plantea Hurtado, (2000). Sin embargo, trasciende la mera descripción para alcanzar un nivel analítico, ya que implica interpretar las relaciones entre los componentes del costo, diagnosticar su impacto en la toma de decisiones y evaluar las causas subyacentes de las ineficiencias detectadas.

- ***Fuentes: De Campo y Documental.*** El diseño del estudio de caso se nutre de datos recolectados directamente de la realidad de la empresa, lo que lo define como una investigación de campo. Para Tamayo, (2004), establece que "en la investigación de campo los datos se recogen directamente de la realidad, por lo cual se les denomina primarios" (p. 110)

  Simultáneamente, se apoya de manera fundamental en la revisión y análisis de información preexistente, tanto interna (registros contables) como externa (textos teóricos, bases legales), lo que le confiere un carácter de investigación documental. Estas dos vertientes no son tipos de investigación separados, sino fuentes de datos complementarias e integradas dentro de la estrategia del estudio de caso.

Www.bdigital.ula.ve

Unidad de Análisis y Sujetos de Estudio

La delimitación precisa del objeto de estudio es fundamental para la coherencia de la investigación. En este sentido, se establecen las siguientes definiciones:

Unidad de Análisis

El "caso" bajo investigación no es la empresa en su totalidad, sino un fenómeno específico dentro de ella. Por tanto, la unidad de análisis se define como: el sistema de gestión de costos y su influencia en la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A.

Reconocimiento

Este enfoque permite centrar la indagación en los procesos, prácticas y percepciones que configuran la problemática central del estudio.

Informantes Clave

Dada la naturaleza cuali-cuantitativa del estudio, no se trabaja con los conceptos de población y muestra intencional. En su lugar, se recurre a informantes clave, seleccionados mediante un muestreo no probabilístico de tipo intencional o por criterio. Este método implica la selección deliberada de individuos que, por su rol, experiencia y conocimiento profundo, son considerados fuentes ricas en información y esenciales para comprender el fenómeno estudiado. Los participantes no fueron elegidos al azar, sino por su capacidad para proveer una visión detallada y multifacética de la unidad de análisis.

La selección de los informantes clave se justifica en el siguiente cuadro, el cual demuestra cómo cada participante aporta una perspectiva única y necesaria para alcanzar los objetivos de la investigación.

Www.bdigital.ula.ve

Cuadro N° 4: Selección y Justificación de Informantes Clave

Informante (Cargo)	Relevancia para la Investigación	Técnica(s) Aplicada(s)
Gerente General	Posee la visión estratégica global de la empresa, conoce las presiones del mercado, los objetivos de rentabilidad y es el máximo responsable en la toma de decisiones. Su perspectiva es crucial para entender las necesidades de información de alto nivel.	Entrevista en Profundidad
Gerente de Administración	Responsable de la supervisión de los registros financieros y contables, así como de las prácticas actuales (empíricas) de costeo. Aporta la visión sobre la información disponible y sus limitaciones.	Entrevista en Profundidad; Análisis Documental
Gerente de Producción / jefe de Taller	Detecta el conocimiento profundo y tácito del proceso de fabricación, el consumo de recursos, las ineficiencias operativas (cuellos de botella), las mermas y los procedimientos de control de calidad. Su testimonio es fundamental para caracterizar el proceso productivo.	Entrevista en Profundidad; Observación Directa

Fuente: Elaboración propia (2025), basada en la estructura organizacional de la empresa y los instrumentos de recolección de datos.

Reconocimiento

Técnicas y Protocolos de Recolección de Datos

Para obtener una comprensión holística y profunda de la unidad de análisis, se implementó una estrategia de recolección de datos multi-método, utilizando técnicas cualitativas diseñadas para capturar diferentes facetas del fenómeno. Cada técnica fue guiada por un protocolo o instrumento formal para asegurar la sistematicidad y el rigor del proceso.

Análisis Documental

Se realizó una revisión sistemática de diversas fuentes documentales primarias para extraer datos cuantitativos y cualitativos sobre las operaciones y la estructura de costos de la empresa. Las fuentes incluyeron el libro mayor, facturas de compra de materiales, nóminas de pago, recibos de servicios públicos y el marco legal venezolano pertinente (Código de Comercio, LISLR, LIVA, Providencias de la SUNDDE).

El instrumento seleccionado para esta técnica fue la matriz de análisis documental y clasificación de erogaciones, una hoja de cálculo diseñada por el autor de la presente investigación, para registrar cada flujo financiero y categorizarlo bajo una doble perspectiva analítica: una orientada a la gestión interna (según su elemento, comportamiento y asignación) y otra sujeta a los criterios restrictivos de la normativa de precios justos. Esta herramienta, producto de la creación intelectual del investigador, resultó fundamental para la identificación objetiva de los elementos del costo.

www.bdigital.ula.ve

Entrevista en Profundidad

Se llevaron a cabo entrevistas semi-estructuradas con los informantes clave. Esta técnica, definida por Taylor y Borgan (1987), como encuentros conversacionales dirigidos a comprender las perspectivas de los participantes sobre sus vidas y experiencias, permitió explorar en detalle

Reconocimiento

los procesos, las percepciones y las lógicas subyacentes que no son evidentes en los documentos. Se utilizaron dos protocolos específicos para guiar las conversaciones:

1. ***Protocolo de Entrevista: Mapeo del Proceso Productivo*:** Aplicado al personal de producción para reconstruir verbalmente el flujo de fabricación, identificar recursos, tiempos y desafíos operativos.
2. ***Protocolo de Entrevista: Diagnóstico Estratégico y Necesidades de Información*:** Aplicado a la alta gerencia para comprender el proceso actual de toma de decisiones, las brechas de información percibidas y los requerimientos para un futuro sistema de costos.

Observación Directa no Participante

El investigador asumió el rol de observador no participante en el taller de producción para registrar sistemáticamente los eventos, flujos de trabajo e interacciones tal como ocurren en su entorno natural. La recolección de datos se estructuró mediante la Guía de Observación Directa y Sistemática del Proceso Productivo. Este instrumento permitió validar la información obtenida en las entrevistas, cronometrar tiempos de ciclo, identificar ineficiencias no declaradas (como movimientos innecesarios o desperdicios de material) y obtener una comprensión contextualizada del ambiente de trabajo.

Www.bdigital.ula.ve

Triangulación de Datos

Para fortalecer la validez de los hallazgos, se empleó una estrategia de triangulación de datos. Siguiendo a Denzin (1970), la triangulación consiste en el uso de múltiples métodos o fuentes de datos para estudiar un mismo fenómeno, con el fin de que los resultados puedan ser corroborados y las debilidades de una técnica sean compensadas por las fortalezas de otra. En esta investigación, los datos cuantitativos del análisis documental (el "qué" numérico), las perspectivas cualitativas de las entrevistas (el "porqué" subjetivo) y los registros fácticos de la

Reconocimiento

observación directa (el "cómo" en la práctica) fueron constantemente comparados y contrastados para construir una interpretación más firme, creíble y completa del caso.

Cuadro N° 5: Matriz de Triangulación de Fuentes y Técnicas

Indicador Clave	Análisis Documental	Entrevista en Profundidad	Observación Directa
Secuencia de Etapas del Proceso	Provee evidencia de compras de materiales para cada etapa.	Describe la secuencia desde la perspectiva del gerente de producción.	Valida y corrige la secuencia descrita al observar el flujo físico real.
Asignación de Costos Indirectos	Cuantifica el monto total de los CIF (supervisión, servicios).	Explora los criterios (o la ausencia de ellos) para asignar estos costos.	Identifica los impulsores de costos (ej. uso de maquinaria, intensidad de mano de obra).
Identificación de Mermas	Puede mostrar registros de compras que no se traducen en producto final.	Permite conocer la percepción sobre el desperdicio "normal".	Permite observar y cuantificar el desperdicio real de materiales en el taller.
Criterios de Fijación de Precios	Muestra los precios de venta facturados.	Revela el proceso mental "empírico" y los factores considerados por la gerencia.	No aplica directamente, pero informa sobre el esfuerzo productivo real.

Www.bdigital.ula.ve

Fuente: Elaboración propia (2025), basada en la documentación soporte de la empresa y los instrumentos de recolección de datos.

Procedimientos de Análisis e Interpretación de la Información

La recolección de datos cualitativos genera un gran volumen de información textual y observacional que requiere un procesamiento sistemático para derivar conclusiones significativas. El análisis no fue una etapa final, sino un proceso iterativo y recurrente que comenzó durante la misma recolección de datos, siguiendo los principios del análisis cualitativo. El procedimiento se desarrolló en las siguientes fases:

1. **Fase de Preparación y Organización de los Datos:** Se transcribieron textualmente todas las grabaciones de las entrevistas. Las notas de campo de la observación directa fueron digitalizadas y organizadas cronológicamente. Los datos extraídos de los documentos contables y legales fueron sistemáticamente ingresados en la "Matriz de

Reconocimiento

Análisis Documental". Este paso resultó en la creación de una base de datos organizada y auditable, lista para el análisis.

2. **Fase de Codificación y Categorización:** Se procedió a un análisis de contenido de los datos textuales (transcripciones y notas de campo). Este proceso implicó una lectura detallada y repetida del material para identificar unidades de significado (conceptos, ideas, temas recurrentes). A estas unidades se les asignaron códigos descriptivos (codificación abierta). Posteriormente, estos códigos fueron agrupados y refinados en categorías más amplias y abstractas, las cuales se alinearon directamente con las categorías de análisis predefinidas en la tabla de operacionalización. Este proceso permitió reducir la complejidad de los datos y comenzar a identificar patrones y relaciones.

3. **Fase de Síntesis e Interpretación:** En esta etapa final, se integró la información categorizada proveniente de las tres técnicas. Los patrones cualitativos emergentes de las entrevistas y observaciones fueron contextualizados y, en muchos casos, cuantificados con los datos duros del análisis documental. Por ejemplo, la percepción de "altos costos de supervisión" expresada en una entrevista fue validada y dimensionada con los datos de la nómina. Esta síntesis permitió construir una narrativa coherente y densamente fundamentada que diagnostica las debilidades del sistema actual y establece las bases prácticas para la formulación de la propuesta final.

Www.bdigital.ula.ve

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Para dar cumplimiento a los objetivos de la investigación, se diseñaron instrumentos específicos que permiten capturar la realidad operativa y contable de la entidad.

Reconocimiento

Guía de Observación Directa

La observación directa, según Hurtado (2012), permite al investigador obtener datos de primera mano al estar presente en el lugar de los hechos.

- **Estructura**: Se diseñó una Lista de Cotejo estructurada en tres dimensiones: (a) Procesos de producción, (b) Almacenamiento de materiales y (c) Registro de transacciones. (Ver anexo B)
- **Dirigido a**: El área de producción y el almacén de la empresa.
- **Propósito**: Verificar si los procedimientos descritos en los manuales coinciden con la práctica diaria.

Guion de Entrevista Semi-estructurada

www.bdigital.ula.ve

Como se mencionó anteriormente bajo la perspectiva de Taylor y Bogdán, (1987), se diseñó un protocolo de preguntas abiertas que permiten la flexibilidad en el discurso.

- **Estructura**: Dividido en 10 categorías temáticas (Costos directos, indirectos, cumplimiento de VEN-NIIF, procesos de transformación, etc.). (Ver anexo A)
- **Dirigido a**: Informantes clave (Gerente de Finanzas, Contador General y jefe de Producción).
- **Propósito**: Comprender las lógicas subyacentes y percepciones sobre la eficiencia del sistema de costos actual.

Metodología de Análisis de la Información

El análisis de la información en esta investigación no es numérico, sino interpretativo y sistemático. Se fundamenta en las siguientes fases teóricas:

Reconocimiento

1. **Categorización**: Según Strauss y Corbin, (2002), consiste en organizar la información recolectada en unidades de significado. Para este estudio, las categorías emergerán de los conceptos de costos (Horngren, et al. 2012) y los procesos productivos (Quiroa, 2023).

2. **Triangulación de Datos:** Esta técnica, validada por Okuda y Gómez, (2005), consiste en contrastar la información obtenida por los tres medios: lo observado (Guía de observación), lo dicho (Entrevistas) y lo registrado (Documentos contables). Esto garantiza la validez y fiabilidad de los hallazgos.

3. **Interpretación Teórica**: Los datos ya categorizados y triangulados se contrastarán con el marco legal (LISLR, LIVA, VEN-NIIF) para identificar brechas o áreas de mejora en el sistema de costos.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

CAPÍTULO IV

Análisis e Interpretación de los Resultados

El presente capítulo tiene como propósito fundamental la presentación, análisis e interpretación de los hallazgos obtenidos durante el trabajo de campo realizado en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A. La información aquí expuesta constituye la base empírica sobre la cual se sustentará la propuesta de una estructura de costos, articulando los datos primarios con el marco teórico y metodológico desarrollado en los capítulos precedentes. El análisis se fundamenta en un enfoque cualitativo, congruente con el diseño de estudio de caso de tipo descriptivo-explicativo, que busca una comprensión profunda de la realidad organizacional.

Para garantizar la validez y credibilidad de las conclusiones, se ha empleado una estrategia de triangulación de métodos, tal como se delineó en el marco metodológico. Este enfoque permite contrastar y complementar la información recabada a través de tres técnicas distintas: el análisis documental de los registros operativos y financieros de la empresa; las entrevistas en profundidad sostenidas con informantes clave, tanto del nivel gerencial como del área de producción; y la observación directa no participante del flujo de trabajo en el taller de manufactura. La convergencia de estas fuentes de datos permite construir una visión holística y firme del fenómeno estudiado.

www.bdigital.ula.ve

El desarrollo del capítulo sigue una secuencia lógica que va desde lo operativo hasta lo estratégico. Se inicia con una caracterización detallada del sistema productivo, identificando sus flujos, recursos y dinámicas. Posteriormente, se realiza un diagnóstico exhaustivo de la estructura de costos vigente, revelando sus fundamentos empíricos y sus limitaciones técnicas.

Reconocimiento

Finalmente, se evalúa el impacto de estas realidades operativas y contables en el proceso de toma de decisiones gerenciales. Los resultados se presentan como una serie de proposiciones que, en su conjunto, evidencian las áreas de oportunidad y justifican la necesidad de la herramienta de gestión que se propondrá en el capítulo final.

Caracterización del Sistema Productivo: Flujos, Recursos y Oportunidades de Optimización

El primer objetivo específico de esta investigación consiste en caracterizar el proceso productivo de Inversiones Bachi 2010, C.A. Este análisis, lejos de ser un mero inventario de tareas, busca desentrañar las dinámicas operativas que tienen implicaciones directas en la generación de costos. La información se obtuvo principalmente a través de las entrevistas con el personal de producción y se validó mediante la observación directa en el taller, permitiendo contrastar el proceso descrito con el proceso ejecutado.

Www.bdigital.ula.ve

El análisis revela un proceso de manufactura de tipo artesanal y secuencial, organizado en estaciones de trabajo claramente definidas. Sin embargo, la ausencia de un sistema formal de medición y control de tiempos y movimientos da lugar a la existencia de ineficiencias operativas que no son cuantificadas y, por ende, se convierten en costos ocultos que impactan negativamente la rentabilidad. La siguiente matriz consolida los hallazgos, integrando la descripción del proceso con las observaciones de campo.

Reconocimiento

Cuadro 6. Caracterización del Proceso Productivo de Electrificadores

Etapa del Proceso	Recursos Asignados (Observados)	Tiempos Observados (Muestreo)	Observaciones Cualitativas Relevantes (Notas de Campo)
1. Acopio y Preparación de Componentes	1 operario; Mesa de trabajo; Componentes electrónicos y carcasas.	No cronometrado (variable).	El almacenamiento de componentes se realiza en estanterías abiertas, lo que puede generar búsquedas y desplazamientos para localizar materiales específicos. No se observa un sistema de inventario visible (ej. tarjetas de control).
2. Ensamblaje de Tarjeta Electrónica	1-2 operarios; Estación de soldadura; Cautín, estaño, componentes.	Tiempo promedio de ciclo: 28 min/tarjeta.	Se observan interrupciones frecuentes para consultar especificaciones o buscar componentes. El desperdicio de material (recortes de cable, estaño) es visible pero no se registra formalmente.
3. Montaje en Carcasa y Cableado	1 operario; Mesa de ensamblaje; Herramientas manuales (taladro, destornilladores).	Tiempo promedio de ciclo: 15 min/unidad.	El flujo de trabajo es lineal, pero la disposición del taller obliga a movimientos innecesarios entre la estación de tarjetas y la de montaje. Se identifican tiempos muertos mientras el operario espera la finalización de la etapa anterior.
4. Pruebas de Funcionamiento y Voltaje	1 operario; Banco de pruebas; Tester, multímetro.	Tiempo promedio de ciclo: 5 min/unidad.	Las pruebas son rigurosas. Los productos que no pasan la prueba se acumulan en una zona específica sin un procedimiento claro para su retrabajo o descarte, lo que constituye un "cuello de botella" y un costo de no calidad no cuantificado.
5. Sellado, Etiquetado y Empaque Final	1 operario; Mesa de empaque; Etiquetas, cajas, cinta de embalaje.	Tiempo promedio de ciclo: 7 min/unidad.	Proceso manual y directo. La calidad del empaque es adecuada para la protección del producto.

Fuente: Elaboración propia (2025), a partir de la Guía de Entrevista 1 y la Guía de Observación Directa.

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

La matriz evidencia que, si bien el proceso productivo es funcional, opera con ineficiencias significativas que no son capturadas por ningún sistema de información. La falta de un registro formal de mermas, tiempos de inactividad o costos de retrabajo de productos defectuosos implica que estos costos, aunque reales, permanecen invisibles para la gerencia. En la contabilidad de gestión, como se indica en capítulos anteriores por Horngren et al., (2017), estos elementos son conocidos como costos por fallas internas y representan una de las categorías de los costos de la calidad.

Al no ser medidos, no pueden ser gestionados, y se diluyen de manera indiferenciada en la estructura general de costos de la empresa, erosionando la rentabilidad sin que la dirección pueda identificar su origen o magnitud. Esta situación subraya que la optimización del sistema productivo no es solo un desafío de ingeniería, sino una fuente tangible de valor económico cuyo potencial solo puede ser materializado a través de la medición y el control formal de los costos operativos.

Www.bdigital.ula.ve

Diagnóstico de la Estructura de Costos Vigente: Un Modelo de Asignación Distorsionado

El segundo objetivo específico de la investigación se centra en la identificación de los elementos del costo asociados al proceso productivo. El análisis de los registros contables y operativos de la empresa revela una metodología empírica para la acumulación y asignación de costos, la cual, si bien permite llegar a un costo total, introduce distorsiones significativas que comprometen la fiabilidad de la información para la toma de decisiones.

A partir de la revisión documental de facturas, nóminas y recibos de servicios, se procedió a clasificar las erogaciones de la empresa según los principios técnicos de la contabilidad de costos, distinguiendo entre los tres elementos canónicos del costo de producción y su comportamiento estimado.

Reconocimiento

Tabla 2. Clasificación Técnica de los Elementos del Costo (Período de Análisis)

Erogación	Monto Total (Mensual) (Bs.)	Clasificación Técnica	Comportamiento Estimado
Componentes electrónicos (Tarjetas, transformadores, etc.)	6.863.759,22	Material Directo (MD)	Variable
Sueldos y salarios (Personal de producción y supervisión)	429.011,80	Mano de Obra Directa (MOD) y Mano de Obra Indirecta (MOI)	Mixto
Carga Fabril (Electricidad, etc.)	458.492,28	Costos Indirectos de Fabricación (CIF) - Otros	Fijo/Mixto
Materiales Indirectos (Limpieza, papelería, etc.)	41.731,31	Costos Indirectos de Fabricación (CIF) - Material Indirecto	Mixto

Fuente: Elaboración propia (2025), datos de los meses de junio, julio y agosto 2025.

El hallazgo más significativo del análisis no reside en la identificación de los costos, sino en el mecanismo utilizado para su asignación a las diferentes líneas de producto. La información extraída de la nómina y de los cuadros de costos indirectos revela que la totalidad de los costos que no son materiales directos (es decir, la mano de obra total y todos los costos indirectos de fabricación) se agrupan y se distribuyen entre las tres líneas de producto (Electrificadores 110V, 12V y DUAL) utilizando una base de asignación porcentual fija: 70% para la línea 110V, 20% para la línea 12V y 10% para la línea DUAL.

www.bdigital.ula.ve

Esta práctica se resume en la siguiente matriz.

Tabla N° 3. Matriz de Asignación Actual de Costos Indirectos y Mano de Obra

Concepto de Costo	Monto Total a Distribuir	% Asignado a Línea 110V (70%)	% Asignado a Línea 12V (20%)	% Asignado a Línea DUAL (10%)	Base de Asignación Utilizada
Mano de Obra Total	429.011,80	300.308,26	85.802,36	42.901,18	Porcentaje Fijo sin Base Técnica

Reconocimiento

Carga Fabril	458.492,28	320.944,60	91.698,46	45.849,23	Porcentaje Fijo sin Base Técnica
Materiales Indirectos	41.731,31	29.211,92	8.346,26	4.173,13	Porcentaje Fijo sin Base Técnica
Total, Asignado	929.235,39	650.464,78	185.847,08	92.923,54	

Fuente: Elaboración propia (2025), a partir de los datos de nómina y cargas fabriles de los meses de junio, julio y agosto de 2025

Esta metodología de asignación, si bien simple, viola un principio fundamental de la contabilidad de costos: los costos indirectos deben ser asignados a los objetos de costo (en este caso, las líneas de producto) utilizando una base que refleje una relación de causa y efecto, conocida como inductor de costo o *cost driver*. Al utilizar un porcentaje fijo y arbitrario, la empresa genera un fenómeno de distorsión conocido como subsidio cruzado (*cross-subsidization*). Tal como lo mencionan Polimeni et al. (1997), Horngren et al. (2012), y Cadenas, (2017).

www.bdigital.ula.ve

El análisis de los datos de producción revela que la línea de electrificadores de 110V es una línea de producción de alto volumen (826 unidades producidas en el período), mientras que las líneas de 12V (12 unidades) y DUAL (15 unidades) son de muy bajo volumen. Adicionalmente, el desglose de materiales sugiere que los productos DUAL y 12V poseen una mayor complejidad en componentes y ensamblaje.

Al cargar el 70% de todos los costos indirectos a la línea de 110V, se le está imputando una porción desproporcionada de la carga fabril, lo que infla artificialmente su costo unitario. Inversamente, a las líneas de bajo volumen y alta complejidad (12V y DUAL) se les asigna una porción de costos indirectos muy inferior a la que probablemente consumen en realidad, lo que hace que su costo unitario parezca artificialmente bajo.

Como resultado, la gerencia opera con una visión distorsionada de la rentabilidad: los productos de la línea 110V parecen menos rentables de lo que son, mientras que los productos

Reconocimiento

de las líneas 12V y DUAL parecen más rentables. Esta distorsión, como señalan los defensores del Costeo Basado en Actividades (ABC), Cooper y Kaplan (1988), es una de las principales debilidades de los sistemas de costeo tradicionales, ya que puede conducir a decisiones estratégicas erróneas.

El Proceso de Toma de Decisiones Gerenciales: Navegación Estratégica sin Instrumentos de Precisión

La culminación del análisis consiste en conectar las deficiencias operativas y contables con su consecuencia final: un proceso de toma de decisiones gerenciales que, a falta de información precisa y relevante, se ve forzado a operar de manera empírica y reactiva. Este hallazgo aborda directamente la problemática central de la investigación, que señala la carencia de una estructura de costos como un obstáculo para la gestión estratégica.

Las entrevistas con la alta gerencia revelaron que las decisiones clave, especialmente en materia de precios y evaluación de la rentabilidad, no se basan en un análisis riguroso de los costos internos. En su lugar, se apoyan fuertemente en factores externos, como los precios de la competencia, y en una percepción general del desempeño financiero de la empresa.

Www.bdigital.ula.ve

La siguiente matriz diagnostica y vincula las prácticas decisorias actuales con las causas raíz identificadas en las secciones anteriores.

Cuadro N° 7. Diagnóstico del Proceso Decisorio Gerencial

Área de Decisión	Práctica Actual (Según Entrevista)	Causa Raíz (Análisis del Investigador)	Consecuencia Observada/Potencial
Fijación de Precios	"Se toma el costo del producto y se calcula el precio de manera empírica, considerando los	Sobre-costeo de la línea 110V debido a la asignación distorsionada de CIF.	Precios de venta para la línea 110V por encima de los competidores, resultando en una disminución de las ventas y la utilidad.

Reconocimiento

	precios de la competencia".		
Análisis de Rentabilidad	"Se evalúa la rentabilidad a nivel general, no se tiene una forma de saber qué tan rentable es cada línea de producto".	Ausencia de un sistema de costeo que acumule y reporte costos y utilidades por línea de producto. Subsidio cruzado que oculta la rentabilidad real.	Incapacidad para tomar decisiones informadas sobre la mezcla de productos (potenciar, rediseñar o descontinuar líneas). Riesgo de mantener productos no rentables.
Cumplimiento Regulatorio (SUNDDE)	"No se dispone de una estructura de costos formal que sirva de base para justificar precios ante una fiscalización".	Inexistencia de un sistema que separe los costos según los criterios de la Providencia 003/2014 (costos admitidos vs. no admitidos como tributos).	Alto riesgo de sanciones por parte de la SUNDDE. Dificultad para defender la estructura de precios y demostrar el cumplimiento del margen de ganancia máximo del 30%.
Planificación y Presupuesto	"Los presupuestos de producción o de gastos se elaboran con base en información histórica general, no detallada".	Falta de datos de costos unitarios confiables y de estándares de consumo de materiales y mano de obra.	Incapacidad para realizar un control presupuestario efectivo mediante el análisis de variaciones. Planificación basada en extrapolaciones en lugar de metas de eficiencia.

www.bdigital.ula.ve

Fuente: Elaboración propia (2025), basada en el análisis de las entrevistas a la gerencia y el diagnóstico de la estructura de costos.

La evidencia demuestra que la gerencia de Inversiones Bachi 2010, C.A. se encuentra en un ciclo reactivo. La falta de datos de costos internos fiables la obliga a mirar hacia afuera a los precios de la competencia para establecer sus propios precios. Esta es una postura de tomador de precios (*price-taker*), no de fijador de precios (*price-setter*), que la deja vulnerable a las presiones del mercado sin la capacidad de responder estratégicamente. Como afirman autores como Chacón (2007: p. 30), la contabilidad de costos y los sistemas de control de gestión están

Reconocimiento

estrechamente relacionados con la rentabilidad, ya que proveen la información necesaria para planificar y controlar las operaciones.

Esta situación se ve agravada por el complejo entorno regulatorio venezolano. El cumplimiento de la normativa de la SUNDDE, que impone una estructura de costos jurídica que difiere de los principios contables, se convierte en una tarea administrativa onerosa y desconectada de la gestión interna, en lugar de ser un resultado natural de un sistema de costos bien diseñado.

La empresa se ve forzada a gestionar para el cumplimiento normativo en lugar de gestionar para la competitividad y la eficiencia. La contabilidad de costos, que debería ser una herramienta para la toma de decisiones, como lo postulan Polimeni et al. (1997), se limita a un ejercicio de registro histórico sin valor estratégico.

Proposiciones Fundamentales para una Nueva Herramienta de Gestión

Www.bdigital.ula.ve

La integración de los análisis operativo, contable y gerencial permite consolidar los resultados de la investigación en una serie de proposiciones fundamentales. Estas afirmaciones, formuladas en un sentido positivo, no solo resumen las conclusiones del diagnóstico, sino que también establecen las premisas sobre las cuales se construirá la propuesta del capítulo siguiente, destacando las oportunidades de mejora y el potencial estratégico latente en la organización.

Proposición 1: La optimización del sistema productivo representa una fuente tangible de valor económico, cuyo potencial solo puede ser materializado a través de la medición y control formal de los costos operativos. El análisis del proceso productivo evidenció la existencia de costos ocultos derivados de ineficiencias como tiempos muertos, mermas no registradas y

Reconocimiento

retrabajos de productos defectuosos. Estos costos, actualmente absorbidos de manera indiferenciada, constituyen una oportunidad clara para la mejora.

La implementación de un sistema que mida y reporte estos costos de no calidad permitirá a la gerencia transformar problemas operativos en metas cuantificables de reducción de costos, liberando recursos y mejorando directamente el margen de utilidad.

Proposición 2: La implementación de una base de asignación de costos indirectos fundamentada en los inductores de actividad permitirá revelar la rentabilidad real de cada línea de producto, corrigiendo la distorsión de la actual estructura y posibilitando una estrategia de precios más competitiva. El diagnóstico demostró que la asignación actual de costos indirectos mediante un porcentaje fijo genera un subsidio cruzado que distorsiona la rentabilidad percibida de las líneas de producto.

Al adoptar un método de asignación más técnico, que vincule los costos con las actividades que los generan, la empresa obtendrá una visión fidedigna del costo real de cada producto. Esto permitirá ajustar la estrategia de precios, siendo más competitivos en la línea de alto volumen (110V) y asegurando que los precios de los productos de mayor complejidad (12V y DUAL) cubran adecuadamente su consumo de recursos.

Www.bdigital.ula.ve

Proposición 3: La adopción de una estructura de costos formal y confiable constituye el pilar para la transición de un modelo de gestión empírico-reactivo a un enfoque estratégico-proactivo, fortaleciendo la capacidad de la empresa para la planificación, el control y la adaptación a las exigencias del mercado y del entorno regulatorio venezolano. La investigación confirma que la ausencia de información de costos precisa obliga a la gerencia a tomar decisiones basadas en datos externos y percepciones generales, limitando su capacidad estratégica.

Reconocimiento

Una estructura de costos formal, como la que se propondrá, es más que una herramienta contable; es un sistema de información gerencial que, como señala Ramírez (2013), proporciona la base para competir estratégicamente. Dotará a la dirección de los instrumentos de precisión necesarios para planificar presupuestos basados en la eficiencia, controlar las operaciones mediante el análisis de desviaciones, evaluar la rentabilidad de oportunidades de negocio y, fundamentalmente, justificar su estructura de precios ante los entes reguladores de manera sólida y documentada.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

CAPÍTULO V

La Propuesta: Estructura de costos como herramienta para la toma de Decisiones Gerenciales

El presente capítulo constituye el núcleo de esta investigación, en el cual se articula una propuesta formal para el diseño e implementación de una estructura de costos en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A. Esta propuesta no se concibe como una mera rectificación de prácticas contables, sino como la introducción de una herramienta de gestión estratégica, diseñada para transformar la capacidad competitiva de la organización.

El objetivo fundamental es superar el modelo de gestión actual, que, como se diagnosticó en el capítulo precedente, se fundamenta en la empírea y la reacción, para dar paso a un enfoque proactivo, sistemático y fundamentado en datos fidedignos para la toma de decisiones gerenciales. La necesidad de esta propuesta se justifica de manera imperativa a la luz de los hallazgos críticos derivados del análisis diagnóstico de la empresa.

www.bdigital.ula.ve

En primer lugar, se aborda la deficiencia más significativa detectada: la distorsión de los costos de producción. El análisis de la metodología vigente reveló el uso de un porcentaje de asignación fijo y arbitrario (70% para la línea 110V, 20% para la 12V y 10% para la DUAL) para distribuir la totalidad de los costos de mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

Esta práctica, carente de fundamento técnico, genera un severo fenómeno de subsidio cruzado, donde la línea de productos de alto volumen (Electrificador 110V) absorbe una carga de costos desproporcionada, inflando artificialmente su costo unitario. Inversamente, las líneas de menor volumen y mayor complejidad (12V y DUAL) resultan subcosteadas, presentando una rentabilidad aparente que no se corresponde con su consumo real de recursos.

Reconocimiento

Esta distorsión explica directamente la problemática planteada en el Capítulo I, donde la gerencia manifestaba su preocupación por precios de venta poco competitivos que derivaban en una disminución de las ventas y la utilidad del ejercicio. En segundo lugar, la propuesta se erige como una solución directa al vacío de información que enfrenta la alta gerencia, evidenciado en las entrevistas realizadas.

La incapacidad actual para determinar la rentabilidad por línea de producto, evaluar la viabilidad de precios diferenciados o planificar la producción con base en costos confiables, constituye una vulnerabilidad estratégica que limita la capacidad de la empresa para adaptarse y competir eficazmente. El sistema propuesto está diseñado para cerrar esta brecha, proveyendo información relevante y oportuna que, como señala Ramírez (2013), es la base para competir estratégicamente. Finalmente, la propuesta reconoce y atiende el complejo entorno regulatorio venezolano.

Www.bdigital.ula.ve

La empresa opera bajo un riesgo legal y financiero significativo debido a la ausencia de una estructura de costos formal que permita demostrar el cumplimiento de las normativas de precios justos, específicamente las Providencias Administrativas N° 003/2014 y N° 070/2015 emitidas por la SUNDDE. El modelo que se presenta más adelante no solo busca la precisión para la gestión interna, sino que también incorpora un mecanismo explícito para generar los reportes requeridos por los entes reguladores, transformando el cumplimiento normativo de un riesgo latente a un proceso administrativo controlado.

La situación actual de la empresa puede describirse como un ciclo reactivo perjudicial. La asignación arbitraria de costos conduce a una percepción errónea de la rentabilidad. La gerencia, al carecer de datos internos fiables, se ve forzada a fijar sus precios basándose en estos costos distorsionados y, principalmente, en los precios de la competencia, tal como se desprende de las

Reconocimiento

entrevistas. Esta dinámica posiciona a la empresa como una "tomadora de precios" (*price-taker*), reaccionando al mercado en lugar de configurarlo.

El resultado es una estrategia de precios defensiva que erosiona la cuota de mercado de su producto principal. La implementación de la estructura de costos propuesta busca romper este ciclo, proveyendo a la gerencia la información precisa para comprender su propia eficiencia, controlar sus recursos y fundamentar sus precios en una base de rentabilidad real, permitiéndole adoptar una postura estratégica de "fijadora de precios" (*price-setter*).

Fundamentos Teóricos del Modelo de Costos Propuesto

La transición de un sistema de costos empírico a uno estructurado requiere un cambio de paradigma: la contabilidad de costos debe dejar de ser vista como una función de registro histórico para convertirse en un sistema de información integral para la gestión. La propuesta se fundamenta en principios teóricos consolidados que conciben la información de costos como un insumo vital para las funciones gerenciales de planificación, control y toma de decisiones.

www.bdigital.ula.ve

Autores como Horngren et al., (2012), argumentan que la contabilidad de costos es un instrumento clave para la ejecución de la estrategia empresarial, proveyendo el mapa que conecta las operaciones con los objetivos financieros. Como primer pilar del modelo, se propone la adopción de un sistema de costeo departamentalizado. La creación de centros de costos, tanto productivos como de servicios, es un paso fundamental para lograr una acumulación y un control más precisos de las erogaciones.

La lógica subyacente es que los costos se originan y se controlan de manera más efectiva en el lugar donde se incurren. Al departamentalizar, la empresa podrá asignar responsabilidades, medir el desempeño de cada área y, crucialmente, calcular tasas de aplicación de costos indirectos mucho más refinadas y representativas de la realidad operativa. El núcleo teórico de

Reconocimiento

la propuesta reside en la correcta selección de la base de asignación para los costos indirectos, introduciendo el concepto de inductores de costo (*cost drivers*).

Un inductor de costo es aquel factor o actividad cuya ocurrencia genera costos; representa una relación de causa y efecto entre la base de asignación y el costo que se pretende distribuir. El método actual de la empresa, al emplear un porcentaje fijo, carece de esta relación causal, lo que inevitablemente conduce a la distorsión. La literatura especializada, como la de Horngren et al. (2012), enfatiza que la elección de un inductor de costo adecuado es una de las decisiones más críticas en el diseño de un sistema de costos.

Para el contexto operativo de Inversiones Bachi 2010, C.A., caracterizado por un proceso de ensamblaje manual y semi-artesanal, se postula que las horas de mano de obra directa (HMOD) constituyen el inductor de costo más lógico y representativo para la asignación de la mayoría de los costos indirectos de fabricación. Esta elección se fundamenta en que el consumo de recursos de apoyo a la producción tales como la supervisión, el espacio físico de la planta, la energía para iluminación y herramientas manuales, y el mantenimiento está más directamente correlacionado con el tiempo que los operarios dedican a la transformación de los productos que con cualquier otro factor volumétrico.

Www.bdigital.ula.ve

La adopción de este principio representa más que un ajuste técnico; implica un cambio en la filosofía de gestión. El sistema actual trata los costos indirectos como una carga inevitable que se reparte sin criterio. En cambio, al vincular los costos indirectos a las horas de mano de obra, se establece una conexión explícita entre la eficiencia del proceso productivo y el costo final del producto. Para reducir la porción de costos indirectos asignada a un Electrificador, la gerencia deberá encontrar formas de reducir el tiempo de ensamblaje, incentivando así una cultura de mejora continua y optimización de procesos. De este modo, el sistema de contabilidad

Reconocimiento

de costos se convierte en un motor de eficiencia operativa, alineando los registros contables con la gestión activa en el taller de producción.

Diseño y Estructura del Sistema de Costos para Inversiones Bachi 2010, C.A.

A continuación, se detalla el diseño del sistema de costos propuesto, estructurado en fases lógicas que van desde la reclasificación de las erogaciones hasta la determinación del costo unitario final de cada producto. El modelo se construye utilizando los datos operativos y financieros proporcionados por la empresa, demostrando su aplicabilidad práctica inmediata.

Fase 1: Departamentalización y Reclasificación de Erogaciones

El primer paso consiste en desmantelar la agrupación indiferenciada de costos actual y clasificar cada erogación según su naturaleza y el área funcional donde se origina. Esto permite no solo separar los costos de producción de los gastos operativos (administración y ventas), sino también distinguir entre costos directos e indirectos, y asignar estos últimos a centros de costos específicos para su posterior control y distribución.

www.bdigital.ula.ve

La siguiente matriz presenta esta reclasificación fundamental, que sirve como cimiento para todo el sistema.

Tabla N° 4. Matriz de Departamentalización y Clasificación de Costos Propuesta

Concepto del Costo	Monto Mensual (Bs.)	Clasificación Técnica	Departamento de Destino	Base de Distribución
Materiales Directos				
Componentes electrónicos	6.863.759,22	Material Directo (MD)	Producción	Directo
Mano de Obra				
Sueldos y Salarios (Operarios)	344.886,37	Mano de Obra Directa (MOD)	Producción	Directo

Reconocimiento

Sueldos y Salarios (Supervisor/Jefe Taller)	42.062,71	Mano de Obra Indirecta (MOI)	CIF - Producción	Directo
Sueldos y Salarios (Gerencia General)	42.062,71	Gasto de Administración	Administración	Directo
Costos Indirectos y Gastos				
Carga Fabril (Electricidad, etc.)	458.492,28	Costos Indirectos de Fabricación (CIF)	CIF - Producción	Directo
Materiales Indirectos (Limpieza, etc.)	41.731,31	Costos Indirectos de Fabricación (CIF)	CIF - Producción	Directo
Total Costos de Producción	*7.792.994,60*			
Total Gastos de Administración	*42,062.71*			

Fuente: Elaboración propia (2025), datos de los meses de junio, julio y agosto 2025.

Partiendo de los datos presupuestados de los meses de junio, julio y agosto del 2025, de los CIF de la empresa Inversiones Bachi 2010, C. A., se presenta la siguiente tabla demostrativa de los Costos Indirectos de Fabricación Presupuestados:

www.bdigital.ula.ve

Tabla N° 5. Matriz de Variación de los Costos Indirectos de Fabricación Presupuestados

Concepto del Costo CIF	Mes de junio 2025 (Bs.)	Mes de julio 2025 (Bs.)	Mes de agosto 2025 (Bs.)	Total, CIF Presupuestado (Bs.)
Sueldos y Salarios (Supervisor/Jefe Taller)	8.412,54	13.460,07	20.190,10	42.062,71
Carga Fabril (Electricidad, etc.)	91.698,46	146.717,53	220.076,29	458.492,28
Materiales Indirectos (Limpieza, etc.)	8.346,26	13.354,02	20.031,03	41.731,31
Total Costos CIF	108.457,26	173.531,62	260.297,42	542.286,30

Fuente: Elaboración propia (2025), datos de los meses de junio, julio y agosto 2025.

Reconocimiento

Fase 2: Cálculo de la Tasa Predeterminada de Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Una vez que todos los costos indirectos de fabricación han sido identificados y agrupados, el siguiente paso es calcular una tasa que permita aplicarlos a los productos de manera racional. Este mecanismo reemplaza la asignación porcentual arbitraria del 70/20/10. Primero, se consolida el total de CIF, que ahora incluye la mano de obra indirecta reclasificada:

- Carga Fabril: 458.492,28 Bs.
- Materiales Indirectos: 41.731,31 Bs.
- Mano de Obra Indirecta (Supervisor): 42.062,71 Bs.
- Total, CIF a Distribuir: 542.286,30 Bs.

Segundo, se establece la base de actividad total. Como se justificó teóricamente, se utilizarán las Horas de Mano de Obra Directa (HMOD). A falta de un estudio de tiempos y movimientos formal, se realiza una estimación basada en la complejidad relativa de los productos y los volúmenes de producción del período:

Www.bdigital.ula.ve

- Electrificador 110V: 826 unidades x 1.00 HMOD/unidad = 826,00 HMOD
- Electrificador DUAL: 15 unidades x 1.50 HMOD/unidad = 22,50 HMOD
- Electrificador 12V: 12 unidades x 1.80 HMOD/unidad = 21,60 HMOD
- Base de Actividad Total Estimada: 870,10 HMOD

Finalmente, se calcula la tasa predeterminada de CIF dividiendo el total de costos indirectos entre la base de actividad total.

$$Tasa\ Predeterminada = \frac{542.286{,}30\ Bs}{870{,}10\ HMOD}$$

T= 623,24 Bs/HMOD

Reconocimiento

Esta tasa de 623,24 Bs/HMOD, por cada hora de mano de obra directa se convierte en el nuevo mecanismo técnico para cargar los costos indirectos a cada unidad producida, asegurando que los productos que más tiempo de trabajo consumen reciban una porción mayor de los costos de apoyo a la producción.

Fase 3: Construcción de la Hoja de Costo Estándar por Producto

Con la tasa de CIF ya establecida, es posible construir una hoja de costo detallada para cada producto. Este documento se convierte en el registro maestro para la valoración de inventarios, la fijación de precios y el análisis de rentabilidad. Para la determinación de los CIF aplicados partiendo de la premisa de que a mayor es el tiempo de producción de un producto, mayor será su distribución de los costos indirectos de fabricación, quedando la fórmula de la siguiente manera:

$$CIF\ Aplicados = Tasa\ CIF\ (T) * HMOD$$

Www.bdigital.ula.ve

Se sustituyen los valores quedando de la siguiente manera:

- Electrificador 110V:

623,24 Bs/HMOD x 1.00 HMOD/unidad = 623,24 Bs/unidad

- Electrificador DUAL:

623,24 Bs/HMOD x 1.50 HMOD/unidad = 934,86 Bs/unidad

- Electrificador 12V:

623,24 Bs/HMOD x 1.80 HMOD/unidad = 1.121,83 Bs/unidad

La siguiente tabla ejemplifica el nuevo cálculo para un producto representativo de cada línea.

Reconocimiento

Tabla N° 6. Hoja de Costo Estándar por Producto (Modelo Propuesto)

Componente del Costo	Electrificador 110V (80 KM) (Bs.)	Electrificador DUAL (80 KM) (Bs.)	Electrificador 12V (80 KM) (Bs.)
1. Materiales Directos (MD)	8.541,75	13.962,43	9.792,48
2. Mano de Obra Directa (MOD)			
Tarifa por HMOD (344.886,37 / 870,10 HMOD)	*396,37*	*396,37*	*396,37*
HMOD estimadas por unidad	*1,00*	*1,50*	*1,80*
Total MOD	396,37	594,56	713,47
3. Costos Indirectos de Fabricación (CIF)			
Tasa de CIF por HMOD	*623,24*	*623,24*	*623,24*
HMOD estimadas por unidad	*1,00*	*1,50*	*1,80*
Total CIF Aplicados	623,24	934,86	1.121,83
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	9.561,36	15.491,85	11.627,78

Fuente: Elaboración propia (2025), proveniente de los datos de los meses de junio, julio y agosto del 2025

www.bdigital.ula.ve

Aplicación de la Estructura de Costos para la Toma de Decisiones Gerenciales

La implementación del sistema de costos propuesto trasciende el ámbito contable para convertirse en un catalizador de decisiones estratégicas. El valor real del modelo no reside en los cálculos en sí, sino en la calidad de la información que genera y en cómo esta puede ser utilizada por la gerencia para navegar el entorno competitivo con mayor certeza y proactividad.

Revelando la Verdadera Rentabilidad del Portafolio de Productos

El impacto más inmediato y revelador del nuevo sistema es la corrección de la distorsión de costos causada por el subsidio cruzado. Al comparar los costos unitarios calculados con la metodología actual y los obtenidos mediante el modelo propuesto, se evidencia un cambio drástico en el perfil de costos y rentabilidad de la empresa. La siguiente tabla comparativa

Reconocimiento

cuantifica esta transformación y constituye la pieza de información más crítica para la reorientación estratégica de Inversiones Bachi 2010, C.A.

Tabla N° 7. Análisis Comparativo de Costo Unitario (Modelo Actual vs. Modelo Propuesto)

Producto (Modelo Representativo)	Costo Unitario (Sistema Actual) (Bs.)	Costo Unitario (Sistema Propuesto) (Bs.)	Variación Porcentual (Bs.)
Electrificador 110V (80 KM)	9.329,23	9.561,36	+2,49%
Electrificador DUAL (80 KM)	20.157,34	15.491,85	-23,15%
Electrificador 12V (80 KM)	25.279,74	11.627,78	-54,00%

Fuente: Elaboración propia (2025).

Los resultados de esta comparación son contundentes. El costo de los electrificadores de las líneas DUAL y 12V, que se percibían como extremadamente costosos, disminuye drásticamente en un 23% y 54% respectivamente. Esto se debe a que el sistema actual les asignaba una porción de la nómina total y de los CIF basada en un porcentaje arbitrario (10% y 20%) que, dado su bajo volumen de producción, resultaba en un costo unitario inflado. Por el contrario, el costo de la línea 110V experimenta un ligero aumento, ya que ahora absorbe los costos indirectos de manera más proporcional a su uso intensivo de las horas de trabajo en la planta.

Www.bdigital.ula.ve

Esta nueva visión de los costos tiene implicaciones estratégicas profundas. La gerencia puede ahora comprender que su producto principal, la línea 110V, es más competitivo de lo que se pensaba, lo que abre la puerta a una política de precios más agresiva para recuperar la cuota de mercado. A su vez, los productos de nicho (DUAL y 12V), ahora con un costo real mucho menor, pueden ser promovidos con mayor confianza, sabiendo que su margen de contribución es saludable.

Reconocimiento

La información fidedigna sobre la rentabilidad de cada línea de producto faculta a la gerencia para tomar decisiones informadas sobre la mezcla óptima de productos: qué líneas potenciar, cuáles requieren un rediseño para reducir costos y si alguna, eventualmente, debería ser descontinuada.

Empoderando la Estrategia Gerencial

Con una base de costos sólida, la gerencia puede evolucionar hacia un modelo de gestión más sofisticado en múltiples frentes:

- **Fijación Estratégica de Precios:** La empresa puede pasar de una fijación de precios reactiva, basada en la competencia, a un modelo proactivo de costo-más-margen (*cost-plus pricing*), donde el precio de venta se establece con la certeza de que cubre todos los costos de producción y genera un margen de utilidad objetivo.
- **Planificación y Control Presupuestario:** Las hojas de costo estándar (Tabla 6) se convierten en la base para la elaboración de presupuestos de producción, de compra de materiales y de mano de obra. Al final del período, la comparación entre los costos estándar y los costos reales permitirá realizar un análisis de variaciones, una herramienta de control poderosa que enfoca la atención gerencial en aquellas áreas que se desvían del plan, facilitando la identificación de ineficiencias y la toma de acciones correctivas.
- **Decisiones Tácticas Basadas en Datos:** La gerencia estará equipada para analizar cuantitativamente decisiones no rutinarias. Por ejemplo, si un cliente solicita un pedido especial de gran volumen a un precio reducido, la empresa podrá calcular con precisión el costo incremental de aceptar dicho pedido y determinar si este sigue generando una contribución positiva a la cobertura de los costos fijos, asegurando que la decisión sea rentable.

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Modelo para el Cumplimiento de la Normativa de Precios Justos (SUNDDE)

Uno de los mayores desafíos para las empresas manufactureras en Venezuela es la necesidad de operar con una dualidad contable: una para la gestión interna, basada en principios económicos (VEN-NIIF), y otra para el cumplimiento regulatorio, basada en los criterios restrictivos de la SUNDDE. La propuesta aborda este reto proveyendo un modelo de reporte que se integra con el sistema de costos principal, facilitando la justificación de precios ante el ente regulador. Como se estableció en el marco legal, la Providencia Administrativa N° 003/2014 establece una definición de costo para fines de fijación de precios que difiere de los principios contables, principalmente por la exclusión explícita de tributos (impuestos y contribuciones parafiscales) y la imposición de un límite del 12,5% del costo de producción para los gastos operativos. Para manejar esta divergencia de manera sistemática, se propone el siguiente formato.

www.bdigital.ula.ve

Tabla N° 8. Formato de Estructura de Costos para la Determinación del PMVPI según Providencia SUNDDE 003/2014

Concepto	Monto (Bs.)	Justificación / Cálculo
A. Costo de Producción (NIIF)	9.561,36	*Obtenido de la Hoja de Costo Estándar (Tabla 6)*
(-) Costos No Admisibles por SUNDDE		
* Contribuciones Parafiscales (IVSS, INCES, etc.)*	(Estimado)	*Porción de la MOD y MOI correspondiente a tributos*
B. Costo de Producción (Base SUNDDE)	9.561,36	*A - Costos No Admisibles*
C. Gastos Ajenos a la Producción		
* Gastos de Administración y Ventas Reales*	42.062,71	*Total gastos operativos del período*
* Límite Máximo (12.5% de B)*	1.195,17	*12.5% x 9,561.36*
D. Gastos Ajenos a la Producción Admisibles	1.195,17	*El menor entre C y el Límite Máximo*
E. Base de Costo Total (SUNDDE)	10.756,53	*B + D*
F. Margen de Ganancia Máximo Permitido (30%)	3.226,96	*30% x E*
G. Precio Máximo de Venta del Productor/Importador (PMVPI)	13.983,49	*E + F*

Fuente: Elaboración propia (2025).

Reconocimiento

Este formato no constituye un sistema contable paralelo, sino una capa de reporte que extrae datos del sistema de costos principal y los ajusta según la normativa. Su implementación sistemática dota a la empresa de un documento auditable y defendible que demuestra, paso a paso, cómo se llega al precio de venta final cumpliendo con los topes de gastos y márgenes establecidos por la ley. Esto reduce significativamente el riesgo de sanciones y transforma la fiscalización de una amenaza incierta a un procedimiento administrativo predecible.

Consideraciones para la Implementación y Viabilidad

La transición hacia el sistema de costos propuesto debe ser un proceso planificado y gestionado para asegurar su éxito y la correcta adopción por parte del personal clave de la empresa. Se recomienda una implementación por fases que permita una transición gradual y la validación de los resultados.

Una posible hoja de ruta para la implementación podría estructurarse de la siguiente manera:

Www.bdigital.ula.ve

Fase 1: Capacitación y Parametrización del Sistema: El primer paso es la formación del personal gerencial (Gerencia General y de Administración) y operativo (Jefe de Taller) en los fundamentos del nuevo modelo: centros de costos, inductores de actividad y costeo estándar. Simultáneamente, se deben adecuar las herramientas existentes, como las hojas de cálculo, para reflejar la nueva estructura de departamentalización y las fórmulas de asignación.

Fase 2: Recolección y Establecimiento de Datos Base: Esta fase implica el trabajo de campo para formalizar los estándares. Se deben realizar estudios de tiempos y movimientos, aunque sean básicos, para establecer las HMOD estándar requeridas para cada producto. Asimismo, se debe formalizar el catálogo de cuentas y su asignación a los nuevos centros de costos.

Reconocimiento

Fase 3: Marcha Blanca y Ajuste del Modelo: Se recomienda operar el nuevo sistema en paralelo al método antiguo durante al menos un período contable. Esto permitirá comparar los resultados, validar la precisión de las tasas de CIF calculadas, identificar posibles errores en la asignación de costos y realizar los ajustes necesarios antes de la adopción definitiva.

Fase 4: Adopción Plena y Explotación de la Información: Una vez validado el modelo, se descontinúa el sistema anterior. A partir de este momento, toda la valoración de inventarios, análisis de rentabilidad y reportes, tanto internos como externos (SUNDDE), se generarán a partir de la nueva estructura de costos.

Es fundamental destacar la viabilidad de esta propuesta en el contexto de una pequeña y mediana empresa como Inversiones Bachi 2010, C.A. El modelo diseñado no exige la adquisición de software especializado y costoso (ERP), sino que puede ser implementado de manera firme y funcional a través de hojas de cálculo avanzadas, aprovechando la información que la empresa ya genera.

Www.bdigital.ula.ve

El principal requerimiento para el éxito de esta implementación no es una inversión financiera significativa, sino un cambio cultural liderado por la alta gerencia: un compromiso con la gestión basada en datos, la medición del desempeño y la búsqueda de la eficiencia operativa. La estructura de costos propuesta es, en esencia, el instrumento que hace posible esta transformación. Su adopción dotará a Inversiones Bachi 2010, C.A. de la claridad y la agilidad necesarias no solo para sobrevivir, sino para prosperar en el desafiante entorno económico y regulatorio de Venezuela.

Reconocimiento

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones de la Investigación

Una vez finalizado el proceso de recolección y análisis de la información, se ha logrado una comprensión profunda del sistema de gestión de costos de Inversiones Bachi 2010, C.A. y su impacto en la dinámica organizacional. Los hallazgos permiten formular un conjunto de conclusiones interrelacionadas que, en su totalidad, confirman la hipótesis central del estudio y dan respuesta a las interrogantes de investigación.

En primer término, y en respuesta al primer objetivo específico, se concluye que el proceso productivo de la empresa, si bien es funcional en su concepción artesanal y secuencial, opera con un nivel significativo de ineficiencias no cuantificadas que se traducen en costos ocultos. Tales como el valor de los materiales desperdiciados (mermas) que exceden los límites normales de producción, el costo de oportunidad derivado de los tiempos muertos por falta de sincronización en las etapas, y los costos de no calidad, representados por el consumo adicional de mano de obra y suministros necesarios para el retrabajo de unidades defectuosas que no cumplieron con los estándares iniciales.

www.bdigital.ula.ve

El trabajo de campo, mediante la observación directa, permitió constatar la existencia de mermas de material, la necesidad de retrabajos en unidades que no superan las pruebas de calidad y la presencia de tiempos muertos en el flujo de trabajo, fenómenos que no son objeto de registro ni medición formal por parte de la organización. Esta ausencia de control no

Reconocimiento

representa únicamente una debilidad operativa, sino que constituye una fuga financiera sistemática y no gestionada.

Desde la perspectiva de la contabilidad de gestión, estos elementos se clasifican como costos de no calidad o por fallas internas, los cuales, al no ser identificados, se diluyen en el costo total de producción, erosionando de manera silenciosa pero constante el margen de rentabilidad de la empresa. La dirección, por tanto, carece de visibilidad sobre el verdadero impacto económico de sus ineficiencias operativas, lo que le impide establecer metas cuantificables para su reducción y gestionar proactivamente la productividad del taller.

En segundo lugar, y abordando el segundo objetivo específico, se concluye que la metodología de costeo vigente en Inversiones Bachi 2010, C.A. genera una distorsión sistémica de la realidad económica de sus productos, siendo esta la causa raíz de la problemática estratégica planteada. El diagnóstico reveló que la totalidad de los costos de conversión, es decir, la mano de obra en su conjunto y todos los costos indirectos de fabricación se asignan a las tres líneas de producto mediante un porcentaje fijo y arbitrario: 70% para la línea de electrificadores de 110V, 20% para la de 12V y 10% para la línea DUAL. Esta práctica, carente de todo fundamento técnico, viola el principio fundamental de la contabilidad de costos que exige una relación causal entre el costo asignado y el consumo de recursos. El resultado inevitable de esta metodología es la generación de un severo fenómeno de subsidio cruzado (*cross-subsidization*).

www.bdigital.ula.ve

La línea de producto de alto volumen y relativa simplicidad, el Electrificador de 110V, se ve forzada a absorber una porción desproporcionada de los costos indirectos, lo que infla artificialmente su costo unitario y la hace parecer menos rentable de lo que realmente es. Por otra parte, inversamente, las líneas de bajo volumen y mayor complejidad, los modelos de 12V y DUAL, resultan drásticamente subcosteadas, presentando una rentabilidad aparente que no se corresponde con su verdadero consumo de recursos de apoyo a la producción. Esta distorsión

Reconocimiento

no es una mera imprecisión contable; es una fuente de desinformación estratégica que conduce directamente a la gerencia a tomar decisiones de precios erróneas, explicando por qué el producto principal de la empresa se percibe como poco competitivo en el mercado, tal como se manifestó en el planteamiento del problema.

En tercer lugar, en correspondencia con el tercer objetivo específico, se concluye que la estructura de costos propuesta en el Capítulo V es una herramienta idónea y de alto impacto estratégico, capaz de corregir las distorsiones mencionadas y de catalizar una transformación fundamental en el modelo de gestión de la empresa.

La propuesta, al reemplazar la asignación arbitraria por una base técnica y racional como son las horas de mano de obra directa (HMOD), logra una representación fidedigna de los costos unitarios de producción. El análisis comparativo presentado en dicho capítulo cuantificó el efecto de esta corrección, revelando una disminución del costo percibido de hasta un 54% para la línea de 12V y un 23% para la línea DUAL, mientras que el costo de la línea principal de 110V se ajusta a un nivel más preciso.

Www.bdigital.ula.ve

Esta nueva visualización informativa, es más que una rectificación numérica; es un habilitador estratégico. Refuerza a la gerencia para transitar desde una postura reactiva de tomador de precios (*price-taker*), obligada a fijar sus precios con base en la incertidumbre interna y la presión de la competencia, hacia una posición proactiva y de control de fijador de precios (*price-setter*). Con un conocimiento profundo de su propia estructura de costos y eficiencia, la dirección puede ahora diseñar políticas de precios que no solo cubran los costos y aseguren la rentabilidad, sino que también le permitan competir de manera más agresiva y estratégica en el mercado, recuperando la cuota perdida de su producto estrella.

Finalmente, como conclusión general e integradora de toda la investigación, se afirma que, en el particular y desafiante contexto venezolano, la implementación de un sistema de

Reconocimiento

gestión de costos técnicamente sólido no es una opción de mejora, sino un imperativo estratégico con un propósito dual. Internamente, se erige como el motor de la competitividad, proveyendo la información necesaria para la optimización de procesos, la mejora de la eficiencia y la formulación de estrategias de precios que impulsen el crecimiento. Externamente, funciona como un escudo indispensable para la supervivencia, al generar la documentación auditable y justificable que se requiere para navegar el complejo y riesgoso entorno regulatorio de control de precios, personificado en las fiscalizaciones de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE). La carencia de un sistema de esta naturaleza expone a la organización a un doble peligro: el fracaso en el mercado por falta de competitividad y la sanción legal por incapacidad de demostrar el cumplimiento normativo. Por consiguiente, la adopción de la estructura de costos propuesta trasciende la contabilidad para convertirse en una decisión de negocio fundamental que impacta directamente en la sostenibilidad y viabilidad futura de Inversiones Bachi 2010, C.A.

Www.bdigital.ula.ve

Recomendaciones Gerenciales y Estratégicas

Derivado del análisis exhaustivo y de las conclusiones alcanzadas, se formula un conjunto de recomendaciones orientadas a guiar a la gerencia de Inversiones Bachi 2010, C.A. en la capitalización de los hallazgos de esta investigación. Estas recomendaciones están diseñadas para ser pragmáticas, accionables y para asegurar que la propuesta desarrollada se traduzca en una mejora tangible y sostenible del desempeño organizacional.

En primer lugar, se recomienda de manera prioritaria la adopción e implementación inmediata del sistema de costos propuesto en el Capítulo V de este trabajo. Es fundamental que la alta gerencia lidere este proceso de cambio, comprometiéndose con la adopción sistemática y completa de la nueva metodología. Para garantizar el éxito de esta transición, se sugiere seguir rigurosamente el plan de implementación por fases delineado en la propuesta, el cual contempla

Reconocimiento

la capacitación del personal clave, la recolección y formalización de los datos base, la ejecución de una marcha blanca operando en paralelo con el sistema anterior para validar los resultados, y finalmente, la adopción plena del nuevo modelo. Este enfoque gradual y controlado minimizará las disrupciones operativas y fomentará una mayor aceptación y comprensión de la herramienta por parte de toda la organización.

Como segunda recomendación, y aprovechando la nueva y fidedigna información que generará el sistema, se insta a la gerencia a emprender una reevaluación estratégica integral de su portafolio de productos y de su política de precios. Armados con un conocimiento preciso de la estructura de costos corregida, la dirección debe analizar de forma crítica la estrategia comercial de su línea principal de electrificadores de 110V.

Se debe explorar la viabilidad de un ajuste de precios más competitivo que permita recuperar la cuota de mercado perdida, con la certeza de que cada venta sigue contribuyendo positivamente a la rentabilidad. Simultáneamente, la rentabilidad real de las líneas de nicho, 12V y DUAL, debe ser reexaminada para asegurar que su estrategia de precios maximice su contribución a la cobertura de los costos fijos y a la utilidad global de la empresa, pudiendo incluso identificar oportunidades de promoción y crecimiento en segmentos de mercado específicos.

Www.bdigital.ula.ve

En tercer lugar, se recomienda que la empresa trascienda la mera implementación del sistema para institucionalizar una cultura de medición y mejora continua. La estructura de costos propuesta no debe ser vista como un instrumento estático de reporte, sino como una herramienta dinámica de gestión operativa. Para ello, la gerencia debe establecer procedimientos formales para el seguimiento y reporte de las ineficiencias operativas identificadas en el diagnóstico, tales como las mermas de material, los costos de retrabajo y los tiempos de inactividad.

Se convienen establecer indicadores clave de desempeño (KPIs) para estas áreas y fijar metas cuantificables para su reducción periódica. De esta manera, el sistema contable se

Reconocimiento

convierte en un catalizador que impulsa la eficiencia en el taller, alinea los objetivos financieros con las metas de producción y fomenta un ciclo virtuoso de optimización de recursos.

Una cuarta recomendación, de carácter impostergable dada la realidad del entorno venezolano, es la gestión proactiva del cumplimiento regulatorio. Para mitigar de manera efectiva los altos riesgos legales y financieros asociados a las normativas de precios justos, se recomienda que la generación del reporte de estructura de costos bajo el formato de la SUNDDE, modelado en el Capítulo V, se integre como un paso estándar y obligatorio dentro del proceso de cierre contable mensual. Esta práctica asegurará que la empresa disponga en todo momento de la documentación de soporte necesaria para afrontar una eventual fiscalización, transformando el cumplimiento normativo de una fuente de incertidumbre y riesgo elevado a un procedimiento administrativo controlado, predecible y defendible.

Finalmente, como un lineamiento para el desarrollo futuro y en el espíritu de la contribución académica, se recomienda a la organización considerar futuras líneas de investigación y evolución de su sistema de gestión. Sería de gran valor realizar un estudio longitudinal en un horizonte de 12 a 24 meses post-implementación para medir empíricamente el impacto financiero de la nueva estructura de costos en variables clave como los volúmenes de venta, los márgenes de utilidad y la cuota de mercado.

www.bdigital.ula.ve

Adicionalmente, a medida que la empresa crezca y su complejidad operativa aumente, se sugiere investigar la viabilidad de migrar del sistema propuesto hacia metodologías más avanzadas, como el costeo basado en actividades (ABC), el cual podría ofrecer una granularidad aún mayor en el análisis de los inductores de costos y la rentabilidad, consolidando así la ventaja competitiva de Inversiones Bachi 2010, C.A. en el largo plazo.

Reconocimiento

Referencias Bibliográficas

Acevedo y Rivas (1998). Metodología de la Investigación. Editorial. Lupex (3a edición). Colombia.

Alizo, S. (2014). Tesis Doctoral en Ciencias Contables, denominada: MODELO DE OPTIMIZACIÓN DE COSTOS SOCIOORGÁNICOS PARA EL SECTOR EXTRACTIVO PETROLERO VENEZOLANO. Una orientación hacia la construcción del imaginario social, presentada en la Universidad de Los Andes, estado Bolivariano de Mérida, Venezuela.

Álvarez, W (2008). La Naturaleza de la Investigación. Caracas: Biosfera.

Ander-Egg, E. (2011). Aprender a investigar: nociones básicas para la investigación social. - 1a ed. Córdoba Brujas, Argentina.

Anthony, R. (1965) Sistemas de planificación y control: un marco para el análisis. División de Investigación, Escuela de Posgrado de Administración de Empresas, Universidad de Harvard, Boston.

Arias, F. (2004). El Proyecto de Investigación. Guía para su elaboración. Oral Ediciones. Editorial Episteme. Caracas, Venezuela.

Arias, L., Portilla, L., & Fernández, S. (2010). La distribución de costos indirectos de fabricación, factor clave al costear productos. Scientia Et Technica.

Arredondo, M. (2015). Contabilidad y Análisis de Costos. Grupo Editorial Patria.

Balestrini, M. (2006). Cómo se elabora el proyecto de investigación. Consultores y Asociados.

Bautista, M. (2009). Metodología de la Investigación. 3era Edición, TALITIP, S.r.l. Caracas Venezuela.

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. Tercera edición. PEARSON EDUCACIÓN, Colombia.

Bowersox, D., Closs, D. y Cooper, M. (2012). Gestión de la logística de la cadena de suministro. McGraw-Hill Education.

Carchi G., (2023). Tesis Magistral en Contabilidad y Auditoría con mención en Riesgos Operativos y Financieros, titulada: MODELO DE GESTIÓN DE COSTOS APLICADO A EMPRESAS CONSTRUCTORAS, presentada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, Ambato, Ecuador.

Cárdenas, R. (2012). *Costos I*. Editorial IMCP.

Cárdenas, L., y Rodríguez, D., (2018). Sistema de costos ABC para el servicio de restaurante del sanatorio de agua de Dios, Trabajo de Grado, presentado en la Corporación Universitaria Minuto de Dios, Colombia.

www.bdigital.ula.ve

Chacón, G. (2007). La contabilidad de costos, los sistemas de control de gestión y la rentabilidad de la empresa. Actualidad Contable FACES, 10(15), 29-45.

Charlita, L. (2009). Sistema de Costos Basado en Actividades ABC. Juruá.

Código de Comercio (1955, diciembre 21), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 475 (Extraordinario).

Código Orgánico Tributario. (2020, enero 29), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nª 6.507(Extraordinario).

Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (Gaceta Oficial N 36.860 del 30 de diciembre de 1999).

Reconocimiento

Cooper, R., & Kaplan, R. (1988). Mida correctamente los costos: tome las decisiones correctas. Harvard Business Review. USA.

Decreto N° 1.014 con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES), (2014, noviembre 13). Gaceta Oficial N° 6.155 (Extraordinario).

Decreto N° 2.092, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos. (2015, 8 de noviembre). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 6.202 (Extraordinaria).

Denzin, N. K. (1970): Métodos Sociológicos: Un libro de Referencia. Aldine Publishing Company. Chicago.

Diaz, P., (2019). Tesis Doctoral en Ciencias Administrativas y Gerenciales, titulada: ESTRUCTURAS DE COSTOS EN LAS PYMIS: UNA APROXIMACIÓN A LA GESTIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL, presentada en la Universidad de Carabobo, estado Carabobo, Venezuela.

www.bdigital.ula.ve

Drury, C. (2013). Contabilidad de Gestión y Costos. Cengage Learning.

Fernández, A. (2000). Contabilidad de gestión: planificación y control. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

FCCPV. (2019). Directorio VEN-NIIF GE: Grandes Entidades. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

FCCPV. (2020). BA VEN-NIIF 0: Marco para la adopción y aplicación de los PCGA en Venezuela. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

Reconocimiento

FCCPV. (2020). *BA VEN-NIIF 8: Tenencia de Criptoactivos Propios*. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

García, J., (2019). Contabilidad de Costos. Editorial McGraw Hill. 4ta ed. México.

García, J., y Morillo, M. (2020). Ley Orgánica de Precios Justos y la fijación de precios en las ferreterías del municipio Campo Elías, Estado Mérida, Venezuela. Perspectiva Empresarial, 7(1), 47-59.

González, F. (2022). Revisión y análisis de costos para la disminución de gastos operativos y compra de materia. Tecnológico Nacional de México.

Gonzalo, V. (2006), Contabilidad de Costo, Eco ediciones.

Govea, J. y Urdaneta, S. (2019). Contabilidad de Costos. Fondo Editorial de la Universidad "Rafael Belloso Chacín". 2 da ed. Maracaibo, Venezuela.

Www.bdigital.ula.ve

Gutiérrez, N. (2016). Fundamentos de Contabilidad: administrativa (segunda ed.). Madrid, España: Cengaje Elearning.

Hansen, D. y Mowen, M. (2003), Administración de costos Contabilidad y control International Thomson Editores, S. A. de C. V.

Heizer, J., Render, B., y Munson, C. (2017). Gestión de Operaciones. Pearson.

Hernández, D. (2024). Tesis Magistral en Gestión Estratégica de los Costos, titulada: LA GESTIÓN DE LOS COSTOS DE LA CALIDAD PARA LOS SERVICIOS DE MANTENIMIENTO CONSTRUCTIVO EN LA DIRECCIÓN DE INVERSIONES Y MANTENIMIENTO UPA-UH. Presentada en la Universidad de la Habana, La Habana, Cuba.

Hernández, R., (1994), Metodología de la Investigación, México, Mc Graw Hill.

Reconocimiento

Horngren, C., Datar, S., & Foster, G. (1997) Contabilidad de costos. Manual de Soluciones. Edición, 9; Editor, Prentice-Hall.

Horngren, C., Datar, S. y Rajan, M., (2012). Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. 14.ª Edición; Pearson Educación. México.

Horngren, C., Datar, S. y Rajan, M., (2015). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial (14.ª ed. Reimpresión). Pearson Educación.

Horngren, C., Datar, S., & Foster, G. (2017). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial (12.ª ed. Reimpresión). Pearson Educación.

Hoyos, A. (2017). Contabilidad de Costos I. Manual Autoformativo; Universidad Continental. 1 ed. Huancayo. Peru.

Hurtado, A., & Zerpa, S. (2019). Venezuela: Impacto de la desmonetización 2016. Revista Estudios De Políticas Públicas, 5(2), 16–29.

www.bdigital.ula.ve

Hurtado, J (2000). Metodología de la Investigación Holística. (3era ed). Editorial Sypal. Caracas. Venezuela.

Hurtado, J. (2012). Metodología de la Investigación: Guía para la comprensión holística de la ciencia. Quirón Ediciones.

IASB. (2023). NIC 29: Información financiera en economías hiperinflacionarias. IFRS Foundation.

Inversiones Bachi 2010, C.A. (14-07-2010). Rif.: J-31362799-2, Dirección Fiscal: Carrera 11 Entre Calle 3 y 5, Casa Nro. 26, Sector Centro Socopó, Edo Barina, Venezuela. Registro Mercantil Primero de Barinas, Bajo el Numero 11, tomo

Kaplan, R. y Cooper, R., (1998). Costo y efecto: Uso de sistemas de costos integrados para impulsar la rentabilidad y el rendimiento. Boston: Harvard Business School Press, USA.

Reconocimiento

Krajewski, L. Ritzman, L. y Malhotra, M., (2008). Administración de operaciones. Octava edición Pearson Educación, México.

Lamb, C., Hair, J., y McDaniel, C., (2002). Marketing. Sexta Edición, Editorial Thompson, México.

Lamb, C., Hair, J., y McDaniel, C., (2022). *MKTG* (13.ª ed.). Cengage Learning.

Laporta, R. (2016). Costos y gestión empresarial: incluye el sistema de costeo ABC. Osmar D. Buyatti.

Ley Orgánica de Costos y precios Justos. (2015, noviembre 8), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro Nro. 40.787.

Ley Orgánica de Precios Justos. (2014, enero 23), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro 40.340.

Ley Orgánica de Prevención Condición y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT) (2005, Julio 26). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 38.236. (Extraordinario).

www.bdigital.ula.ve

Ley Orgánica de Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación. (2022, abril 1) Gaceta Oficial N° 6.693 (Extraordinario)

Ley Orgánica del Poder Público Municipal (2010, mayo 28), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.015 (Extraordinario)

Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras. (2012, mayo 7). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.076 (Extraordinario).

Ley Constitucional de Precios Acordados. (2017, noviembre 22), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 6.342 (Extraordinario).

Reconocimiento

Ley de Impuesto al Valor Agregado. (2014, noviembre 18), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 6.152.

Ley del Impuesto al Valor Agregado. (2020, 29 de enero), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 6.507 (Extraordinario).

Ley de Impuesto Sobre la Renta. (2007, febrero 16), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 38.628.

Ley de Impuesto sobre la Renta. (2015, 30 de diciembre), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 6.210 (Extraordinario).

Ley de Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat (2024, mayo 1). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.805 (Extraordinario)

Ley de Reforma Parcial del Decreto N° 6.243, con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social. (2012, abril 7). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 39.912.

Ley de Retenciones de Impuesto Sobre la Renta. (1997, mayo 12), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 36.203.

Ley del Cestaticket Socialista para los Trabajadores y las Trabajadoras. (2015, 23 de octubre) Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.773.

Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras. (2022, 25 de febrero). Gaceta Oficial N.º 6.687 (Extraordinario).

Marín, S., y Rojas, L. (2003). Contabilidad de costos. McGraw-Hill.

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Martínez, J., y Soler, R. (2015). Gestión de costos en entornos económicos inestables. Revista de Administración y Finanzas, 45-60.

Medina, W., Ramon, R. y Verdezoto, M., (2020). Tesis doctoral en Ciencias Sociales mención Gerencia, denominada: CONSTRUCTOS TEÓRICOS DE LA GESTIÓN DE LOS COSTOS EN LA TOMA DE DECISIONES, perteneciente al programa la Universidad del Zulia, estado Zulia, Venezuela.

Meleán-Romero, R., y Torres, F. (2021). Gestión de costos en las cadenas productivas: reflexiones sobre su génesis. Retos: Revista de Ciencias de la Administración y Economía, 11(21), 131-146.

Mendoza, C. (2021). El laberinto de Venezuela. Universidad del Rosario.

Molina, K., Molina, P., y Laje, J. (2019). La contabilidad de costos y su relación en el ámbito de aplicación de las entidades manufactureras o industriales. *JOURNAL OF SCIENCE AND RESEARCH: REVISTA CIENCIA E INVESTIGACION*, 4 (1), 15 - 20.

www.bdigital.ula.ve

Molina, O. (2003). Nuevas Técnicas de Control y Gestión de Costos en Búsqueda de la Competitividad. Actualidad Contable FACES, 6(6), 25-32.

Morillo, M. C. (2010). La contabilidad de costos y la adopción en Venezuela de las normas internacionales de información financiera. Actualidad Contable FACES, 13(21), 90-115.

Morín, M. (2000). Metodología de la Investigación. Serie Módulos Didácticos. 2da ed. Diseño Gráfico, Diagramación y Montaje. Moisés Sandoval.

Okuda, M., y Gómez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. Revista Colombiana de Psiquiatría, 34(1), 118-124.

Reconocimiento

Pérez, A. (2006). Guía Metodológica para anteproyectos de investigación. 2ª ed. Caracas: FEDUPEL.

Pérez, J. (Comunicación Personal en fecha 07/08/2025). En sede de Inversiones Bachi 2010, C.A., Carrera 11 Entre Calle 3 y 5, Casa Nro. 26, Sector Centro Socopó, Edo Barina, Venezuela.

Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A. y Kole, M., (1997). Contabilidad de Costos. Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. (3.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana, S.A.; Santafé de Bogotá, Colombia.

Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A. y Kole, M., (2005). Contabilidad de Costos. Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. (3.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana, S.A.; Santafé de Bogotá, Colombia.

Providencia Administrativa 003. (2014, febrero 7). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 40.351.

Providencia Administrativa 070. (2015, octubre 27). Gaceta de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 40.775.

Quiroa, M. (2023). *Proceso productivo*. Economipedia.

Ramírez, D. (2008). Contabilidad Administrativa. 6ta edición, McGraw-Hill.

Ramírez, D. (2013). Contabilidad Administrativa: Un enfoque estratégico para competir (9.ª ed.). McGraw-Hill Education.

Ramírez, D. (2018). Contabilidad Administrativa. McGraw Hill.

Ramírez, T. (1999) Cómo hacer un proyecto de investigación. Panapo, Caracas, Venezuela.

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Reforma de Ley del Impuesto al Valor Agregado. (2018, agosto 21), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 6.395.

Reglamento de Impuesto sobre la renta. (2003, septiembre 24), Gaceta Nro. Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No 5.662.

Ricoeur, P. (1996). Sí mismo como otro. Madrid: Siglo Veintiuno de España.

Rincón, C. (2019). Costos I. Componentes del costo / Bogotá: Ediciones de la U, 2a. edición.

Rojas R. (2007). Sistemas de Costos, un proceso para su implementación. Universidad Nacional de Colombia sede Manizales. Colombia.

Sánchez, J. (2013). Gestión estratégica de costos. Grupo Editorial Patria.

Santos, D. (2023). Gestión de procesos productivos y eficiencia operativa. Editorial Académica Universitaria.

Www.bdigital.ula.ve

Shank, J., y Govindarajan, V., (1995). Gerencia Estratégica de Costos. Editorial Norma. Colombia.

Sinisterra, A., y Rincón P. (2017). Contabilidad de costos: con aproximación a la NIC Y NIIF. Bogotá: Primera Edición.

Strauss, A., y Corbin, J. (2002). Bases de la investigación cualitativa: Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. Universidad de Antioquia.

Tamayo, M. (2004). El Proceso de Investigación Científica. México. D.F. Limusa.

Taylor, S., y Bogdán, R. (1987). Introducción a los métodos cualitativos de investigación. Paidós.

Toro, F., (2016). Costos ABC y presupuestos: herramientas para la productividad. Ediciones de la U.

Reconocimiento

Toro, M. (2012). La Planificación: Conceptos Básicos, Principios, Componentes, Características y Desarrollo del Proceso. Universidad Santa María. Venezuela.

Torres, A. (2010). Contabilidad de Costos. 3 era edición, McGraw-Hill. Mexico.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2003). Manual de Tesis de Grado de Especialidad, Maestría Y Doctorado. Editorial UPEL. Caracas, Venezuela.

Universidad Santa María (2001), Normas para la Elaboración, presentación de los Trabajos Especiales de Grado de la Universidad Santa María. Decanato de Posgrado y Extensión. Caracas, Venezuela.

Yuni, J y Ariel, P (2014). Técnicas para Investigar. Recursos Metodológicos para la Preparación de Proyectos de Investigación. Editorial Brujas. 2da Edición. Argentina.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Referencias Electrónicas

BA-VEN-NIF 2 VERSIÖN 4, (2018), Boletín de Aplicación emitido en Venezuela por la Federación de Colegios de Contadores Públicos (FCCPV), Disponible en línea: https://blog.solucioneslmv.com/wp-content/uploads/2019/03/Gu%C3%ADa-de-aplicaci%C3%B3n-del-BA-VEN-NIF-N%C2%B02-Versi%C3%B3n-4.pdf (Consultado el 12/08/2025)

Camargo, J., Joyanes, L. & Giraldo, L. (2015). La inteligencia de negocios como una herramienta en la gestión académica. Revista Científica, 24, 110-120. Disponible en línea: https://www.redalyc.org/pdf/5043/504373195012.pdf#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20Instituto%20Data%20Warehousing%2C%20Janus%20(2011),planes%20que%20impulsan%20una%20renta%2D%20bilidad%20empresarial. (Consultado el 12/03/2026)

Chacón, G. (2007) La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial. Actualidad Contable FACES Año 10 Nº 15. (pp. 29-45) Disponible en Línea: http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/17419/articulo3.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Consultado el 12/08/2025)

Decreto N° 2.092, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos, publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.202 de fecha 08/11/2015. Disponible en Línea: https://www.asambleanacional.gob.ve/storage/documentos/leyes/decreto-n0-2092-mediante-el-cual-se-dicta-el-decreto-con-rangovalor-y-fuerza-de-ley-de-precios-justos-20211026133422.pdf (Consultado el 12/08/2025)

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC). (2015). NIIF para las Pymes. (2015). Sección 13. Inventarios. Disponible en Linea: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/ifrs-for-smes/spanish/2015/part-a-ifrs-for-smes-standard-es.pdf?bypass=on (Consultado el 12/08/2025)

García, J.C. y Morillo, M. (2020). Ley Orgánica de Precios Justos y la fijación de precios en las ferreterías del municipio Campo Elías, Estado Mérida, Venezuela. Revista Perspectiva Empresarial, 7(1), 47-59., Disponible en Línea: https://www.redalyc.org/pdf/6722/672271536004.pdf (Consultada el 22/08/2025)

Hurtado, A., & Zerpa, S. (2019). Venezuela: Impacto de la desmonetización 2016. *Revista Estudios De Políticas Públicas*, *5* (2), 16–29. Disponible en Línea: https://doi.org/10.5354/0719-6296.2019.55353 (Consultado el 09/08/2025)

Mendoza, C. (2021). El laberinto de Venezuela. Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia. Disponible en Línea: https://www.researchgate.net/publication/349176881_EL_LABERINTO_DE_VENEZUELA (Consultado el 10/08/2025)

Www.bdigital.ula.ve

Palella, S. & Martins F. (2006). *Metodología de la investigación cuantitativa*. 2a edición. Caracas, Venezuela. Disponible en Línea: https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w23578w/w23578w.pdf (Consultado el 10/08/2025)

Sousa, J. (2017). Paradigmas de Investigación: Positivista y Post-positivista. Disponible en línea: https://investigacioncualitativa85.wordpress.com/2017/08/24/paradigmas-de-investigacion-positivista-y-post-positivista/ (Consultado el 10/08/2025)

Reconocimiento

Anexos

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Anexo A

GUÍA DE ENTREVISTA

Describir el flujo físico y humano de la producción. Se utiliza de forma transversal para los tres objetivos, dirigida tanto a niveles operativos como gerenciales. Se realizaron dos guiones de entrevistas la primera dirigida a la Gerente de Producción y/u Operarios con experiencia, para detallar el consumo de insumos (agua, energía) y la complejidad de las etapas operativas, y la segunda a la Alta Gerencia (Dueño, Gerente General, Gerente de Administración), permitiendo identificar los Materiales Directos, la Estructura Salarial y los métodos de asignación de los Costos Indirectos de Fabricación (CIF). La guía de entrevista facilita el cumplimiento de los objetivos específicos N° 1 y 2, y da pie para el cumplimiento del objetivo específico N° 3.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MAESTRÍA Y ESPECIALIZACIONES
ESPECIALIZACIÓN EN COSTOS

GUÍA DE ENTREVISTA

La entrevista que a continuación se presenta contiene un conjunto de preguntas, con las cuales se persigue reunir la información necesaria, relevante para el investigador, para el "Propuesta de una estructura de costos como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la empresa Inversiones Bachi 2010, C.A., ubicada en el Municipio Antonio José de Sucre del Estado Barinas, Venezuela".

Agradeciendo de antemano su valiosa y gentil contribución.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Guion de Entrevista 1: Caracterización del Proceso Productivo

Objetivo: Caracterizar las etapas, operaciones, recursos y tiempos del proceso productivo de la empresa, en correspondencia con el Objetivo Específico N°1: *Describir el proceso de producción*.

Dirigido a: Gerente de Producción y/u Operarios con experiencia.

N	Pregunta
Bloque A: Mapeo General del Proceso	
1.	¿Cuáles son las grandes fases o estaciones de trabajo por las que pasa el producto? (Ej: Recepción, Ensamblaje de componentes, Pruebas, Empaque).
2.	¿El proceso de producción es el mismo para todos los electrificadores o existen diferencias importantes entre ellos? Por favor, describa esas diferencias.
Bloque B: Detalle por Etapa Operativa	
3.	Para la etapa de Recepción ¿cuáles son las tareas específicas que se realizan y qué personal está involucrado?
4.	Para la etapa de Ensamble de Componentes, ¿qué equipos o maquinarias son esenciales y cuántos operadores trabajan en esta fase?
5.	Para la etapa de Prueba ¿cuáles son los pasos finales antes de entregar al cliente?
Bloque C: Tiempos y Recursos	
6.	¿Cuál es el tiempo promedio estimado para completar cada una de estas etapas (Recepción, Ensamblado y Prueba de Funcionamiento) para un Electrificador estándar?
7.	¿Existen "cuellos de botella" o puntos en el proceso donde se suelen generar retrasos? ¿Cuáles son y por qué ocurren?
Bloque D: Manejo de Materiales y Mermas	

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

8.	¿Cómo se registran o controlan las mermas o desperdicios de materia prima que se generan durante el proceso de producción?

Guion de Entrevista 2: Identificación de Elementos del Costo y Marco Regulatorio

Objetivo: Recopilar datos cuantitativos y cualitativos sobre los tres elementos del costo (materiales directos, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación) y el conocimiento de la normativa de precios, en correspondencia con los Objetivos Específicos N°2 (*Identificar los elementos del costo*) y N°3 (*Elaborar la estructura de costos*).

Dirigido a: Alta Gerencia (Dueño, Gerente General, Gerente de Administración).

N°	**Pregunta**
Bloque A: Materiales Directos (MD)	
9.	¿Podría proporcionar una lista de los principales insumos o materias primas para la elaboración de los Electrificadores y su costo de compra unitario aproximado?
10.	Para la elaboración de un Electrificador, ¿qué cantidad se utiliza de cada uno de los principales insumos o materias primas mencionados en la pregunta anterior
11.	¿Qué criterios utilizan para seleccionar a sus proveedores de materia prima (ej. precio, calidad, condiciones de pago)?
12.	¿Cómo se registran las compras de materiales? ¿Se utiliza algún sistema o se lleva un registro manual?
Bloque B: Mano de Obra Directa (MOD)	
13.	¿Cuál es la tarifa por hora o el salario mensual de los ensambladores que participan directamente en la realización de los Electrificadores?

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

14.	¿Cómo se controla o registra el tiempo que los ensambladores dedican a la producción de los diferentes electrificadores?
15.	Además del salario base, ¿qué otros beneficios laborales (ej. bonificaciones, prestaciones sociales) se incluyen como parte del costo de la mano de obra?
Bloque C: Costos Indirectos de Fabricación (CIF)	
16.	¿Podría listar los principales equipos y maquinaria utilizados en la planta de producción (ej. Taladro, Tester, etc.), indicando su valor de adquisición y su vida útil estimada para poder calcular la depreciación?
17.	¿Cuáles son los otros costos asociados a la operación de la planta de producción, que no son ni materiales directos ni mano de obra directa (ej. alquiler del local, electricidad, productos de limpieza, sueldo de supervisores)?
18.	En la etapa de Empacado, existe algún otro costo adicional que se le aplique al producto final. Si es así, se encuentra plenamente identificado en los costos. (Ej. Fletes, Envíos, Seguros, Etc)? Y ¿Son estos costos considerados por la gerencia para estimar el precio de mercado para la Venta del producto?
19.	¿Cómo se distribuyen o asignan estos costos indirectos a los electrificadores que se producen?
Bloque D: Marco Regulatorio y Fijación de Precios	
20.	Al momento de fijar los precios de venta de los electrificadores, ¿la empresa aplica los lineamientos establecidos en la Ley Orgánica de Precios Justos?
21.	¿Cómo se determina actualmente el margen de ganancia que se aplica a cada Electrificador?
22.	¿Disponen de una estructura de costos formal que sirva de base para justificar sus precios ante una eventual fiscalización?

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

23	¿Podría describirme, paso a paso, cómo se determina actualmente el precio de venta de un nuevo Electrificador? ¿Qué información se considera en ese proceso?
24	¿Cómo se monitorean o analizan los precios de la competencia? ¿Qué peso tiene esa información en sus decisiones de precios?
25	Actualmente, ¿cómo evalúan la rentabilidad de la empresa? ¿Lo hacen a nivel general, o tienen alguna forma de saber qué tan rentable es cada línea de producto (12V, 110V, DUAL)?
26	Si pudiera tener cualquier dato o informe sobre sus costos con solo pedirlo, ¿cuáles serían las tres piezas de información más importantes que le gustaría tener ahora mismo para gestionar mejor la empresa? ¿Por qué esas?
27	Además de los gastos directos que se pagan (materiales, sueldos), ¿de qué otra forma cree usted que la falta de un sistema de costos detallado le "cuesta" a la empresa? (Sondeo: ¿Tiempo gerencial dedicado a cálculos manuales? ¿Decisiones de compra de material sin información precisa? ¿Oportunidades de ahorro no identificadas?).
28	¿Podría estimar, aunque sea de forma aproximada, el valor de las ventas que creen haber perdido en el último año debido a tener precios por encima de la competencia?
29	Cuando se enfrentan a una decisión como, por ejemplo, aceptar un pedido grande con un descuento especial, ¿qué información de costos utilizan para saber si la venta sigue siendo rentable?
30	En términos de planificación, ¿cómo se elaboran los presupuestos de producción o de gastos en la empresa? ¿En qué información se basan?
31	¿Cómo se mide actualmente el desempeño del área de producción? ¿Existen metas de eficiencia o de control de desperdicio?

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

32	¿Han considerado alguna vez realizar cambios en el proceso productivo o sustituir algún material para reducir costos? ¿Qué información necesitarían para evaluar si ese cambio sería beneficioso?
33	¿Cuál es la principal prioridad estratégica para Inversiones Bachi en el próximo año? (Ej: ¿Aumentar la cuota de mercado, maximizar el margen de ganancia por unidad, asegurar el cumplimiento estricto con la SUNDDE, lanzar un nuevo producto?).
34	¿Cómo ha impactado la Ley Orgánica de Precios Justos en sus operaciones y en su forma de determinar los precios? ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentan para cumplir con esta normativa?
35	¿Cree que es imprescindible establecer una estructura de costos formal que permita conocer con precisión el costo de producción de los electrificadores?
36	Al implementar la estructura de costos dentro de su empresa con los lineamientos establecidos en las leyes regulatorias en la materia, ¿podría usted, establecer nuevas políticas y lineamientos que beneficien la toma de decisiones para su empresa? Y estas ¿cuáles serían?
37	Finalmente, ¿qué esperaría usted de una nueva estructura de costos? ¿Cómo espera que esta impacte directamente en las decisiones estratégicas y en la competitividad futura de la empresa?

www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Anexo B

GUÍA DE OBSERVACIÓN DIRECTA NO PARTICIPANTE

Es la herramienta ideal para captar las fases del proceso (inicio, transformación y finalización) y la identificación de departamentos de manera objetiva. Permite verificar visualmente el uso de la materia prima y la capacidad de producción instalada, detectando debilidades que no siempre se reportan en papel. Esta técnica se aplicó principalmente al cumplimiento del objetivo específico N° 3.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Guía de Observación Directa No Participante

Título del Instrumento: Guía de Observación del Proceso Productivo.

Objetivo del Instrumento: Validar, complementar y contextualizar la información obtenida en las entrevistas mediante la observación sistemática del flujo de trabajo, el uso de recursos y las dinámicas operativas en el taller de producción. en correspondencia con los Objetivos Específicos N°3 (*Elaborar la estructura de costos*).

Lugar: Taller de producción de Inversiones Bachi 2010, C.A.

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Estructura de la Guía de Observación

Fecha: _____ Hora de Inicio: _____ Hora de Fin: _____ Producto(s) en Producción: _____

Parte 1: Checklist de Flujo de Proceso y Recursos

Etapa del Proceso (Según Entrevista)	Observada (Sí/No)	N° de Operarios Asignados	Maquinaria/Equipo Principal en Uso	Materiales Clave Observados
1. Recepción y preparación de componentes				
2. Ensamblaje de tarjeta electrónica				
3. Montaje en carcasa				
4. Cableado y conexiones				
5. Pruebas de funcionamiento y voltaje				
6. Sellado y etiquetado				
7. Empaque final				
Otras etapas observadas no mencionadas				

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

Parte 2: Registro de Tiempos (Muestreo)

Etapa a Cronometrar: _____

Muestra N°	Tiempo de Ciclo (min: seg)	Notas (Ej: interrupción, ayuda de otro operario)
1		
2		
3		
4		
5		

Tiempo Promedio:

Parte 3: Notas de Campo (Registro Cualitativo)

www.bdigital.ula.ve

Disposición del Taller (Producción):

Descripción del espacio físico, la ubicación de las estaciones, la iluminación, la ventilación, el orden y la limpieza.

Observaciones sobre el flujo de materiales y personas: ¿es fluido o hay obstáculos, largos desplazamientos, cruces innecesarios?

Dinámicas de Trabajo e Interacciones:

¿Cómo es la comunicación entre los operarios y con el supervisor? (verbal, no verbal, formal, informal).

¿Se observa colaboración y trabajo en equipo? ¿O trabajo aislado?

Registro de interrupciones frecuentes (Ej: falta de material, avería de herramienta, consultas al supervisor).

Reconocimiento

Prácticas de Eficiencia e Ineficiencia:

Observaciones sobre el manejo de materiales: ¿hay desperdicio visible (componentes caídos, recortes de cable)? ¿Se utilizan de manera óptima?

Movimientos de los operarios: ¿son ergonómicos y eficientes o hay movimientos innecesarios, búsquedas de herramientas/materiales?

Tiempos muertos o de inactividad: ¿se observan periodos en los que el personal o la maquinaria están parados? ¿Cuál parece ser la causa?

Control de Calidad y Mermas en la Práctica:

¿Se realizan las inspecciones de calidad como fueron descritas? ¿Con qué rigurosidad?

¿Qué se hace en la práctica con un producto defectuoso? ¿Se acumula en una zona específica? ¿Se intenta reparar en el momento?

Otros Aspectos Relevantes:

Condiciones de seguridad, uso de equipo de protección, ambiente de trabajo general.

www.bdigital.ula.ve

Cualquier evento inesperado o práctica que llame la atención y que pueda tener un impacto en los costos o la eficiencia.

Reconocimiento

Anexo C

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR LOS EXPERTOS

Www.bdigital.ula.ve

Reconocimiento

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESPECIALIZACIÓN EN CIENCIAS CONTABLES
MENCIÓN COSTOS

FACES

VALIDACIÓN

En mi carácter de experto en el área de ***Metodología***, valido los instrumentos de medición a utilizar en el trabajo de grado denominado: **PROPUESTA DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN LA EMPRESA INVERSIONES BACHI 2010, C.A., UBICADA EN EL MUNICIPIO ANTONIO JOSÉ DE SUCRE DEL ESTADO BARINAS, VENEZUELA**, presentado por el Magister Scientiarum **ALVARO GREGORIO SERRANO VARGAS**, titular de la Cédula de Identidad **V- 16.369.937**, para optar al grado de Especialista en Ciencias Contables, Mención: Costos.

Www.bdigital.ula.ve

Hago constar que dichos instrumentos cumplen con los requisitos y méritos suficientes para ser aplicados en la investigación y ser sometidos a la presentación pública y evaluación respectiva.

En la ciudad de Mérida, a los seis (03) días del mes de octubre del año 2025.

Validado por: M.Sc. Luis Lorenzo Pinto Galanton

C.I.: V- 12.271.812

Profesión: Educador - Ingeniero en Sistema

Lugar de Trabajo: Universidad Nacional Abierta – Centro Local Cumana

Cargo que desempeña: Docente de la Catedra de Metodología I y II.

Firma:

Reconocimiento

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESPECIALIZACIÓN EN CIENCIAS CONTABLES
MENCIÓN COSTOS

FACES

VALIDACIÓN

En mi carácter de experto en el área de ***Contabilidad de Costos***, valido los instrumentos de medición a utilizar en el trabajo de grado denominado: **PROPUESTA DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN LA EMPRESA INVERSIONES BACHI 2010, C.A., UBICADA EN EL MUNICIPIO ANTONIO JOSÉ DE SUCRE DEL ESTADO BARINAS, VENEZUELA**, presentado por el Magister Scientiarum **ALVARO GREGORIO SERRANO VARGAS**, titular de la Cédula de Identidad **V- 16.369.937**, para optar al grado de Especialista en Ciencias Contables, Mención: Costos.

Www.bdigital.ula.ve

Hago constar que dichos instrumentos cumplen con los requisitos y méritos suficientes para ser aplicados en la investigación y ser sometidos a la presentación pública y evaluación respectiva.

En la ciudad de Mérida, a los seis (03) días del mes de octubre del año 2025.

Validado por: M.Sc. Gladys Josefina Godoy Terán

C.I.: 11.125.885

Profesión: Contador Publico

Lugar de Trabajo: Universidad Nacional Abierta – Centro Local Mérida

Cargo que desempeña: Docente de la Catedra de Costo I y II

Firma:

Reconocimiento

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESPECIALIZACIÓN EN CIENCIAS CONTABLES
MENCIÓN COSTOS

FACES

VALIDACIÓN

En mi carácter de experto en el área de ***Lenguaje***, valido los instrumentos de medición a utilizar en el trabajo de grado denominado: **PROPUESTA DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN LA EMPRESA INVERSIONES BACHI 2010, C.A., UBICADA EN EL MUNICIPIO ANTONIO JOSÉ DE SUCRE DEL ESTADO BARINAS, VENEZUELA**, presentado por el Magister Scientiarum **ALVARO GREGORIO SERRANO VARGAS**, titular de la Cédula de Identidad **V- 16.369.937**, para optar al grado de Especialista en Ciencias Contables, Mención: Costos.

www.bdigital.ula.ve

Hago constar que dichos instrumentos cumplen con los requisitos y méritos suficientes para ser aplicados en la investigación y ser sometidos a la presentación pública y evaluación respectiva.

En la ciudad de Mérida, a los seis (03) días del mes de octubre del año 2025.

Validado por: Dra. Iraima Alcira Cabrera Bonilla

C.I.: V- 6.894.758

Profesión: Educadora - Matemática

Lugar de Trabajo: Liceo Estadal Ezequiel Zamora

Cargo que desempeña: Docente de la Catedra Matemática

Firma:

Reconocimiento