



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO ESTADO TRUJILLO

**INFLUENCIA DE LA LEY DE COSTOS Y PRECIOS JUSTOS (2011),
SOBRE LA ESTRUCTURA DE COSTOS EN LA EMPRESA DONVIC, C.A.
MUNICIPIO PAMPANITO ESTADO TRUJILLO**

bdigital.ula.ve

AUTOR: Br. Rafael Peña
C.I.: N° 19.644.504
Tutor: Lcda. Mónica Villalobos

NOVIEMBRE, 2012



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO ESTADO TRUJILLO

**INFLUENCIA DE LA LEY DE COSTOS Y PRECIOS JUSTOS (2011),
SOBRE LA ESTRUCTURA DE COSTOS EN LA EMPRESA DONVIC, C.A.
MUNICIPIO PAMPANITO ESTADO TRUJILLO**

**TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO ANTE LA ILUSTRE
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES COMO REQUISITO PARCIAL PARA
OPTAR AL TITULO DE LICENCIADO EN CONTADURIA PÚBLICA**

AUTOR: Br. Rafael Peña
C.I.: N° 19.644.504
Tutor: Lcda. Mónica Villalobos

NOVIEMBRE, 2012

bdigital.ula.ve

A mis padres: Rafael Peña y Gladys Godoy
A través de sus vidas aprendí dos cosas
Ante que todo, el trabajo arduo y el amor a Dios...
¡Gracias por su estímulo y apoyo incondicional

AGRADECIMIENTOS

Para muchos, el esfuerzo que se hace y el tiempo que se invierte en una carrera universitaria pudiera pasar desapercibido. Sin embargo, gracias a la colaboración de muchas personas se hace posible la culminación de la misma. Es satisfactorio saber que ese esfuerzo y tiempo no han sido en vano; sino por el contrario, ha servido de herramienta para continuar forjando una vida personal y profesional. Este trabajo es el fruto de la orientación que he recibido de muchas personas, a las que estoy muy agradecido, sobre todo:

Agradezco a Dios Todopoderoso y a la Virgen Santísima bajo la advocación de Nuestra Señora Coromoto por regalarme la sabiduría, entendimiento y fortaleza para seguir adelante y lograr con éxitos todas mis metas.

A mis padres y hermanos, y a Rudy en especial por su gran apoyo incondicional y presencia en todos mis logros, y adversidades que me dieron el apoyo económico y moral para consolidar esta meta.

Al núcleo Universitario “Rafael Rangel” de la Universidad de los Andes por otorgarme la oportunidad de pertenecer a tan honorable casa de estudios.

A la Lic. Mónica Villalobos, por prestar su valiosa colaboración como tutor en el desarrollo del presente trabajo.

¡Sinceramente Muchas Gracias!

INDICE GENERAL

	Pág.
VEREDICTO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE GENERAL	vi
ÍNDICE DE CUADROS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
RESUMEN	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema	3
Formulación del Problema	8
Sistematización del Problema	9
Objetivos de la Investigación	9
Justificación de la Investigación	10
Delimitación de la Investigación	11
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	
Antecedentes de la Investigación	13
Bases Teóricas	16
Bases Legales	49
Definición de Términos Básicos	51
Operacionalización de la Variable	54
CAPITULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
Tipo de Investigación	55
Diseño de la Investigación	56
Población y Muestra	56
Técnicas e Instrumento de la Recolección de la Información	57
Validez del Instrumento	57
Análisis de Datos	58
Tratamiento de la Información	58

CAPÍTULO IV	
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	
Dimensión I: Proceso de Modificación de Precios	59
Dimensión II: Elementos del Costo	69
Dimensión III: Relación Costo – Volumen - Utilidad	77
CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones	83
Recomendaciones	86
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	88
ANEXOS	
Anexo “A” Instrumento de la Investigación	91
Anexo “B” Constancias de Validación	98
Anexo “C” Veredicto	101

bdigital.ula.ve

INDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Estructura de la Organización dedicada al proceso adquisitivo	35
Cuadro 2. Operacionalización de la Variable	54

bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Elementos del Costo	30

bdigital.ula.ve

INDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Conocimiento sobre la Ley de Costos y Precios Justos (2011)	59
Tabla 2. Colocación de listas y marcado de precios	60
Tabla 3. Modificación de actuales precios	61
Tabla 4. Elementos válidos para la determinación de precios	62
Tabla 5. Afección de la empresa en su proceso productivo	63
Tabla 6. Formularios	64
Tabla 7. Óptimo análisis estadístico	65
Tabla 8. Nivel de desacuerdo con los precios estipulados	66
Tabla 9. Solicitud de evaluación de ajuste	68
Tabla 10. Incorporación de nuevos productos	68
Tabla 11. Acciones que inciden en el método de evaluación	69
Tabla 12. Método de valuación	71
Tabla 13. Efectos de la regulación de precios en materia prima	72
Tabla 14. Remuneración	72
Tabla 15. Cuota de distribución	74
Tabla 16. Módulo de aplicación	75
Tabla 17. Efectos de la regulación de precios en carga fabril	76
Tabla 18. Aplicación del modelo costo – volumen – utilidad	77
Tabla 19. Aplicación del análisis de contribución	78
Tabla 20. Margen de contribución	79
Tabla 21. Aplicación del análisis del punto de equilibrio	80
Tabla 22. Calculo del punto de equilibrio	81
Tabla 23. Efectos en el punto de equilibrio	82

INDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Tabla 1. Colocación de listas y marcado de precios	60
Tabla 2. Modificación de actuales precios	61
Tabla 3. Elementos válidos para la determinación de precios	62
Tabla 4. Óptimo análisis estadístico	65
Tabla 5. Nivel de desacuerdo con los precios estipulados	67
Tabla 6. Acciones que inciden en el método de evaluación	70

bdigital.ula.ve



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO ESTADO TRUJILLO

**INFLUENCIA DE LA LEY DE COSTOS Y PRECIOS JUSTOS (2011),
SOBRE LA ESTRUCTURA DE COSTOS EN LA EMPRESA DONVIC, C.A.
MUNICIPIO PAMPANITO ESTADO TRUJILLO**

AUTOR: Br. Rafael Peña

AÑO: 2012

TUTORA: Lcda.Mónica Villalobos

RESUMEN

El presente trabajo tuvo como finalidad determinar la influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), sobre la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. La investigación se sustenta teóricamente sobre la Ley de Costos y Precios Justos así como las partidas inherentes a la estructura de costos, utilizando una serie de estudios anteriores que sirvieron de antecedentes para la misma. El procedimiento metodológico se estructuró bajo un tipo de investigación descriptiva, con un diseño de campo no experimental, con una poblacional de cuatro (04) sujetos pertenecientes al área de comercialización, al cual se les aplicó un instrumento contentivo de 25 ítems, compuesto por una serie de preguntas abiertas y cerradas, así como selección simple. La investigación se fundamentó en la información obtenida por el instrumento utilizado, mediante un análisis descriptivo, donde se representará en cuadros con frecuencia y porcentajes, así como la representación gráfica. En general se concluye que la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos en el año 2011, incide en distintos factores dentro de la empresa Donvic, C.A. entre ellos, el proceso de la modificación de precios que influye directamente en los elementos que conforman la estructura de costos de la referida entidad. Componentes como la adquisición de la materia prima, mano de obra y carga fabril son afectados una vez que se hicieron efectivos las modificaciones de precios en ciertos productos de limpieza producidos por la empresa sometida a esta investigación. Es por ello que análisis como el costo-volumen-utilidad y el punto de equilibrio ayudan a apalancar aquellos aspectos que son tocados por la inserción de esta ley, para efectos de la presente investigación, la afección en la estructura de costos en la empresa anteriormente mencionada.

Palabras Claves: modificación de precios, elementos del costo, relación costo – volumen – utilidad.

INTRODUCCIÓN

En cualquier parte del mundo las complicaciones y/o dificultades se presentan, aun cuando las necesidades son implícitamente ilimitadas, las herramientas a su disposición para satisfacer esas necesidades, es decir los recursos, son escasos. La economía de cada país se encarga de representar el estudio de cómo la población inherente decide asignar los recursos escasos que poseen para producir, intercambiar y consumir bienes y servicios en un intento por satisfacer sus ilimitadas insuficiencias.

Ante estas consideraciones, Molina de Paredes O. (2003) señala que tanto en América Latina, como en el resto del mundo, la columna vertebral de ese desarrollo económico, social y cultural a la que se refiere el párrafo anterior, la conforman las pequeñas y medianas empresas (Pymes) que florecen en la sociedad de cada uno de los países. Las Pymes y/o empresas manufactureras, son organizaciones sencillas con procesos de producción por órdenes de trabajo; es decir, que fabrican los productos que el mercado o las empresas más grandes necesitan, rápidamente y de acuerdo a especificaciones. Indiferentemente de su grado de desarrollo tecnológico, cumplen un papel importante en la generación y distribución del ingreso nacional y generalmente operan en mercados regionales o locales, lejos de las áreas industriales, lo que genera un mayor beneficio económico para estos mercados.

Asimismo, García (1999), citado por Molina de Paredes, O. indica que las empresas manufactureras bien sea pequeñas o medianas; enfrentan ciertas debilidades entre las que menciona la baja capacidad de producción que les impiden enfrentar continuamente pedidos de grandes proporciones y no les permiten producir a bajos costos unitarios. Asimismo, estas empresas son unidades susceptibles de paralización ante cualquier conflicto económico que afecte los costos de producción: materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación; como escasez o dificultades de

abastecimiento de materia prima e insumos, nacional e importada, compras nerviosas, pagos elevados por fletes sobre compras, almacenamiento de materia prima e insumos en exceso, daños generados en los materiales por interrupción de la producción, mano de obra inactiva, capacidad instalada ociosa, presencia de nuevos impuestos y de algunos costos imposibles de evitar, como alquileres, depreciación de la maquinaria y equipos, gastos por seguros, servicios públicos e incremento de las tasas de interés, entre otros.

Ahora bien, sin descartar el impacto que ha tenido sobre estas empresas, Molina de Paredes, O. (2003) señala que desde hace algunos años; el cambio tecnológico acelerado, mercados cada vez más globalizados, ambientes altamente competitivos, exigentes normas de calidad, exigencias ambientales, tasas cambiarias fluctuantes, un medio lleno de incertidumbre que afecta la demanda, los suministros, los recursos humanos y financieros, y particularmente los cambios a los que señala la nueva Ley de Costos y Precios Justos (2011), trae consigo ciertos cambios en distintos ámbitos, tal es el caso de las estructuras de costos que estas empresas mantienen, las utilidades, el volumen de producción, entre otros aspectos que imposibilitan o disminuyen el diseño de estrategias que permitan lograr sus objetivos y metas planeadas.

Estos aspectos que afectan de manera directa o indirecta a las empresas manufactureras serán desarrollados a continuación, a través del despliegue de los siguientes capítulos:

Capítulo I; lo compone el planteamiento del problema, objetivos de la investigación, justificación y delimitación.

Capítulo II; contiene los antecedentes, bases teóricas y mapa de variables.

Capítulo III; tipo y diseño de la investigación, población, muestra, técnicas de recolección de datos, validez y tratamiento de la información.

Capítulo IV; contiene el análisis y presentación de los resultados obtenidos producto de la aplicación del instrumento a la población objeto de estudio

Capítulo V, conformado por las conclusiones a las que llega el investigador luego de haber analizado y presentado la tabulación de los resultados.

Finalmente las Referencias Bibliográficas, las cuales apoyan teóricamente la investigación.

bdigital.ula.ve

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Las empresas manufactureras han desempeñado según Morillo, M. (2005) un papel primordial en el avance de las economías industrializadas, su efectividad va más allá de los países desarrollados, pues en muchos países en desarrollo, han contribuido significativamente con el crecimiento económico, evidenciando su papel en la aceleración del ritmo de industrialización y la promoción al espíritu empresarial. En países como Japón, Francia, Estados Unidos, México, Colombia y Brasil, entre otros, se le ha percibido como un ente generador de empleos y de productos reconocidos más allá de sus fronteras.

Ahora bien, Pulido, D. (2004) manifiesta datos estadísticos proporcionados por Buczyner, (1996), donde indican, que las empresas manufactureras en la Comunidad Europea, concentran más del 60% del empleo total. En Japón también presentan un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes. En Argentina representan un 60% del total de la mano de obra ocupada y contribuyen al producto bruto en aproximadamente un 30%. Las pequeñas y medianas industrias que conforman el sector manufacturero de Italia contribuyen al producto interno bruto (PIB) en casi un 50%.

De acuerdo a lo narrado en los párrafos anteriores, se destaca entonces a nivel mundial la revalorización en el sector de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) como unidades productivas de pequeña y mediana escala, siendo oportuno señalar, en forma particular, que

Venezuela, a partir de 1978, la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI), actualmente Instituto Nacional de Estadística (INE), ha sido responsable de llevar a cabo encuestas anuales que recogen información estadística de la actividad manufacturera en el país, señalando que las mismas se han convertido en el motor de desarrollo de la economía, debido a que abarcan el 60% de la fuerza laboral en el país, produce el 25% del Producto Interno Bruto Nacional, agrupa el 58% de la producción de manufactura y servicios; y finalmente, más del 90% de las empresas nacionales son micro, pequeñas o medianas empresas.

Como se destacó en el párrafo anterior; uno de los factores representativos en el país a nivel empresarial está conformado por las empresas manufactureras; éstas son un tipo de empresa que adquiere materia prima y componentes para convertirlos en bienes terminados y que actualmente han desempeñado un papel preponderante, no tanto por su crecimiento en unidades empresariales o por su capacidad como generadora de empleos, sino más bien por su especial naturaleza para adaptarse a los cambios que implica el desarrollo de su alto potencial para la innovación y el trabajo colectivo.

En los actuales momentos, el entorno económico que ofrece Venezuela es bastante complejo para las grandes, medianas y pequeñas empresas nacionales e internacionales que integran el sector empresarial del país, obligándolas a adoptar y reformar nuevas estrategias para el desarrollo óptimo del negocio ideadas para satisfacer las necesidades de la empresa, del cliente y del medio en que éstas se desarrollan. Los cambios que manifiesta el mundo actual en razón de la internacionalización de la economía, unidos a los requerimientos de información de las empresas en un mercado altamente competitivo, en el cual, la eficiencia es factor fundamental del éxito, ponen de presente la importancia en la idealización de nuevas y mejores leyes así como la necesidad de su adecuación al interior de cada país.

Esta situación de transiciones y cambios por la que ha atravesado el país, así como el fenómeno de la globalización, los efectos económicos, cambios políticos y sociales, han obligado a que las empresas, tanto públicas como privadas, grandes y pequeñas, se transformen y tengan una visión más articulada en su conjunto de obligaciones tanto legales como fiscales, abriendo espacio para la concentración en los ambientes que afectan tanto directa como indirectamente su entorno, con el fin de consolidar sus procesos administrativos y contables.

Pulido, D. (2004) manifiesta que Venezuela, según cifras del Instituto Nacional de Estadística (INE, 2009), el 94% de los establecimientos manufactureros correspondía a la categoría de pequeños y medianos, con una tasa de absorción del empleo del 49% (6.563.633 personas), además les pertenecía el 30% de los sueldos y salarios pagados a la mano de obra fabril; un aporte del 17,5% del valor de la producción y 14% aproximadamente del valor agregado de la producción del sector industrial manufacturero.

Para el año 2010, el Parque Industrial Nacional se estimó en 8.431 establecimientos, de los cuales el 92,46% poseía entre 5 y 100 personas ocupadas, es decir la PyMI absorbía el mayor número de establecimientos industriales (7.795 establecimientos). La fuerza de trabajo para ese año muestra que la industria manufacturera absorbe un total estimado de 7.233.522 personas, de los cuales la pequeña y mediana industria emplea el 41,52%, además le corresponde el 13,77% del valor de la producción industrial y el 27,64% aproximadamente de los sueldos y salarios pagados a la mano de obra manufacturera.

Para Pulido, D. (2004) en ambos años, a pesar que el número de establecimientos industriales sufrió cambios de acuerdo a los altibajos de la economía y otros factores, disminuyendo para el año 2010 en un 24,7% con respecto al total de las industrias registradas en 2009, la PyMI representa el mayor número de establecimientos industriales y también, contrariamente de que los indicadores muestran una caída en término del número de

trabajadores empleados por la industria manufacturera, la PyMI absorbe un buen contingente de la fuerza laboral. Además, conforme al Instituto Nacional de Estadística (INE) (2010), la pequeña y mediana industria aporta aproximadamente el 14% y el 10% del PIB de las industrias manufactureras para los años 2009 y 2010 respectivamente.

Al respecto cabe citar a Armas (1999:36), quien afirma que “las empresas manufactureras se están convirtiendo en el modelo de la nueva empresa y en un motor crucial del desarrollo económico. Las grandes empresas solitarias que producían grandes cantidades de productos homogéneos están aparentemente fuera de moda”. Es por ello la importancia relativa que tienen las mismas en el sector económico de Venezuela.

Dentro del sector industrial la PyMI del sector manufacturero presenta una serie de características que la hacen imprescindible como alternativa para el desarrollo de un país, al contribuir con la tasa de crecimiento económico, mediante la generación de empleo y la diversificación productiva gracias a la mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores. A pesar de esto, la PyMI venezolana no ha podido ser el impulsor de un sistema productivo basado en el uso eficiente de los recursos humanos, la tecnología y la productividad debido a diferentes factores inmersos en la estabilidad económica venezolana.

Estos factores, vienen dados por la generalización de prácticas especulativas por parte de estas empresas, en relación con la producción a la que se dedican; las cuales, producen niveles de inflación exacerbados, que terminan erosionando, no solo el poder adquisitivo de la población, sino el potencial de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y el comercio minorista, impidiendo el desarrollo económico de alternativas productivas y de mayor número de iniciativas empresariales.

Ahora bien, como medio regulador de estas alteraciones el estado venezolano inserta la nueva Ley de Costos y Precios Justos (2001) la cual fue creada porque:

“Existen ciertas disyuntivas en relación a la especulación de precios en los distintos rubros productivos de las empresas manufactureras existentes en Venezuela, tales como los abusos flagrantes del poder monopólico en muchos sectores de la economía los cuales han originado que la base de acumulación de capital se materialice en los elevados márgenes de ganancia que implica el alza constante de precios sin ninguna razón más que la explotación directa e indirecta de los consumidores. Sabido es que las asimetrías de los agentes en la dinámica económica han derivado en precios altos y en daños incalculables a la economía de los consumidores. El poder monopólico o monopsónico y la cartelización, se han constituido en la política aplicada, por los empresarios, para dominar el mercado, siendo ellos quienes fijan los precios y condiciones comerciales, que no se corresponde a referentes internacionales, ni obedecen a una estructura de costos justificable”.

En relación a esto; la generalización de prácticas especulativas produce niveles de inflación exacerbados, que terminan erosionando no solo el poder adquisitivo de la población, sino el potencial de las pequeñas y medianas empresas (PyME's) y con el comercio minorista, impidiendo el desarrollo económico de alternativas productivas y de mayor número de iniciativas empresariales.

Asimismo, Muñoz, A. (2011) afirma que la existencia de precios altos en el mercado de insumos y en los servicios, reduce la rentabilidad mínima necesaria ya que el poder adquisitivo para la colectividad es menor por el alto costo de los bienes y servicios al igual que resta la capacidad para financiar nuevas inversiones. Del mismo modo el pago de precios altos por parte de los consumidores reduce la capacidad de adquirir otros bienes o de ahorrar; es por ello que las utilidades que legítimamente podrían obtener las empresas de menor tamaño, o del ahorro que sería posible para los consumidores, son transferidas en forma de precios altos a empresas que realizan prácticas especulativas.

Por otra parte, la Confederación Venezolana de Industriales (Conindustria) en un reportaje publicado por el portal de Entorno

Inteligente.com de fecha 27 de Septiembre del 2011 expone que la nueva Ley de Costos y Precios sólo generará más inflación, más escasez de bienes y servicios, mayor desaparición de empresas, menos empleos productivos y un desequilibrio considerable en la estructura de costos empleados por las empresas manufactureras existentes, traduciendo esto a un desmejoramiento de la calidad de vida para la población venezolana. Así lo señala Coindustria a través de un documento que contiene la posición del sector industrial organizado del país, en el cual se analizan los efectos que dicha ley tendrá sobre la actividad manufacturera, así como sobre la economía del país y especialmente, para los consumidores quienes sufrirán las consecuencias de un mayor e ineficiente control sobre los precios de bienes y servicios.

En relación a lo publicado por Conindustria (2011); es importante acotar que para muchos integrantes mayormente del sector privado, su producción estará en picada, y por motivos de la variabilidad que producirá la inclusión de esta nueva ley en su estructura de costos, dará paso a la pronunciada agudización en la escasez de productos y mayor desempleo. Una vez que disminuya o se afecte la estructura de costos establecida por muchas de estas empresas, llevará consigo desatinos en la mano de obra existente y en la diversidad de costos que se desequilibrarán por estas mismas razones.

En vista de las consideraciones expuestas en los párrafos anteriores, es necesario el análisis de estos parámetros, siempre enmarcados dentro del marco jurídico que rige a Venezuela, a pesar de los diferentes puntos de vista para los sectores económicos que la conforman. Claro está, que la inclusión de esta nueva Ley traerá consigo consecuencias en las partidas que conforman la estructura de costos de las empresas, tal es el caso de los costos y las utilidades inmersos en el estado de resultados.

En el caso de las empresas de tipo manufacturero, específicamente las dedicadas a la fabricación y venta de productos químicos para limpieza

del hogar y la industria, las mismas se encuentran inmersas bajo ciertas medidas constitucionales que afecta de una u otra manera su estructura económica ya que estas, deberán ajustarse a las normas establecidas en la inclusión de la mencionada Ley de Costos y Precios Justos (2011).

Cabe destacar que las empresas pertenecientes a este sector; acentúan una participación en el mercado dentro del ramo manufacturero; produciendo diferentes marcas con amplia trayectoria nacional. Éstas distintas líneas productivas han convivido con los consumidores desde hace ya décadas, los cuales; intervienen en una gran parte del mercado indispensable para éstos, ya que generan productos de limpieza utilizados por un porcentaje considerable de la población.

Ahora bien, las medianas empresas regionales dedicadas a la fabricación de estos productos químicos, disponen de una importante infraestructura para beneficio, procesamiento e industrialización, y cuyas ganancias son relativamente sustanciosas; les permiten un amplio nivel de comercialización en el mercado regional. De igual manera, estas empresas cuentan con varios centros de distribución repartidos a nivel nacional, a través de los cuales hacen llegar sus productos a todos los puntos de venta, y cubren los costos de distribución necesarios para comercializar sus productos a nivel nacional.

Tal es el caso de las empresas fabricantes de productos químicos para la limpieza del hogar e industria del Estado Trujillo, y que para efectos de la presente investigación, la unidad objeto de estudio estuvo conformada por la empresa DONVIC, C.A., ubicada en el municipio Pampanito, del referido estado. Esta prestigiosa empresa es actualmente alcanzada por la inserción de la nueva Ley de Costos y Precios Justos (2011), integrando sus lineamientos a sus transacciones económicas y por ende ésta incide sobre su estructura de costos. Todos y cada uno de los aspectos mencionados en relación a un análisis muy corto sobre la actividad que ejecutan estas pequeñas y medianas empresas; se ven seriamente afectados por la

inclusión de la mencionada Ley aquejando ciertos elementos del costo y modificando de alguna u otra manera la relación costo – volumen – utilidad; tal como fue evidenciado por parte del investigador; en visitas informales realizadas a la empresa objeto de estudio, a través de conversaciones y entrevistas sostenidas con el personal perteneciente al área de comercialización de la empresa DONVIC, C.A. Dicha área es la encargada del análisis en las ventas y costos, impactos generados por el entorno y la publicación y penetración de productos al mercado.

En virtud a esto, está claro que los nuevos mecanismos de control de precio para aquellas empresas cuyas ganancias son excesivas, de acuerdo con lo establecido por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), traerá un impacto sobre la estructura de costos en la fabricación de productos para la limpieza del hogar y la industria del municipio Pampanito; por lo que es necesario a efectos de la presente investigación, analizar la influencia que genera la misma.

En virtud de este planteamiento, surge la siguiente interrogante:

Formulación del Problema

¿Cuál es la influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), sobre la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo?

Sistematización del Problema

¿Cuáles el proceso de modificación de precios estipulados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), que afectan a la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo?

¿Qué elementos del costo se ven afectados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), reflejados en la estructura de costos de la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo?

¿Cómo influye en la relación costo volumen utilidad la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Determinar la influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), sobre la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

Objetivos Específicos

Identificar el proceso de modificación de precios estipulados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), que afectan a la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

Describir los elementos del costo que se ven afectados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), reflejados en la estructura de costos de la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

Analizar la influencia que tiene en la relación costo volumen utilidad la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

Justificación de la Investigación

Con este estudio se determinará la influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) sobre la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo. Desde el punto de vista teórico, se examinarán los aspectos relacionados con la referida Ley, su proceso de modificación de precios inmerso en la misma, cuyo análisis contribuirá a

configurar un cuerpo de conocimientos el cual servirán primeramente para contrastarlo con la realidad y luego para inducir al investigador al contexto de estudio, que del mismo modo también será de indiscutible utilidad para otros investigadores.

Desde la perspectiva metodológica, para el alcance de los objetivos propuestos en la investigación; se aportaran aprendizajes que podrían ser utilizados como herramientas para futuras investigaciones, pues su estructura se encuentra establecida y dirigida bajo un enfoque metodológico, utilizando instrumentos acordes con la recolección de datos para el caso, como la utilización de bibliografía y referencias actualizadas, orientadas a analizar la influencia que tiene la Ley de Costos y Precios Justos (2011), sobre las estructuras de costos que cada una de las empresas manufactureras posee.

Del mismo modo, la investigación en el aspecto práctico contribuirá a la obtención de mayores conocimientos en relación a la Ley de Costos y Precios Justos (2011), y proporcionará a las distintas empresas dedicadas a la fabricación de productos químicos para la limpieza, estrategias que permitan aligerar y armonizar el cambio trascendental que deberán dar con la inclusión y puesta en práctica de la presente Ley.

Delimitación de la Investigación

El presente trabajo científico determina de manera detenida la influencia que tienen las teorías referentes a la Ley de Costos y Precios Justos (2011), sobre la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo. Se encuentra bajo la línea de investigación de Costos y se efectuará en un periodo comprendido desde Septiembre de 2011 hasta Noviembre de 2012.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Los fundamentos teóricos que sustentan el presente capítulo están enmarcados en los parámetros que enmarcan la Ley de Costos y Precios Justos (2011), por cuanto le da un nivel teórico intermedio y sustenta el objeto de análisis o estudio. Estos lineamientos teóricos logran la identificación de un marco de referencia sostenido en el conocimiento científico, tal como lo expone Méndez, C. (2001:109), "...cada investigación toma en cuenta el conocimiento previamente construido. Por lo que cada investigación hace parte de una estructura teórica ya existente". De igual forma, el marco teórico es una ventana a través de la cual se muestran una serie de investigaciones previas que sirven para darle fuerza a las teorías planteadas. Al respecto se tiene:

Antecedentes de la Investigación

La investigación realizada por Valera, A (2008) denominada "La LOPCYMAT en la estructura de costos de las empresas de transporte de carga pesada del Estado Trujillo insertas en el PEPSEE del INPSASEL", para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Rafael Rangel. La misma tuvo como objetivo general analizar el efecto de la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT), en la estructura de costos de las empresas de transporte de carga pesada del estado Trujillo, insertadas en el Proyecto Estratégico de Prevención por Sector Económico Específico (PEPSEE) del Instituto Nacional de Prevención, Salud y Seguridad Laboral

(INPSASEL), Este estudio fue de tipo analítico y descriptivo, enmarcado en un diseño de campo; la población estuvo integrada por los contadores y empleadores de las tres (03) empresas de transporte de carga pesada del Estado Trujillo, actoras del PEPSEE del INPSASEL. Se utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta, a través del cuestionario como instrumento de aplicación. Se concluyó que la aplicación de la LOPCYMAT en estas empresas, produce mayor efectos en los costos de mano de obra, también se ven afectados, los costos indirectos producto de los cambios realizados en la infraestructura, para mejorar las condiciones del ambiente de trabajo. En tal sentido se recomendó una aplicación adecuada de costos, en función de las generalidades de la Ley.

Esta investigación da un enfoque significativo ya que estableció una estrecha relación con la teoría implementada en el tratado de la estructura de costos y de una manera particular ejemplificó el detalle de cómo incide una ley sobre ésta.

Del mismo modo, Alizo, S. (2004), expuso un trabajo especial de grado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Rafael Rangel, denominado "Estructura de costos y sistema de servucción en las editoriales de periódicos". Esta investigación tuvo como propósito determinar los componentes de la estructura de costos que afectan al sistema de servucción (fabricación del servicio) en las editoriales de periódico del Estado Trujillo. El tipo de investigación fue descriptivo y el diseño de campo no experimental, la población estuvo conformada por dos empresas editoriales de periódicos, ubicados en el Municipio Valera del Estado Trujillo. Los resultados de dicha investigación generaron información acerca de que existía una inadecuada estructura de costos determinada por el sistema de servucción.

Se tomó la investigación como antecedente, debido a que guarda relación con este estudio porque aporta una aproximación teórica de la contabilidad de costos.

Por su parte Rincón, S. (2000), presentó un trabajo titulado “Evolución de la Estructura de costos de producción para la cría de ganado bovino de engorde en agropecuaria Nivar, C.A”, para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública de la Universidad Dr. Rafael Beloso Chacín. Esta investigación tuvo como propósito evaluar la estructura de costos de la agropecuaria Nivar, C.A, ya que esta permite diagnosticar si la empresa responde a las necesidades de la organización y por ende a las exigencias del mercado competitivo de producción animal. En virtud de que la contabilidad ganadera es muy joven este estudio aporta conocimientos que sirven de antecedentes a los sistemas de contabilidad agropecuaria. La investigación pretende evaluar mediante los criterios de la metodología descriptiva y aplicada, en relación con el periodo en que se ejecuta un instrumento válido de encuesta a una población de cinco profesionales con características similares como son cargo gerencial un año de antigüedad en la Agropecuaria Nivar C.A., así como el contacto directo con el proceso de producción animal de ganado bovino de engorde, por lo tanto la investigación es no experimental y dentro de este, transaccional; ya que a través de la observación se levantó la información con una variable de elementos actuales y determinar las correspondencias de los costos indirectos, así como evaluar la clasificación y costos de la mano de obra. Los resultados indicaron que la estructura de costos de Agropecuaria Nivar, C.A, se desarrolla de forma efectiva pero con necesidad de realizarle algunas modificaciones.

La relación de este antecedente con el presente estudio reside en que la estructura de costos es analizada desde una empresa manufacturera, unidad de análisis, similar a la que se está trabajando en este proyecto de

grado sirviendo como guía para la orientación teórica que se requiere en el mismo.

Bases Teóricas

Concepto General de Costos

Para Horngren, Ch., Foster, G. y Datar, S. (2002:34), el costo “es un recurso que se sacrifica o al que se renuncia para alcanzar un objetivo específico”. También lo definen como el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir, que deben consumir los centros fabriles para obtener un producto terminado en condiciones de ser entregado al sector comercial.

Entre los objetivos y funciones de la determinación de costos, señalados por Horngren, Ch., Foster, G. y Datar, S. (2002:35) se encuentran los siguientes:

- Servir de base para fijar precios de venta y establecer políticas de comercialización.
- Facilitar la toma de decisiones
- Permitir la valuación de inventarios
- Controlar la eficiencia de las operaciones
- Contribuir al planeamiento, control y gestión de la empresa.

Clasificación y Comportamiento de los Costos

Según Landeau, A. (2007:78), los costos se clasifican de la siguiente manera:

- De acuerdo con la función en la que incurren: costos de producción, costos de distribución o venta, costos de administración.
- De acuerdo con su identificación a una actividad, departamento o producto: costos directos, costos indirectos.

- De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados: costos históricos, costos predeterminados.
- De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos: costos de periodo, costos del producto.
- De acuerdo con la autoridad que se tenga sobre la ocurrencia de un costo: costos controlables, y costos no controlables.
- De acuerdo con su comportamiento: costos variables, costos fijos discretos fijos o costos semivARIABLES a semifijos.
- De acuerdo con su importancia para la toma de decisiones: costos relevantes, costos irrelevantes.
- De acuerdo con el tipo de sacrificio en que se ha incurrido: costo desembolsable, costo de oportunidad.
- De acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución en la actividad; costos diferenciales para un aumento o disminución en las actividades costos incrementales.

Estrategia Organizacional y Gestión de Costos

De acuerdo a Fernández, E., Avella, L. y Fernández M. (2003:12); sin lugar a dudas una gestión eficaz de costos facilita el cumplimiento de las prioridades organizacionales, contribuye al desarrollo de ventajas competitivas, y promueve una cultura de orden y transparencia. Así, el lugar que se asigne a la dimensión de costos dentro de la creación e implementación de la estrategia organizacional redundará tanto en los resultados de las operaciones de corto y largo plazo como en el desarrollo de capacidades e imagen externa.

En este contexto, el tema central es entender que la gestión de costos tiene una repercusión estratégica para la organización como para dejarla únicamente bajo la gestión del personal de finanzas y contabilidad. Aspectos como costos directos e indirectos, método de asignación de gastos,

definición de agrupaciones de costos, consolidación de información financiera, reportes a múltiples fuentes (internas y externa), entre otros, son tópicos que necesariamente requieren el involucramiento de la plana directiva de toda organización a fin de lograr el alineamiento y sinergia entre los aspectos financieros y programáticos.

Así, desde una perspectiva estratégica se aprecia claramente que una apropiada gestión de costos tiene una marcada influencia en temas de sostenibilidad e impacto organizacional. Esta influencia se evidencia de manera esencial a través de la calidad y oportunidad de la información financiera disponible para apoyar el diseño de estrategias y la adopción de decisiones.

De esta manera, por ejemplo, la adopción y empleo de un buen enfoque para la presupuestación de desembolsos y/o una clara estrategia de recuperación de costos favorece la estabilidad financiera tanto en el corto como en el largo plazo. A su vez, aspectos como una creativa metodología de costeo por actividades y/o un preciso sistema para rastrear costos permiten evidenciar el impacto organizacional favoreciendo la atracción de mayores recursos. La gestión de costos es un aspecto crítico y demanda la participación del equipo directivo de toda empresa tanto a nivel de política como de estructura de costos.

Política de Costos

Según García, J. (2001:41), la política de costos es parte del conjunto de políticas financieras y contables de una organización. Su propósito central es establecer lineamientos marco para el tratamiento de costos en las fases de presupuestación, asignación, distribución, y reporte. Para tal efecto, la política de costos define criterios para el uso de fondos (restringidos y no restringidos), la agregación de costos, el diseño de planes de cuentas, la clasificación de costos directos e indirectos, y sobre los límites de

responsabilidad de las áreas programáticas y financieras en la gestión de costos.

Por lo general, el diseño y adopción de una política de costos busca perfeccionar y formalizar las definiciones y prácticas de manejo de costos a fin elevar el nivel de consistencia y reducir las ambigüedades. Así, desde cualquier punto de vista, es una oportunidad para repensar los sistemas y procedimientos contables y mejorar las prácticas de gestión financiera.

Es importante señalar que una política de costos no sólo es una declaración de uso interno. Es también un elemento clave para clarificar los términos de cooperación con entidades que financian proyectos y que pueden tener interés en trabajar como socios en iniciativas de desarrollo.

Consecuencias de no contar con una Política de Costos

- Puede existir alta discrecionalidad en la clasificación de costos (indirectos y directos).
- Se corre el riesgo de perder credibilidad por no ser consistente en el manejo de costos.
- La relación entre costos directos e indirectos (overhead) carecerá de toda validez.
- Dificultad o imposibilidad para conocer los costos totales de proyectos o programas.
- Posibilidad de amplios vacíos sobre información crítica para la toma de decisiones (saldos por proyectos, disponibilidad de efectivo, etc.)
- La estructura de costos difícilmente tendrá una orientación estratégica.
- Excesiva o limitada agregación de costos que no facilita la comprensión de las operaciones.

Estructuración de Costos

Estructuración de costos, según Hargadon, B. (1992:31), “es un proceso orientado a organizar de manera práctica la gestión de costos, basado en las prioridades estratégicas y operativas de la organización”. Como tal, debe cubrir todas las operaciones de la organización, definir mecanismos para el procesamiento de datos financieros, y desarrollar la capacidad de disseminación de información oportuna y de calidad a nivel interno y externo.

De manera ideal, el proceso de estructuración de costos debe derivarse de la política de costos. Esta secuencia permite optimizar tanto el alineamiento entre lo programático y financiero como la vinculación de los temas clave de corto y largo plazo. Sin embargo, por lo general se aprecia que el proceso de estructuración de costos es abordado de una manera reactiva, es decir, emerge como una respuesta del área financiera a las condiciones y presiones cotidianas en un ambiente caracterizado por un limitado involucramiento y/o interés del área programática sobre las repercusiones financieras de la gestión de proyectos. De este modo, el desencuentro entre lo programático y financiero impide un análisis concienzudo sobre las implicancias de los centros de costos a implementar, el detalle del plan de cuentas a adoptar, la clasificación de costos, la asignación y distribución de costos indirectos, y la naturaleza de los reportes necesarios.

Con base en el análisis tanto de proyectos específicos como la situación financiera global de las empresas y organizaciones se identifican un conjunto de condiciones que favorecen una apropiada estructuración de costos. Tales elementos son presentados a continuación:

- 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.
- Involucramiento de personal clave del área programática y financiera.
- Enfoque participativo para la identificación de temas / información clave.
- 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.

Es importante resaltar que una apropiada estructuración de costos es el fundamento esencial para la aplicación de procedimientos y de sistemas contables. Así, cuando se ha logrado esquematizar claramente cómo opera una organización y cuáles son los requerimientos de información, se puede empezar tanto a formalizar las diversas operaciones con procedimientos contables como a implementar sistemas que permitan optimizar las actividades financieras. Una implementación de procedimientos y sistemas contables basada en una visión parcial y/o solamente en requerimientos externos evidenciará más temprano que tarde vacíos y limitaciones y sobre todo no podrá apoyar apropiadamente los esfuerzos estratégicos de la organización.

De esta manera es responsabilidad de la gerencia de cualquier organización, definir sus propias necesidades de información y asegurar que su sistema de información gerencial especialmente su módulo de contabilidad produzca reportes específicos y/o agregados, de una forma precisa, eficiente, oportuna y a la medida para una gestión eficaz.

Asimismo, es particularmente importante que el proceso de estructuración de costos considere las expectativas y/o requerimientos de información de las entidades de cooperación. Así, considerar los siguientes

aspectos dentro de la gestión de costos facilitará cubrir las expectativas de los financiadores:

- Separar y asignar los fondos por centros de costos (especialmente por fuente de financiamiento).
- Estimar y monitorear apropiadamente los costos indirectos.
- Monitorear apropiadamente los costos directos por proyecto/actividad.
- Asignar gastos a los centros de costos apropiados.

Si el sistema contable no puede dar información a las entidades de cooperación, o más grave aún, no puede proveer reportes relevantes a la misma empresa, un eventual financiador puede tener serias dudas sobre continuar financiando costos directos (proyectos / actividades) y mayores preocupaciones sobre el reconocimiento de costos indirectos. Así, si una organización tiene dificultad en desagregar apropiadamente los costos directos a fin de demostrar claridad y buen manejo de fondos, es improbable que pueda manejar la asignación de costos indirectos.

DONVIC, C.A.

Es una Empresa comercializadora de Productos y Materias primas usadas en la Industria de la Limpieza. Es altamente reconocida en el mercado por ser Líder en la Fabricación de Químicos de Limpieza de múltiples aplicaciones, orientada a la calidad del servicio, ofreciendo al mercado una relación precio calidad, lo que ha contribuido de manera muy significativa a la satisfacción de los clientes y su slogan "Mayor Rendimiento al Más Bajo Costo" se ha convertido en la piedra angular de sus fortalezas en el mercado nacional.

Donvic, C.A. va trazando un camino propio en el mercado desde 1996. Somos una empresa líder con años de probada idoneidad, con un compromiso en la elaboración de productos químicos para la industria y el

hogar (desengrasantes, suavizantes para ropa, detergentes, ceras para piso, desinfectantes, cloro entre otros muchos mas) y Materias Primas.

Esta empresa es reconocida por su compromiso con la excelencia y la pasión con la que asume el desafío de los tiempos modernos. Conociendo las necesidades, pone a la disposición un staff de profesionales con capacitación constante, que trabaja en equipo para poder brindar una solución a la medida de las necesidades. Todos los productos pueden ser adquiridos desde un litro hasta la entrega a granel en sus diferentes presentaciones.

Productos Ofrecidos

- *Cloro*: Es un producto Clorinado de alta eficiencia para el saneamiento general del hogar, industrias e instituciones. Totalmente soluble en el agua. Limpia, desinfecta y desmancha en una sola operación , eliminando la suciedad y microfocos de contaminación
- *Cloro Jabonoso*: Producto clorinado jabonoso de alta eficiencia para el saneamiento general del hogar, Industrias e Instituciones, totalmente soluble al agua. Limpia desinfecta y desmancha en una sola operación. Corta y emulsifica la grasa, eliminando la suciedad y microfocos de contaminación.
- *Desinfectante*: Es una solución acuosa de desinfectantes especiales con un alto nivel de aroma, que elimina los agentes causantes del mal olor, Limpia profundamente sobre toda superficie lavable. Disponible en fresa, limón, cereza, melocotón, lavanda y floral entre otros.
- *Cera Parafinada*: Se recomienda su uso para pisos de concreto, granito, mármol, vinil, linóleo, terrazo, plástico. Esta formulada equilibradamente con ceras refinadas vegetales cera de hidrocarburos, ésteres alifáticos, emulsiones acrílicas y dispersantes no iónicos, contiene agentes plastificantes.

- *Cera*: Es una solución acuosa, perfumadas y concentrada de los mejores componentes para el pulido y abrillantado de pisos de diversos tipos y colores, cuyos aditivos especiales permiten la creación de una película brillante, resistente, antirresbalante y perdurable.
- *Jabón Líquido*: Es un producto de altísima calidad, rendidor, con PH balanceado, anticorrosivo, biodegradable, no daña las manos, elimina la grasa, el sucio y de fácil enjuague, especial para el lavado de pesos, manos, utensilios, baños, comedores y mataderos industriales y fábricas de alimentos.
- *Suavizante*: Es un compuesto de alto rendimiento que penetra a fondo en las fibras textiles eliminando los residuos de detergentes y otras sustancias que puedan alterar el color o resistencia de las fibras conservando su flexibilidad natural prolongando la vida útil de los tejidos. Facilita el planchado de su ropa.
- *Desengrasante*: Es un producto de excelentes cualidades. Especialmente formulado para remover grasas minerales vegetales animales y proteínas, ideal para la limpieza de cocinas a nivel industrial, restaurantes, hoteles, planta de alimentos, industrias metalmeccánicas y grasas automotriz.
- *Lavaplatos*: Detergente líquido concentrado suave y eficaz para el lavado de utensilios de cocina, asegura una acción superior de limpieza, de fácil enjuague y rápido secamiento.
- *Mil Usos*: Es un producto altamente concentrado que tiene múltiples aplicaciones y debe ser diluido a la concentración requerida según el tipo de suciedad o superficie que se vaya a tratar.
- *Limpiador de Cerámicas*: Compuesto químico a base de ácidos inhibidores de corrosión, detergentes y limpiadores especiales. No emana vapores tóxicos, elaborado especialmente para la limpieza de

porcelanas, baldosas vidriadas, Pule y da brillo a toda la superficie porcelanizadas pocetas y urinarios.

- También se fabrican shampoo para lavar Carros, Abrillantadores, Ambientadores en diferentes aromas, todo el instrumental necesario para la limpieza de edificios institucionales y residenciales, entre otros Productos.

Proceso de Modificación de Precios Estipulados por la Ley de Costos y Precios Justos

Según la Ley de Costos y Precios Justos (2011), indica que el Procedimiento de modificación de costos es el siguiente:

Procedimientos

La Ley de Costos y Precios Justos (2011), indica en su artículo 16, los procedimientos que se deben efectuar en el proceso de modificación de precios. Se tendrán por determinados o modificados los precios que componen el Sistema Nacional Integrado de Costos y Precios cuando:

1. El sujeto los hubiere determinado previa la vigencia del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, informándolos oportunamente a la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, sin que dicho órgano hubiere efectuado la modificación de oficio del mismo. Salvo que se tratase de bienes o servicios sometidos a regulación de precios por el Ejecutivo Nacional.
2. Hubieren sido establecidos mediante acto dictado por los órganos o entes competentes, cuando se trate de bienes o servicios sometidos a regulación de precios por el Ejecutivo Nacional.

3. La Superintendencia Nacional de Costos y Precios, sobre la base de la información aportada por los sujetos del presente Decreto Ley y de conformidad con lo dispuesto en el mismo sobre el particular, proceda a determinar el precio justo del bien o servicio, o efectúe su modificación, de oficio, o a solicitud del interesado.

La Superintendencia Nacional de Costos y Precios podrá establecer a cargo de los sujetos de regulación mediante el presente Decreto Ley la obligación de colocar en sus listas de precios, o en el marcaje de los productos, una leyenda que indique que los precios han sido registrados, determinados o modificados de conformidad con el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley.

Componentes del Precio

Del mismo modo, la presente Ley en su artículo 17; para la determinación del precio justo de bienes y servicios el órgano o ente competente podrá fundamentarse en:

1. Información suministrada por los administrados, bien a requerimiento del órgano actuante, o recabada de otros órganos de la Administración Pública que la tuvieren a disposición. Dicha información debe estar conforme a sus estructuras de costos directos, indirectos, gastos generales, de administración, de distribución y venta, cuando procedan, así como la utilidad esperada con base en las expectativas y riesgos asumidos.
2. Elementos que, por su vinculación con el caso sometido a consideración para determinación del precio justo de determinado bien o servicio, hagan mérito para presumirse válidos para la determinación de los aspectos que conforman el precio, o el costo que lo compone.

Cálculo

La Ley de Costos y Precios Justos (2011), en su Artículo 18 determina que la Superintendencia Nacional de Costos y Precios podrá establecer lineamientos para la planificación y determinación de los parámetros de referencia para la determinación de precios justos. Dichos lineamientos pueden tener carácter general, sectorial, particular, o ser categorizados según las condiciones vinculantes o similares entre grupos de sujetos.

Dichos lineamientos deberán ser notificados previamente a los sujetos, de manera personal, si se tratase de lineamientos particulares, o mediante publicación en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, cuando se trate de lineamientos aplicables a sectores o categorías de sujetos.

Los lineamientos establecidos conforme lo señalado en el presente artículo servirán a los efectos del cálculo del precio justo de los bienes y servicios a los cuales se refieran, así como para la desagregación de los respectivos costos o componentes del precio.

Relación de costos

La referente Ley en su Artículo 19 determina que los costos y gastos informados al Sistema Automatizado de Administración de Precios no podrán exceder a los registrados contablemente.

A efectos de la aplicación del presente artículo, la Superintendencia Nacional de Costos y Precios creará los modelos o formularios que estime conveniente, estableciendo en los mismos el nivel de desglose de información necesaria para la mejor administración de los datos suministrados y el cumplimiento de las funciones otorgadas por el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley.

Uso de modelos económicos

En el Artículo 20 señala que la determinación o modificación de precios, de conformidad con lo establecido en el presente capítulo, se efectuará mediante modelo de análisis estadístico seleccionado por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios considerando la data registrada en el Sistema Automatizado de Administración de Precios.

Solicitud de modificación de Precios

Ahora bien en el Artículo 21, la Ley de Costos y Precios Justos (2011) establece en los casos que el interesado manifieste su desacuerdo con el precio determinado por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios de conformidad con el presente Capítulo, podrá presentar su solicitud de evaluación de ajuste en la oportunidad, condiciones, y cumplidos los requisitos, que establezca la Superintendencia Nacional de Costos y Precios.

Incorporación de bienes y servicios

Por último, en relación a la modificación de precios, la referida ley en su Artículo 22 señala que cuando alguno de los sujetos regulados por el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley deba incorporar nuevos bienes o servicios, en adición a aquellos que hubiere informado previamente a la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, deberá seguir el procedimiento establecido en el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la determinación del precio justo del bien o servicio, previo a su oferta.

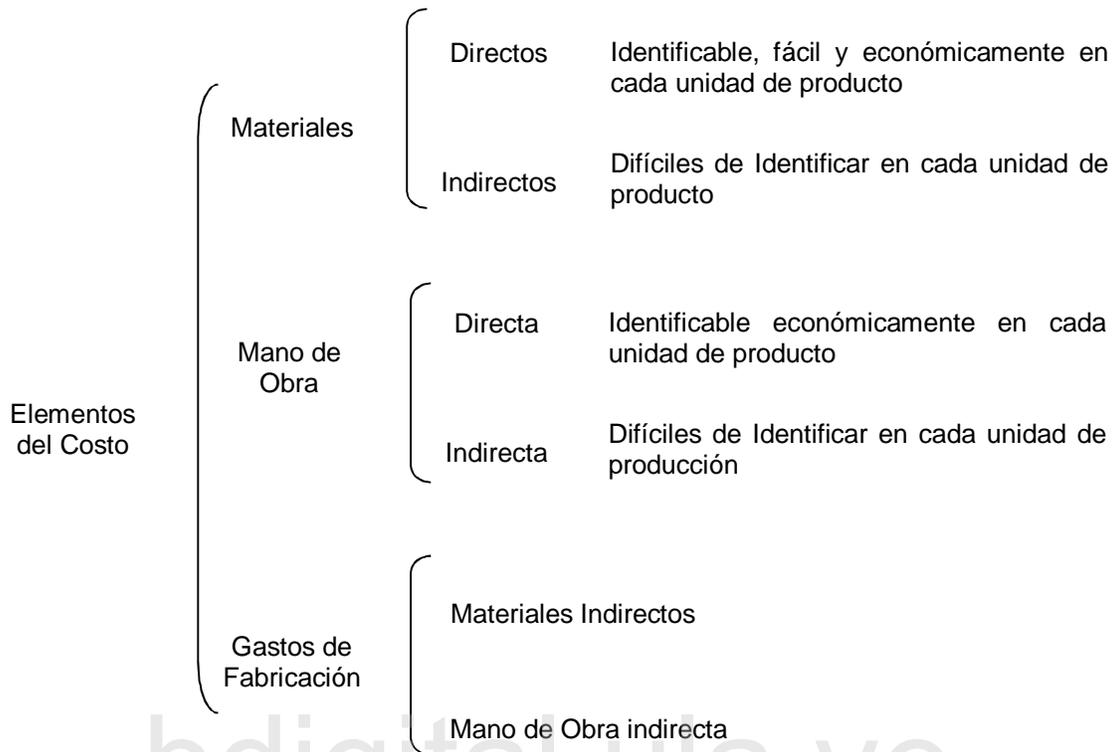
Elementos del Costo

En una estructura de costo se contemplan tres elementos principales, materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación los cuales determinan el costo de producción de un bien o servicio. Según la descripción que hacen Horngren, Ch., Foster, G. y Datar, S. (2002:38), los tres elementos del costo son:

1. **Materias Primas:** todos aquellos elementos físicos que es imprescindible consumir durante el proceso de elaboración de un producto, de sus accesorios y de su envase. Esto con la condición de que el consumo del insumo debe guardar relación proporcional con la cantidad de unidades producidas.
2. **Mano de obra directa:** valor del trabajo realizado por los operarios que contribuyen al proceso productivo.
3. **Carga fabril:** son todos los costos en que necesita incurrir un centro para el logro de sus fines; costos que, salvo casos de excepción, son de asignación indirecta, por lo tanto precisa de bases de distribución.

De una manera más gráfica, Gómez, F. (1994:14) presenta los elementos del costo de la siguiente manera:

Figura 1. Elementos del Costo



Fuente: Gómez, F. (1994)

Materia Prima o Materiales

Según Neuner, J. (1994:52), Los materiales que realmente forman parte del producto terminado se conocen con el nombre de materias primas o materiales principales. Los que no se convierten físicamente en parte del producto o tienen importancia secundaria se llaman materiales o materiales auxiliares.

Para mantener una inversión en existencias debidamente equilibrada, se requiere una labor de planeación y control. Un inventario excesivo ocasiona mayores costos incluyendo pérdidas debidas a deterioros, espacio de almacenamiento adicional y el costo de oportunidad del capital. La escasez de existencias produce interrupciones en la producción, excesivos

costos de preparación de máquinas y elevadas costos de procesamiento de facturas y pedidos.

- Valuación y contabilización de materia prima y materiales

Existen diferentes factores que inciden en la elección del método de valuación más adecuado:

- Tipos de productos elaborados
- Sistema de costos empleado
- Política de reposición
- Meses de existencias normalmente disponibles
- Formas de almacenaje
- Necesidad de controlar el rendimiento de ciertos materiales.
- Grado de inflación o deflación que sufra la economía
- Situación de la empresa en el mercado
- Obligación de que la valuación de inventarios sea fiel reflejo de la realidad, evitando sobre o subvaluaciones.

Algunos de los métodos que se emplean más frecuentemente para la valuación de materiales son:

- Costo específico: consiste en valorizar cada partida a su precio real de ingreso; exige poder distinguir físicamente los ingresos de un mismo producto, a un precio u otro.
- P.E.P.S.
- U.E.P.S.
- P.P.P.: Es el menos sensible a las variaciones de precios. Si éstos están en alza, la valuación se efectúa a guarismos inferiores a los de plaza. Con precios en baja, es a la inversa.

El patrón del flujo de costos no coincide necesariamente con el patrón real del flujo de materiales; por ejemplo si se usa el método PEPS, esto

significa que los costos más antiguos son los que se usan primero para propósitos de contabilidad, independientemente del verdadero flujo de materiales. Los métodos para la valuación de inventarios son de interés para la gerencia porque ellos determinan la cantidad que debe invertir la empresa en los inventarios y, además, porque influyen en el monto de la utilidad que declara la empresa.

Bajo el método PEPS, el aumento en el costo de los materiales debido a un aumento en el precio de adquisición se refleja como un aumento en el inventario final. Bajo el método UEPS se refleja como un aumento en el costo de artículos fabricados y vendidos y, por lo tanto, como una disminución en el margen de utilidades.

Un método adicional para asignar una cantidad monetaria a los inventarios es el de costo o mercado en menor. Al inventario, sea de materiales, trabajos en proceso o productos terminados, se le asigna la cifra menor de costo o mercado. El mercado puede ser menor que el costo cuando los niveles de precios están disminuyendo (depresión) o cuando los inventarios están cayendo en la obsolescencia.

Desperdicio o merma: Es la pérdida de materia prima luego de un proceso. No tiene ningún valor contable o económico (ej.: evaporación en los procesos químicos). Están considerados dentro del costo normal.

Desecho: Son los que se producen respecto del proceso de transformación; a diferencia del desperdicio tiene un valor de recupero (ej.: viruta de acero en la industria metalúrgica) pero la materia prima no es recuperada para la industria de que se trata.

Materia prima recuperada: Es la que una industria recupera para sí misma, pudiendo utilizarla en la fabricación de nuevos productos.

Producción defectuosa: Es la que en algún departamento, por alguna razón, está mal concebida. Debe ser sometida a un reproceso, lo que implica un costo adicional, y que no debe ser cargado ni al costo original ni al precio

de venta; sino que debe imputárselo al departamento que lo generó. Si tiene mucha importancia se imputa como una pérdida o gasto del período.

- Estructura de la organización dedicada al proceso adquisitivo

1. Departamento de Compras:

Exigencias respecto a la compra de elementos productivos:

- Que haya un departamento donde se centralicen las adquisiciones
- Que los materiales se adquieran en virtud de especificaciones
- Que se requiera de los proveedores el cumplimiento de una serie de requisitos necesarios para la correcta contabilización y liquidación del pago (entrega de la factura junto con la mercadería, adaptación de las entregas a los días y horas de recibo).
- Que se envíe copia de las órdenes de compra emitidas a los centros que controlarán la recepción y a los que efectuarán las registraciones contables y la liquidación de los pagos.
- Que el sector Compras se organice administrativamente de manera tal de poder suministrar información relacionada con sus funciones tanto al departamento de costos, como a otras secciones de la empresa (precios de mercado, órdenes de compra pendientes)

Tratamiento de los costos del departamento:

- Cancelarlos contra ganancias y pérdidas
- Distribuirlos entre los sectores beneficiados por las gestiones de Compras.
- Incorporarlos en los costos de la mercadería vendida.

2. Departamento de Recepción:

Responsabilidades:

- Recibir sólo la mercadería autorizada por la orden de compra, una de cuyas copias queda en su poder.

- Controlar que la cantidad entregada no supera la solicitada.
- Conformar las entregas e iniciar los trabajos administrativos correspondientes.
- Tomar las medidas pertinentes para el que departamento Control de Calidad apruebe el ingreso a la mayor brevedad.
- Enviar la mercadería al destino indicado en la orden de compra.
- Informar sobre los bienes recibidos a : Compras, Control de Calidad y Contaduría.
- Emitir el correspondiente comprobante de recepción (con: fecha de ingreso, cantidad, importe, aprobación de calidad)

3. Almacenes de Materiales:

Funciones:

- Controlar y ubicar las partidas recibidas, que se usarán posteriormente en el nuevo ciclo productivo.
- Guardar y cuidar los bienes a su cargo.
- Efectuar entregas, sujetas a la autorización pertinente.

Cuadro 1. Estructura de la organización dedicada al proceso adquisitivo

Acciones	Documentos	Funciones involucradas
Compra	Orden de compra (define las condiciones de la compra)	Proveedor – Finanzas – Planeamiento Producción – Almacén de Materias Primas – Compras – Contaduría.
Recepción	Aviso de recepción; control de cantidad y verificación contra orden de compra original	Compras – Almacén – Planeamiento Producción – Contaduría - Finanzas
Inspección de calidad	Informe de calidad	Compras – Almacén – Planeamiento Producción – Contaduría - Finanzas
Almacenaje	Inventario permanente	Almacenes – Planeamiento – Producción
Utilización	Requerimiento de materiales	Producción – Almacenes – Control de costos – Planeamiento.
Reabastecimiento	Pedido de Compra	Compras – Planeamiento de la producción

Fuente: Neuner, J. (1994)

Mano de obra

Según Neuner, J. (1994:54), La mano de obra de producción se utiliza para convertir las materias primas en productos terminados. La mano de obra es un servicio que no puede almacenarse y no se convierte, en forma demostrable, en parte del producto terminado. Con los años y el avance de la tecnología la mano de obra ha ido perdiendo peso dentro del costo de producción.

Clasificación de la mano de obra

- De acuerdo a la función principal de la organización: Se distinguen tres categorías generales: producción, ventas y administración general. Los costos de la mano de obra de producción se asignan a los productos producidos, mientras que la mano de obra no relacionada con la fabricación se trata como un gasto del período.
- De acuerdo con la actividad departamental: Separando los costos de mano de obra por departamento se mejor el control sobre estos costos.
- De acuerdo al tipo de trabajo: Dentro de un departamento, la mano de obra puede clasificarse de acuerdo con la naturaleza del trabajo que se realiza. Estas clasificaciones sirven generalmente para establecer las diferencias salariales.
- De acuerdo con la relación directa o indirecta con los productos elaborados: la mano de obra de producción que está comprometida directamente con la fabricación de los productos, se conoce como mano de obra directa. La mano de obra de fábrica que no está directamente comprometida con la producción se llama mano de obra indirecta. La mano de obra directa se carga directamente a trabajos en proceso, mientras que la mano de obra indirecta se convierte en parte de la carga fabril o costos indirectos de fabricación.

Formas de remuneración

La mano de obra puede remunerarse sobre la base de la unidad de tiempo trabajado (hora, día, semana, mes, año), según las unidades de producción o de acuerdo a una combinación de ambos factores.

- Trabajo a jornal: Se paga el tiempo que el trabajador permanece en la planta, independientemente del volumen de producción logrado. La unidad de tiempo es la hora o el día. Sus ventajas radican en que es un método barato, su cálculo es sencillo y proporciona al operario la seguridad de un salario conocido y calculable. Sus desventajas se encuentran en que no proporciona verdaderos estímulos para el desarrollo de un esfuerzo mayor.
- Trabajo por pieza o incentivado: En este sistema el operario percibe una retribución diaria acorde con la cantidad de unidades producidas. Requiere determinar cuál es la producción que puede realizar un trabajador en un tiempo dado y definir un método de operación establecido, premiando toda superación del nivel normal. Sus ventajas son que garantiza al operario una ganancia horaria mínima y que es un sistema ideal cuando se realizan trabajos estandarizados. La desventaja se encuentra en que representa un inconveniente cuando los productos exigen el uso de maquinarias delicadas que requieran atención especial; además, si el material es valioso, el desperdicio ocasionado por la mayor rapidez en la operación puede anular los beneficios que este sistema brinda al empresario.

El trabajo por pieza puede ser con:

- Producción libre: el obrero permanece en la fábrica todo su turno, acreditándosele la labor realizada en ese lapso.
- Producción limitada: se le adjudica al operario una producción determinada; una vez cumplida puede retirarse; el incentivo radica en la posibilidad de trabajar menos tiempo.

Sistemas de incentivos

- Remuneración a destajo: el empleado recibe una tasa garantizada por hora para producir un número estándar de unidades o piezas de producción. Si produce en exceso del número estándar de piezas, gana una cantidad adicional por pieza, calculada según la tasa del salario por hora dividido entre el número estándar de piezas por hora.
- Taylor: es un plan de pago a destajo que utiliza una tasa por pieza para los índices de producción más bajos, y otra para los índices de producción más elevada por hora.
- Gantt: le concede una bonificación al empleado, calculada como porcentaje del pago por hora que está garantizado, cuando su rendimiento por hora alcanza una cierta norma.
- Halsey: el empleado tiene un salario mínimo por hora garantizado y se le paga una cantidad adicional como recompensa por el tiempo de producción efectiva ahorrado al compararse su tiempo estándar de producción.
- Emerson: ofrece una escala de bonificaciones, calculada como porcentaje del salario mínimo garantizado, que se gradúa a fin de que esté en concordancia con una escala de factores de eficiencia. El factor de eficiencia se calcula como el tiempo real promedio que se emplea para producir una unidad dividida entre el tiempo estándar.
- Bedeaux: La producción se mide en punto, que es la medida que corresponde a un minuto de trabajo. El empleado gana, además del salario mínimo por hora garantizado, una bonificación por cada punto ganado en exceso de la producción estándar.

Cargas Sociales.

Las prestaciones sociales son una parte del costo de la mano de obra directa e indirecta, de los salarios de los vendedores y salarios del personal de administración.

Las cargas sociales pueden ser:

- Directas: se generan en relación proporcional con los costos de mano de obra directa, por eso pueden aplicarse fielmente al artículo (aportes jubilatorios, obra social, asignaciones familiares).
- Indirectas: actúan independientemente del grupo anterior, por lo cual deben hacerse estimaciones (indemnizaciones por despido, vacaciones anuales, feriados pagos, licencias por enfermedad, fallecimiento, etc.)

Liquidación de remuneraciones y cargas sociales.

La información necesaria para contabilizar los costos vinculados con el pago del personal operario surge de los recibos de haberes correspondientes. Si, por el tipo de tareas, un operario trabaja en varios centros, el costo debe asignarse en proporción al esfuerzo que haya dedicado a cada centro.

Muchas compañías acumulan los pagos por vacaciones, feriados y bonificaciones durante todo el año sobre la base de estimaciones. Si no se hace esto, el período durante el cual ocurren estos pagos extras o menor producción, recibe una carga indebida, lo cual produce datos comparativos no satisfactorios.

La acumulación se basa en estimaciones. Durante el año, a medida que se incurre en costos directos e indirectos de fabricación, el pago por vacaciones se va acumulando y se carga a Productos en Proceso o a Carga Fabril, según corresponda.

Aspectos esenciales a considerar en el tratamiento de la mano de obra.

1. Tiempo de preparación: Los costos de preparación son aquellos que, insumiendo una considerable cantidad de tiempo y dinero, son necesarios para iniciar la producción. La preparación ocurre cuando se está abriendo o reabriendo una planta o proceso o cuando se introduce un nuevo producto en el mercado. Los costos de

preparación incluyen gastos por el diseño y preparación de las máquinas y herramientas, capacitación de los trabajadores y pérdidas anormales iniciales que resultan de la falta de experiencia. Existen tres métodos distintos para manejar los costos de preparación:

- Inclusión de la mano de obra directa; es decir que se trata a los costos de preparación como un costos de la mano de obra directa.
 - Inclusión en cargas fabriles.
 - Considerarlos como un cargo a Órdenes en proceso y trabajo; es decir que se cargan los costos de preparación directamente a trabajos en proceso y órdenes, pero como un costo separado e identificable más bien que como parte de la mano de obra directa.
2. Tiempo ocioso: Puede deberse a varias razones: falta temporal de trabajo, embotellamientos o averías de las máquinas, etc. Frecuentemente este costo adicional se incluye en el costo de la mano de obra directa y no se contabiliza por separado. Se puede lograr un mejor control de costos cargando el tiempo ocioso a cargas fabriles y a una cuenta o cuentas especiales. Al final del mes la cantidad de tiempo ocioso aparece en el programa de las cargas fabriles y llega a conocimiento de la gerencia. Un método alternativo es tratar dichos costos como gastos del período más que como un costo de los productos fabricados.

Carga Fabril

Según Neuner, J. (1994:56), Las cargas fabriles son todos los costos de producción, excepto los de materia prima y mano de obra directa. La materia prima y la mano de obra directa dan origen a desembolsos, los cuales forman parte de las cargas fabriles. La primera supone costos de manipuleo, inspección, conservación, seguros. La segunda obliga a habilitar servicios sociales, oficinas de personal, oficinas de estudios de tiempos, etc.

Clasificación de los costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación puede subdividirse según el objeto de gasto en tres categorías:

- materiales indirectos
- mano de obra indirecta
- costos indirectos generales de fabricación.

Además de los materiales indirectos y la mano de obra indirecta, las cargas fabriles incluyen el costo de la adquisición y mantenimiento de las instalaciones para la producción y varios otros costos de fábrica. Incluidos dentro de esta categoría tenemos la depreciación de la planta y la amortización de las instalaciones, la renta, calefacción, luz, fuerza motriz, impuestos inmobiliarios, seguros, teléfonos, viajes, entre otros.

Todos los costos indirectos de fabricación son directos con respecto a la fábrica o planta y la clasificación de los costos según del departamento que tiene el control principal sobre su incurrencia es útil para el control administrativo de las operaciones. La clasificación según el objeto del gasto puede ser útil para analizar el costo de producción de un producto en sus distintos elementos.

La clasificación en costos fijos y variables es útil en la preparación de presupuestos para las operaciones futuras. Los costos clasificados como directos o indirectos con respecto al producto o al departamento son útiles para determinar la rentabilidad de las líneas de producto o la contribución de un departamento a las utilidades de la empresa.

Para propósitos de costeo de los productos, todos los costos incurridos en la fábrica se asignan eventualmente a los departamentos de producción a través de los cuales circula el producto. La acumulación y clasificación de los costos por departamentos se llama distribución o asignación de costos. Los costos que pueden atribuirse directamente al departamento se asignan directamente. Los costos indirectos de fabricación y los costos de los departamentos de servicios se asignan sobre alguna base

a los departamentos productivos y se asignan también a producción a medida que ésta pasa por los departamentos.

Predeterminación de una cuota de distribución de los costos indirectos de fabricación

Al seleccionar la base es necesario que la misma tenga relación con el tipo de servicio proporcionado. Las bases de distribución que se pueden utilizar son las siguientes:

- Área ocupada
- Dotación
- Volumen ocupado en depósitos
- Cantidad de pedidos de materia prima
- Consumo de fuerza motriz
- Kilaje transportado
- Taxi de tiempo: es el tiempo ocupado por cada empleado de los departamentos de servicios destinada a atender las tareas vinculadas con las áreas fabriles, de servicios y comerciales.

Los módulos de aplicación disponibles son los que siguen:

- Unidades producidas: Las cargas fabriles unitarias se obtienen dividiendo el importe mensual por la cantidad de unidades procesadas. Se aplica cuando se produce sólo un artículo, sin variantes de ningún tipo (tamaño, color, calidad, etc.) o donde si bien se fabrican varios productos, éstos requieren igual tiempo de procesamiento.
- costos de materia prima: Vincula el costo mensual de las cargas fabriles de un centro con el valor de la materia prima consumida en ese lapso:

$$\frac{\text{Cargas fabriles mensuales}}{\text{Materia prima consumida en el mes}} \times 100 = \%$$

El porcentaje resultante se aplica a los costos unitarios de materia prima de cada producto.

- Horas hombre: Relaciona el monto de las cargas fabriles mensuales con las horas necesarias de mano de obra directa para cumplimentar la producción realizada en ese lapso. Este valor se aplica a los costos unitarios en función de las horas de trabajo directo que requiere cada artículo.
- Horas máquina: La alícuota surge vinculando las cargas fabriles mensuales con la cantidad de horas que deben funcionar las máquinas para realizar la producción del período. Esa alícuota se aplica a las unidades de producto en función del tiempo de elaboración de cada artículo. Se la considera la base más precisa.
- Jornales directos: La tasa de asignación surge de la relación entre el monto de las cargas fabriles mensuales y de los jornales directos mensuales, que se obtienen multiplicando las unidades producidas por sus respectivos costos de mano de obra directa. La cuota de aplicación se aplica a los jornales directos unitarios.

$$\frac{\text{Cargas fabriles mensuales}}{\text{Jornales directos mensuales}} \times 100 = \%$$

Cuando se emplea una medida monetaria de la actividad de producción (v.g.: jornal directo) la tasa se expresa como un porcentaje del costo en pesos de la mano de obra directa.

Cuando se emplea una medida no monetaria de la actividad de la producción (v.g.: horas-hombre) la tasa se expresa en pesos por hora (\$/h).

Al asociar los costos indirectos de fabricación con varios productos se hace un intento para elegir una base que sea común a todos los productos y que sea indicativa del rendimiento productivo o del beneficio del producto (generalmente es la de horas máquina).

La tasa de aplicación se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Tasa de distribución} = \frac{\text{Costos presupuestados del departamento de servicios}}{\text{Base elegida}}$$

Siempre la tasa de aplicación o distribución debe ser aplicada sobre los costos presupuestados del departamento de servicios; en ningún caso se justifica que el departamento de servicios distribuya sus costos reales, es decir no tiene porqué transferir sus ineficiencias a los demás departamentos.

Proceso de acumulación, distribución primaria y secundaria

Los costos indirectos de fabricación se distribuyen sobre alguna base a los departamentos productivos y de servicios (distribución primaria). Después de la segunda asignación, todos los costos indirectos de fabricación habrán sido asignados a las cuentas de costos indirectos de los departamentos de fabricación.

Sobre y sub-aplicación de gastos.

La sobre y sub-aplicación es la evaluación de la relación entre costos indirectos de fabricación aplicados y reales. Los costos aplicados son los presupuestados ajustados al nivel real de producción. Es decir que las variaciones reflejan las diferencias existentes entre los costos reales y las estimaciones presupuestarias de lo que debería haberse gastado.

Variación de volumen o capacidad: se debe a una sobre o subutilización de las instalaciones de la planta en comparación con el nivel presupuestado de operaciones. Está representada por la diferencia entre los costos indirectos de fabricación fijos presupuestados y los costos indirectos de fabricación fijos asignados a la producción.

Variación de cantidad: Refleja el costo de emplear materias primas excesivas para obtener una cantidad determinada de producción.

Variación en precio: Es el costo de emplear materiales demasiado costosos para una cantidad determinada de producción.

Variación de eficiencia: Es el costo del tiempo excesivo empleado para cumplir una determinada cantidad de producción.

Variación de tarifa: El costo debido al empleo de categorías de mano de obra demasiado costosas para realizar una determinada cantidad de actividad.

Influencia Relación Costo – Volumen – Utilidad

Según Lindegaard, E. y Galvez, G. (2001:81); el modelo de la relación costo- volumen- utilidad se elabora para que sirva de apoyo fundamental al proceso de planificación; es decir, al diseño de acciones para lograr el desarrollo integral de la empresa. Así como este modelo exige conocer las características de los costos y su comportamiento en los distintos niveles de operación, en el proceso de planificación, control y toma de decisiones gerenciales ocurre lo mismo. Por eso, el análisis de la relación costo- volumen- utilidad depende de una cuidadosa identificación de los costos de acuerdo a su variabilidad. Pues, muchas veces los costos no se ajustan a las categorías teóricas de costos variables o fijos, y de hecho, los costos variables no son siempre perfectamente variables ni los costos fijos son siempre fijos.

Este modelo no sólo se aplica a las proyecciones de utilidades, sino también en la toma de decisiones con respecto al producto, determinación de precios, selección de canales de distribución, decisiones sobre fabricar o comprar, decisiones de inversión, decisiones sobre mezcla de productos, etcétera.

Aunque los datos de costo- volumen- utilidad son la base para la planificación, el control y la toma de decisiones, estos datos no deben considerarse como instrumentos de precisión, por cuanto en muchos casos se basan en supuestos que pocas veces pueden lograrse en la

práctica. Según, Backer y Ramírez (1986) algunas de estas suposiciones básicas son:

1. Los precios de ventas permanecerán constantes aunque cambie el número de unidades vendidas. Si es necesario reducir los precios u ofrecer descuentos para poder obtener un mayor volumen de ventas, la relación costo- volumen- utilidad quedará afectada.
2. La capacidad productiva de la planta permanecerá relativamente constante. Una ampliación de las instalaciones afectará las relaciones existentes entre los costos, el volumen y las utilidades.
3. La eficiencia de la planta será igual a la pronosticada. El uso de materiales de menor costo para sustituir a otros, el reemplazo de operaciones manuales por maquinaria y otros programas semejantes de reducción de costos, afectan considerablemente los costos y las utilidades.
4. Los precios de las materias primas y los sueldos de los trabajadores no variarán significativamente con respecto a los datos sobre los cuales se apoyan los proyectos de la relación costo- volumen- utilidad.
5. El nivel general de los precios (es decir, la inflación o la deflación) seguirá esencialmente estable en el corto plazo.

Si estas suposiciones básicas no son debidamente tomadas en cuenta por el analista se puede llegar a proyecciones y a interpretar datos de costo- volumen utilidad de manera errada. El análisis de la relación costo- volumen- utilidad comprende tanto el análisis de contribución como el análisis de equilibrio.

- **Análisis de Contribución:** el análisis de contribución requiere de la utilización de una serie de técnicas analíticas para determinar y evaluar los efectos sobre las utilidades de: a) los cambios en el volumen de ventas, b) los precios de venta, c) los costos fijos y d) los costos variables. Se orienta hacia el margen de contribución porque

éste es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables de producción, de ventas y de administración.

De acuerdo a Welsch, Hilton y Gordon (1990:530), las empresas pueden utilizar el enfoque del margen de contribución a través de la identificación y medición de los componentes fijos y variables del costo y la preparación de estados periódicos de resultados para uso interno de la administración. Tales estados proporcionan información financiera útil para los fines de planificación por la administración, a causa del énfasis sobre los costos fijos y variables. El margen de contribución se verá afectado cuando cambia algunas de las siguientes variables: 1) el volumen de unidades vendidas, 2) el precio de venta o 3) la relación del costo variable. Un estado de resultados presupuestado bajo el método del margen de contribución, permite responder a numerosas preguntas de “que tal sí”.

Es oportuno recordar que los estados de resultados presupuestados o proyectados se construyen con la información que generan las distintas cédulas que conforman el presupuesto de operación, por lo que es necesario que en el momento de presupuestar los costos se tome en cuenta su comportamiento, a fin de que estos estados financieros se diseñen bajo el enfoque del margen de contribución porque de lo contrario resultaría un estado de resultados preparado según el método tradicional, en el que no se aplica el concepto de variabilidad de los costos.

- Análisis del Punto de Equilibrio: el análisis del punto de equilibrio, según Welsch, Hilton y Gordon (1990:531), “...emplea los mismos conceptos que el análisis del margen de contribución; sin embargo, enfatiza sobre el nivel de producción o de actividad productiva, en el cual los ingresos por ventas son exactamente iguales a los costos: no hay ni utilidad ni pérdida”. Este análisis, también, se apoya en la variabilidad de los costos, es decir, la separación y medición de los componentes fijos y variable del costo.

El análisis de equilibrio por lo general comprende tanto: a) el análisis del punto de equilibrio como b) las gráficas del punto de equilibrio. Los conceptos que permiten realizar el análisis de equilibrio provienen de una gráfica que se construye con la información que proporciona el estado de resultados, bajo el enfoque del margen de contribución.

En relación al cálculo del punto de equilibrio según Welsch, Hilton y Gordon (1990:537); la misma se halla de una forma muy sencilla. Con algunas fórmulas matemáticas se puede calcular en unidades o en bolívares. Las dos formas más utilizadas son: 1) cálculo del *punto de equilibrio en unidades*, se usa "... cuando se trata de un solo producto o, en el caso de múltiples productos, para cada producto separadamente". Se determina dividiendo los costos fijos totales entre el margen de contribución por unidad. El margen de contribución por unidad se halla restando al precio de venta unitario los costos variables unitarios.

Tanto los costos fijos como los variables deben incluirlos de producción, ventas y administración; 2) cálculo del *punto de equilibrio en bolívares*. Se recomienda este método cuando los cálculos se basan sobre los costos totales del presupuesto. Se determina dividiendo los costos fijos entre la razón del margen de contribución. La razón del margen de contribución se obtiene restando de 1 la razón de los costos variables. La razón de los costos variables se calcula dividiendo los costos variables entre las ventas. Una empresa que va por los caminos de la eficiencia debe operar a un nivel superior al punto de equilibrio para poder reponer su equipo, distribuir dividendos y tomar provisiones para su expansión.

El análisis de equilibrio puede indicar algunas características económicas de las Pymes tales como:

1. Los gastos fijos, los gastos variables y los gastos totales, a diferentes volúmenes.
2. El potencial de utilidades y pérdidas antes y después de impuestos, a diferentes volúmenes.

3. El margen de seguridad, es decir, la relación de las ventas presupuestadas a las ventas de equilibrio. Indica a la administración, que tan cerca del punto de equilibrio está operando la empresa.
4. El monto de las ventas de equilibrio (a menudo llamadas el punto de equilibrio).

Todas estas características y otras más, pueden calcularse si se dispone de datos sobre la variabilidad de los costos.

Bases Legales

Ley de Costos y Precios Justos; Caracas Lunes, 18 de Julio de 2011. Gaceta oficial N° 39.715, decreto N° 8.331.

Objeto

Artículo 1º. El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley tiene por objeto establecer las regulaciones, así como los mecanismos de administración y control, necesarios para mantener la estabilidad de precios y propiciar el acceso a los bienes y servicios a toda la población en igualdad de condiciones, en el marco de un modelo económico y social que privilegie los intereses de la población y no del capital.

Ámbito

Artículo 2º. Las disposiciones del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley son aplicables en todo el territorio nacional, a las relaciones establecidas entre sujetos de derecho público o privado que, con ocasión de su giro comercial, productivo o de prestación de servicios, determinen los precios que correspondan a la venta de bienes o la prestación de servicios, así como los costos inherentes a tales operaciones.

Sujetos de Aplicación

Artículo 3º. Se tendrán como sujetos del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, nacionales o extranjeras que, con ocasión del desempeño de sus actividades dentro del territorio nacional, produzcan, importen o comercialicen bienes, o presten servicios, por lo cual reciban una contra prestación pecuniaria que satisfaga su intercambio.

Igualmente, serán aplicables las regulaciones del presente instrumento a los sujetos indicados en el encabezado del presente artículo, aún cuando los precios de los productos comercializados o los servicios prestados sean objeto de regulación por parte del Estado.

Se exceptúan de la aplicación del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley los bancos e instituciones financieras sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario.

Fines

Artículo 4º. Los fines del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley serán materializados a través del Sistema Nacional Integrado de Costos y Precios. Tales fines son los siguientes:

1. Establecer mecanismos de control previo a aquellas empresas cuyas ganancias son excesivas en proporción a las estructuras de costo de los bienes que producen o comercializan, o de los servicios que prestan.
2. Identificar los agentes económicos que, por la contraprestación de servicios, o ventas de productos, fijan precios excesivos.
3. La fijación de criterios justos de intercambio.
4. Propiciar la implementación de precios justos a través de mecanismos que permitan sincerar costos y gastos.

5. Promover el desarrollo de prácticas administrativas con criterio de equidad y justicia social.
6. Incrementar la eficiencia económica como factor determinante en la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades humanas.
7. Continuar elevando el nivel de vida del pueblo venezolano.
8. Favorecer la inserción de la economía nacional en el área regional e internacional, promoviendo y favoreciendo la integración latinoamericana y caribeña, defendiendo los intereses económicos y sociales de la nación.
9. Proveer las herramientas para la captación de información que sirva a la formulación de criterios técnicos que permitan hacer efectivas las reclamaciones de los consumidores ante las conductas especulativas y otras conductas irregulares que menoscaben sus derechos en el acceso a bienes y servicios.

Artículo 15º: La determinación o modificación de precios sobre los cuales se regirá el Sistema Nacional Integrado de Costos y Precios, será competencia de la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, en los términos establecidos en el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley.

Definición de Términos Básicos

Centro de Costos: Un centro o agrupamiento de costos es una forma de organizar / agrupar los costos organizacionales de tal forma que sean útiles para: a) la toma de decisiones y b) satisfacer las necesidades de reporte interno o externo. Cada organización tiene mínimo 2 tipos de centros de costos: A nivel más micro, el agrupamiento o clasificación simple de costos encontrado en el plan de cuentas, como por ejemplo suministros de oficina o

honorarios. A nivel más macro, el conjunto de todo lo que hace la organización, es decir la organización misma como centro de costos.

Costos: representan una porción del precio de adquisición de artículos, propiedades o servicios, que ha sido diferida o que todavía no se ha aplicado a la realización de ingresos.

Costos Directos: son específicamente identificables con un objetivo final de trabajo que directamente promueve la misión de una organización. Se han incurrido en ellos al fomentar la misión de una organización y se los encuentra frecuentemente como costos de actividades directas en: un proyecto, un servicio que una organización realiza para generar ingresos, o alguna otra actividad directa de la organización.

Costos Indirectos: son costos en común –costos conjuntos- que no son fácilmente identificables con objetivos finales. Los costos indirectos benefician, aunque indirectamente, a los financiadores que trabajan con la organización. Son ejemplos de costos indirectos: el costo de la gerencia, las funciones de investigación y desarrollo, costos de oficina, costos financieros, costos administrativos, de personal y capacitación.

Estructura de costos: es aquella que determina la relación existente entre los elementos que intervienen en la realización de un producto.

Gastos: son costos que se han aplicado contra de un ingreso de un periodo determinado.

Métodos de asignación de costos indirectos: Son las alternativas disponibles para distribuir los costos indirectos hacia los proyectos (actividades directas) ejecutados por una organización en el cumplimiento de su misión. Básicamente se disponen de dos opciones: a) Método de Base Simple; identifica una tasa de costos indirectos que es aplicada de manera uniforme a todos los proyectos / actividades de naturaleza directa y b) Método de Base Múltiple; determina múltiples tasas de costos indirectos en base a un análisis detallado del uso / consumo de actividades de apoyo por los proyectos / actividades de naturaleza directa.

Cuadro 2

Operacionalización de la Variable

Objetivo General				
Determinar la influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) sobre la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Trujillo estado Trujillo.				
Objetivos Específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Identificar el proceso de modificación de precios estipulados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011) que afectan a la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.	Ley de Costos y Precios Justos (2011)	Proceso de Modificación de Precios	<ul style="list-style-type: none"> - Procedimientos - Componentes del precio - Cálculo - Relación de costos - Uso de modelos económicos - Solicitud de modificaciones - Incorporación de bienes y servicios 	1,2 3,4 5,6 7 8,9 10,11 12,
Describir los elementos del costo que se ven afectados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011) reflejados en la estructura de costos de la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.		Elementos del Costo	<ul style="list-style-type: none"> - Materia prima - Mano de obra. - Carga fabril 	13,14,15, 16 17,18,19
Analizar la influencia que tiene en la relación costo volumen utilidad, la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.		Relación Costo Volumen Utilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de contribución - Análisis del punto de equilibrio 	20,21,22 23,24,25

Fuente: Peña (2012)

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

El marco metodológico explica todas las etapas que se deben cumplir en el desarrollo de la investigación. Se realiza con la finalidad de indicar el tipo de datos que se requiere indagar, seleccionar los distintos métodos y las técnicas que facilitarán obtener la información necesaria.

Según Balestrini, M. (2002:114). Define el marco metodológico como:

“La instancia referida a los métodos, las diversas reglas, registros, técnicas y protocolos con los cuales una teoría y su método calculan las magnitudes de lo real. De allí que se deberán plantear el conjunto de operaciones técnicas ya se incorporarán en el despliegue de la investigación en el proceso de la obtención de datos”.

Tipo de Investigación:

En función que el objetivo general se propone analizar la influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) sobre la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo, la intención implícita dentro del mismo fue describir las características de un evento ubicado dentro del contexto de las ciencias contables.

Por consiguiente, el presente trabajo de investigación se ubicó en una metodología de tipo descriptiva que según Hernández, Fernández y Baptista (2003:60), “busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos”. Con base en ello, esta investigación describió un evento y los hechos que lo generarán en un contexto determinado, así como también, conformó un punto de partida para nuevas investigaciones; en ese sentido tomando en cuenta que el tema referente a la Ley de Costos y Precios

Justos, constituye en el momento un espacio incipiente para la investigación contable.

Diseño de Investigación:

El termino diseño, según Hernández, R. y otros (1998:106), se refiere: "...al plan o estrategias concebidas para responder a las preguntas de investigación", por lo que señala al investigador lo que debe hacer para alcanzar los objetivos del estudio. En este sentido, el estudio estuvo centrado en una investigación de campo puesto que la información se recolectó directamente del lugar donde se observaran los hechos, es decir, en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

De igual manera, este diseño calificó como no experimental, ya que a través de él, se logró observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural para después analizarlos; a este respecto, Hernández, R., y otros (1998:184) indican que "... en un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador"; lo cual coincide con la intención del objetivo que se quería alcanzar.

Población y Muestra

La población, la define Hurtado, J. (2000:152) como "...el conjunto de elementos, seres o eventos, concordantes entre sí en cuanto a una serie de características, de las cuales se puede obtener alguna información".

En esta oportunidad, la población la conformó la empresa DONVIC, C.A. ubicada en el municipio Pampanito estado Trujillo, donde los sujetos informantes fueron cuatro (04) sujetos, todos pertenecientes al área de comercialización de la empresa en estudio, entre ellos; un (01) Asistente de Ventas, un (01) Analista de Facturación, un (01) Gerente de Operaciones y un (01) Gerente de Comercialización.

Muestra

La muestra según Sierra, R. (2003), es “una parte de un conjunto o población debidamente elegida, que se somete a observación científica en representación del conjunto, con el propósito de obtener un resultado válido, también para el universo total investigado”. En vista de que la población objeto de estudio es finita y accesible, no fue necesario realizar calculo muestral.

Técnica e Instrumento de Recolección de Información

De acuerdo con el diseño de investigación, se consideró conveniente utilizar la técnica de la encuesta, debido a que fue necesaria la interacción entre el investigador y los informantes clave, en función de obtener mayor información. La encuesta, es definida por Sierra, R. (2003:189) como aquella que “... permite la obtención de datos de interés mediante la interrogación a los miembros de una sociedad”. Su aplicación obedeció a la necesidad de requerir información a un grupo socialmente significativo de personas acerca de los problemas en estudio para luego, mediante su análisis obtener las conclusiones que se correspondan con los datos corregidos.

Como instrumento de esta técnica, se usó el cuestionario que según Hurtado, J. (2000:434) “...es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información”. Este se elaboró con ítems pertenecientes a los indicadores señalados en el cuadro operativo de variables. (VER ANEXO A).

Validez del Instrumento

En términos generales, la validez en opinión de Méndez, C. (2001:196) es “el grado en que una prueba mide lo que se propone medir. Dicho de otra manera, establecer la validez de una prueba implica descubrir lo que una

prueba mide”. El instrumento de recolección de datos contó con una serie de preguntas, las cuales fueron examinadas mediante la técnica del juicio de expertos, denominada validez de contenido.

En ese sentido, además de la elaboración de un integral conjunto de ítems correspondientes con los indicadores especificados en el sistema de variable, también fue necesario consultar con un panel de jueces conformado por tres (03) profesores de la insigne Universidad de los Andes, quienes calificaron el instrumento como válido para el fin propuesto. (VER ANEXO B).

Técnicas de Análisis de Datos

Esta estrategia es el medio que permitió medir el comportamiento de las variables. Según Arias; F. (2006:111) el análisis “se define como la técnica lógica o estadística que se emplea para descifrar lo que arrojan los datos recolectados”.

Por lo cual después de aplicar el cuestionario se realizaron los análisis de los datos obtenidos aplicando un tratamiento estadístico descriptivo de alternativas, frecuencia y porcentajes, representados por medio de tablas y gráficos los cuales permitieron observar de manera clara cada una de las respuestas a los ítems realizados. También se realizó un análisis cualitativo que según Sabino, A. (2007:135), “se refiere al que procedemos a hacer con la información de tipo verbal”. Ya que lo deseado fue tener una idea global de todo el conjunto de datos, por lo antes dicho se presentaron los resultados en forma verbal, con el propósito de redactar las conclusiones y recomendaciones.

Tratamiento de la Información

Para el tratamiento de los datos que se obtuvieron de la aplicación del instrumento, se acudió a la estadística descriptiva, frecuencia absoluta y

porcentual, cuya ilustración se realizó en tablas y gráficos estadísticos. Luego se efectuó un análisis con base en los datos y en la revisión documental.

bdigital.ula.ve

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Análisis de los Resultados

Esta parte de la investigación es muy significativa, pues revela si realmente fueron alcanzados los objetivos planteados al inicio de la misma. En ese orden de ideas, los resultados se procesaron a partir de los datos obtenidos de la aplicación de los instrumentos elaborados, con apoyo de la estadística descriptiva, cuyo producto fue ilustrado en tablas estadísticas y en gráficos. Seguidamente se encuentra la interpretación cuantitativa y el análisis cualitativo mediante la relación de los hallazgos con la revisión documental.

Variable: Ley de Costos y Precios Justos (2011)

Dimensión: Proceso de Modificación de Precios

Indicador: Procedimientos

Tabla 1. Conocimiento sobre la Ley de Costos y Precios Justos (2011)

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Si		No	
	Fa	%	Fa	%
1. ¿Conoce usted los procedimientos establecidos por la Ley de Costos y Precios Justos (2011)?	4	100	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 1, se observa que la totalidad de los encuestados, es decir, el 100% de la población manifestó que conoce los procedimientos establecidos por la Ley de Costos y Precios Justos (2011). En vista de estos resultados, el total de los encuestados conocen la finalidad de la inserción de esta nueva Ley, la cual tiene por objeto establecer las regulaciones, así como

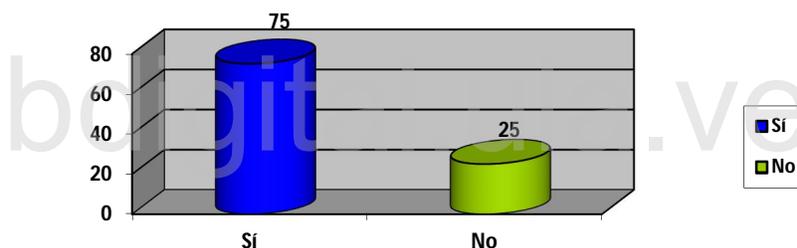
los mecanismos de administración y control, necesarios para mantener la estabilidad de precios y propiciar el acceso a los bienes y servicios a toda la población en igualdad de condiciones, en el marco de un modelo económico y social que privilegie los intereses de la población y no del capital.

Tabla 2. Colocación de listas y marcado de precios

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Sí		No	
	Fa	%	Fa	%
2. ¿La empresa DONVIC, C.A. ha colocado lista de precios o en el marcaje de los productos ha plasmado los nuevos precios modificados de conformidad con el Decreto establecido por la Ley de Costos y Precios Justos (2011)?	3	75	1	25

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Gráfico 1. Colocación de listas y marcado de precios



Fuente: Tabla 1. Colocación de listas y marcado de precios

Se observan en los resultados de la Tabla 2, el 75% de los sujetos entrevistados quienes afirman que la empresa DONVIC, C.A. ha colocado lista de precios o en el marcaje de los productos han plasmado los nuevos precios modificados de conformidad con el Decreto establecido por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), mientras que el 25% negó que los nuevos precios se han colocado.

Estos resultados no están totalmente de acuerdo con lo estipulado por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), la cual establece en su artículo 16, que La Superintendencia Nacional de Costos y Precios podrá establecer a cargo de los sujetos de regulación mediante el presente Decreto Ley la obligación de colocar, en sus listas de precios, o en el marcaje de

los productos, una leyenda que indique que los precios han sido registrados, determinados o modificados de conformidad con el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, significando esto en cierta parte, un desapego a las normas establecidas por la referida Ley.

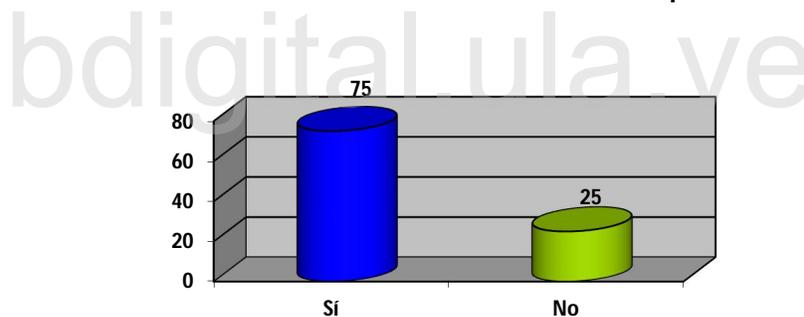
Indicador: Componentes del Precio

Tabla 3. Modificación de los actuales precios

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Sí		No	
	Fa	%	Fa	%
3. ¿La modificación de los actuales precios establecidos por la Ley de Costos y Precios Justos se ha efectuado conforme a la estructura de costos directos, indirectos, gastos generales, de administración, distribución y venta. Así como la utilidad esperada con base en las expectativas y riesgos asumidos?	3	75	1	25

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Gráfico 2. Modificación de los actuales precios



Fuente: Tabla 2. Modificación de los actuales precios

Con respecto a la Tabla 3, igualmente el 75% de los sujetos entrevistados afirmaron, que la modificación de los actuales precios establecidos por la Ley de Costos y Precios Justos (2011) se ha efectuado conforme a la estructura de costos directos, indirectos, gastos generales, de administración, distribución y venta. Así como la utilidad esperada con base en las expectativas y riesgos asumidos. Por su parte el 25% restante manifestó que dichos precios no se modificaron en base a esas premisas.

Al respecto, la Ley de Costos y Precios Justos (2011), indica en su artículo 17; que para la determinación del precio justo de bienes y servicios el órgano o ente competente podrá fundamentarse en la información suministrada por los administrados, bien a requerimiento del órgano actuante, o recabada de otros órganos de la Administración Pública que la tuvieren a disposición. Dicha información debe estar conforme a sus estructuras de costos directos, indirectos, gastos generales, de administración, de distribución y venta, cuando procedan, así como la utilidad esperada con base en las expectativas y riesgos asumidos.

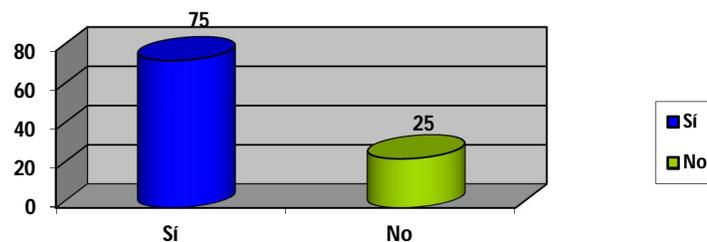
Esta ley señala claramente que su inserción se encuentra perfectamente adaptada a los parámetros mencionados en el párrafo anterior, habiendo analizado para ello, cada uno de éstos y los riesgos que se asumen con el fin de no afectar la utilidad esperada. Siendo así estos señalamientos, la realidad observada por la empresa analizada, aunque en bajo nivel difieren de estas teorías considerando que los precios no fueron analizados de manera objetivo.

Tabla 4. Elementos válidos para la determinación de precios

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Sí		No	
	Fa	%	Fa	%
4. ¿Considera que en los productos elaborados por esta empresa existen elementos válidos para ser sometidos a la determinación de nuevos precios conforme a lo establecido por la Ley de Costos y Precios Justos (2011)?	3	75	1	25

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Gráfico 3. Elementos válidos para la determinación del precio



Fuente: Tabla 4. Elementos válidos para la determinación de precios

En la Tabla 4, el 75% de la población entrevistada considera que en los productos elaborados por esta empresa, existen elementos válidos para que los productos fueran sometidos a la determinación de nuevos precios conforme a lo establecido por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), mientras que el 25% restante considera lo contrario.

En vista de estas afirmaciones, está claro acotar que muchos de los productos los cuales fueron sometidos a la regulación de precios, es porque mantenían elevados costos, siendo difícil y hasta casi imposible que el consumidor los consumiera o que los adquiriera con la misma frecuencia. Es por ello que el personal entrevistado considera que muchos de estos productos poseen elementos válidos para ser absorbidos por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), resultados que son muy oportunos, ya que comparados con los señalamientos contenidos por la mencionada ley, los productos sometidos a estos cambios deben hacer mérito para presumirse válidos para la determinación de los aspectos que conforman el precio, o el costo que lo compone.

Indicador: Cálculo

Tabla 5. Afección de la empresa en su proceso productivo

5. Indique, si los lineamientos por los cuales se rige la determinación de los nuevos precios afectan a la empresa DONVIC, C.A. en su proceso productivo de manera:	Frecuencia	Porcentaje %
a. General	4	0
b. Sectorial	0	0
c. Particular	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En relación a la Tabla 5, el 100% de los sujetos encuestados indican que los lineamientos por los cuales se rige la determinación de los nuevos precios afectan a la empresa DONVIC, C.A. en su proceso productivo de manera general.

Al respecto, la Ley de Costos y Precios Justos (2011) señala que, la Superintendencia Nacional de Costos y Precios podrá establecer lineamientos para la planificación y determinación de los parámetros dereferencia para la determinación de precios justos. Dichos lineamientos pueden tener carácter general, sectorial, particular, o ser categorizados según las condiciones vinculantes o similares entre grupos de sujetos.

En vista de que la presente investigación pretende analizar la influencia que la nueva ley ha traído sobre la estructura de costos de la empresa objeto de estudio, fue necesario ahondar en el proceso productivo de la misma, donde la totalidad de la población considera, que los lineamientos establecidos por la Ley de Costos y Precios Justos (2011) afecta este proceso de manera general, omitiendo que lo afecta de manera particular o sectorial. La afección general es una de las formas que contempla esta ley, para lo cual, el resto de los ítems venideros complementaran esta información recabada.

Indicador: Relación de costos

Tabla 6. Formularios

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Si		No	
	Fa	%	Fa	%
7. ¿Posee la empresa DONVIC, C.A. algún modelo o formulario que permita el vaciado de la información necesaria en relación a la mencionada Ley, con el fin de mejorar la administración de los datos suministrados?	4	100	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 6, se observa que el 100% de la población entrevistada manifiesta que la empresa DONVIC, C.A. posee modelos o formularios que permiten el vaciado de la información necesaria en relación a la mencionada Ley, con el fin de mejorar la administración de los datos suministrados.

En vista de esto, la Ley de Costos y Precios Justos (2011) manifiesta en su artículo 19, que la Superintendencia Nacional de Costos y Precios

creará los modelos o formularios que estime conveniente, estableciendo en los mismos el nivel de desglose de información necesaria para la mejor administración de los datos suministrados y el cumplimiento de las funciones otorgadas por el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley.

Es decir, que la empresa Donvic, C.A. posee dichos modelos o formularios proporcionados por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios adaptándose ésta a los presentes lineamientos con el fin de adecuar la inserción de la presente ley a la administración de la empresa.

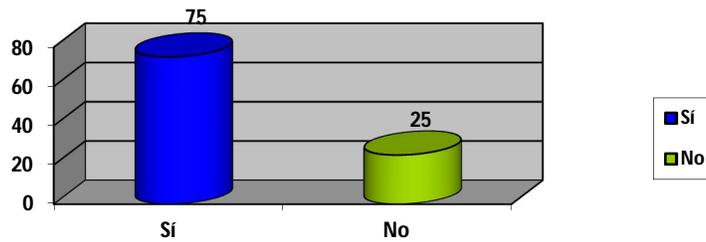
Indicador: Uso de Modelos Económicos

Tabla 7. Óptimo análisis estadístico

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Sí		No	
	Fa	%	Fa	%
8. ¿Considera usted que la determinación de precios efectuada por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios fue realizada mediante un óptimo análisis estadístico, teniendo siempre en cuenta la data registrada en el Sistema Automatizado de Administración de Precios?	3	75	1	25

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Gráfico 4. óptimo análisis estadístico



Fuente: Tabla 7. Óptimo análisis estadístico

Los resultados tabulados en la Tabla 7, se refleja el 75% de los encuestados afirmando que la determinación de precios efectuada por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios fue realizada mediante un óptimo análisis estadístico, teniendo siempre en cuenta la data registrada en el Sistema Automatizado de Administración de Precios, mientras que el 25% indica que el análisis estadístico efectuado para la modificación de los precios no fue del todo óptimo.

Dichos resultados difieren, aunque en bajos porcentajes con lo estipulado por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), la cual expresa en su artículo 20, que para poder llevar a cabo estas modificaciones efectuadas en los precios de los productos ofrecidos por establecimientos como la empresa en análisis, se tuvo que llevar a cabo exhaustivos análisis estadísticos para con ello disminuir en lo posible la afección en los establecimientos que se encontraran sujetos a estas normas.

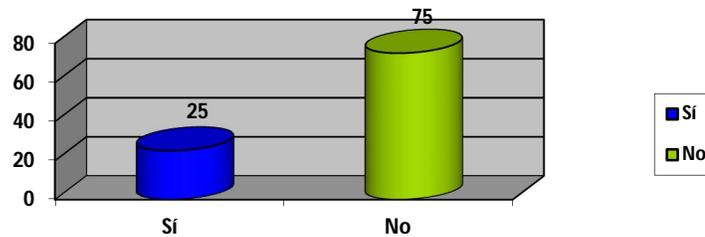
Entre las opiniones recabadas estos señalamientos no se observaron del todo efectivos, por lo que de alguna manera se evidencia que el análisis estadístico efectuado no es el más conveniente afectando con ello las empresas sometidas a estos reglamentos.

Tabla 8. Nivel de desacuerdo con los precios estipulados

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Si		No	
	Fa	%	Fa	%
9. ¿La empresa DONVIC, C.A. se encuentra en desacuerdo con todos o algunos de los precios estipulados por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios?	1	25	3	75

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Gráfico 5. Nivel de desacuerdo con los precios estipulados



Fuente: Tabla 8. Nivel de desacuerdo con los precios estipulados

En la Tabla 8, el 25% del personal encuestado afirmó, que la empresa DONVIC, C.A. se encuentra en desacuerdo con todos o algunos de los precios estipulados por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, quedando conformes con las modificaciones que la misma efectuó para regular los precios en los productos. Por su parte el 75% restante manifestó se encuentra de acuerdo con esta normativa.

Una vez que la mayoría de la población entrevistada en la empresa Donvic, C.A. manifestó encontrarse de acuerdo con la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, por haber realizado un análisis estadístico detallado en los establecimientos para otorgar nuevos precios a los productos.

Este análisis estadístico está señalado en el artículo 21 de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) indicando que para llevar a cabo dichas modificaciones en los precios de los productos efectivamente se realizó este análisis estadístico.

Estos resultados en cierta parte, difieren de estas consideraciones existentes en la mencionada Ley, por parte de la población entrevistada quienes opinan que el análisis estadístico no fue del todo óptimo.

Tabla 9. Solicitud de evaluación de ajuste

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Si		No	
	Fa	%	Fa	%
10. ¿La empresa DONVIC, C.A. ha presentado la solicitud de evaluación de ajuste a la Superintendencia Nacional de Costos y Precios?	0	0	4	100

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 9, el 100% de los entrevistados manifestaron que nunca han presentado la solicitud de evaluación de ajuste a la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, debido a la inconformidad observada en la tabla 8. Es de interés recordar que de darse el caso en que las empresas no estén de acuerdo con los precios estipulados, la ley en cuestión en su Artículo 21 establece, los casos que el interesado manifieste su desacuerdo con el precio determinado por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, podrá presentar su solicitud de evaluación de ajuste en la oportunidad, condiciones, y cumplidos los requisitos, que establezca la Superintendencia Nacional de Costos y Precios.

Estas acotaciones no aplican en la presente investigación, ya que la empresa en análisis manifestó en gran porcentaje éstas de acuerdo con los precios estipulados por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios.

Indicador: Solicitud de Modificaciones

Tabla 10. Incorporación de nuevos productos

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Si		No	
	Fa	%	Fa	%
11. ¿Una vez decretada oficialmente la Ley de Costos y Precios Justos (2011), la empresa DONVIC, C.A. ha incorporado nuevos productos en adición a aquellos anteriormente informados a la Superintendencia Nacional de Costos y Precios?	0	0	4	100

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En relación a la Tabla 10, el 100% del personal entrevistado indica que una vez decretada oficialmente la Ley de Costos y Precios Justos (2011), la empresa DONVIC, C.A. No ha incorporado nuevos productos en adición a aquellos anteriormente informados a la Superintendencia Nacional de Costos y Precios.

De acuerdo a estos resultados, y en vista de que la empresa analizada no ha incorporado nuevos productos, no aplica lo señalado por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), pero en su defecto, si el establecimiento decide incorporar nuevos productos igualmente sujetos a regulación; se deberá seguir el procedimiento establecido en el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la determinación del precio justo del bien o servicio, previo a su oferta.

Dimensión: Elementos del Costo

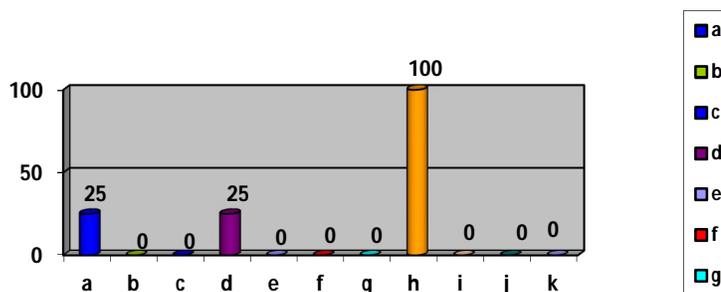
Indicador: Materia Prima

Tabla 11. Acciones que inciden en el método de valuación

13. Indique, cuál de las siguientes opciones inciden sobre la elección del método de valuación de materia prima llevado por la empresa DONVIC, C.A.	Frecuencia	Porcentaje %
a. Tipos de productos elaborados	1	25
b. Sistema de costos a empleados	0	0
c. Política de reposición	0	0
d. Meses de existencia disponible	1	25
e. Formas de almacenaje	0	0
f. Necesidad de controlar el rendimiento de ciertos materiales	0	0
g. Grado de inflación y deflación que sufra la economía	0	0
h. Situación de la empresa en el mercado	4	100
i. Todas las anteriores	0	0
j. Ninguna de las anteriores	0	0
k. Otra	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Gráfico 6. Acciones que inciden en el método de valuación



Fuente: Tabla 11. Acciones que inciden en el método de valuación

En la Tabla 11, el 25% de las personas entrevistadas indicaron que uno de los factores que inciden sobre el método de valuación de materia prima la empresa Donvic, C.A. se encuentra los tipos de productos elaborados en la misma. De igual manera un 25% también indicó como factor los meses de existencia disponible y un 75% destacó la situación de la empresa en el mercado.

Evidentemente se observa la disparidad en las respuestas obtenidas con respecto a los factores que inciden sobre el método de valoración en materia prima de la empresa. Ante este respecto, Neuner (1994) señala en sus teorías que cada una de las alternativas mostradas en la referida tabla, representan los diferentes factores que inciden en la elección del método de valuación más adecuado.

De acuerdo a esto, el análisis arrojado por dicha tabla debería presentar resultados parejos en cuanto a estos factores, ya que las personas quienes estuvieron sometidas a este estudio, se encuentran inmersas a la misma área de comercialización, por lo que sus opiniones no deberían diferir en lo absoluto. Se observa el desconocimiento que posee este personal entrevistado en cuanto a los métodos de valuación implementados para contabilizar la materia prima existente.

Lo importante en destacar, es que el 100% de los entrevistados manifestaron que uno de los factores determinantes en el método de valuación viene representada por la situación de la empresa en el mercado, lo que se encuentra directamente relacionada con la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011). Dicha relación viene determinada en el análisis de los siguientes ítems.

Tabla 12. Método de valuación

14. Indique, cual de lo siguientes métodos es utilizado por la empresa para la valuación de materiales:	Frecuencia	Porcentaje %
a. Costo específico	4	100
b. PEPS	0	0
c. UEPS	0	0
d. PPP	0	0
e. Ninguna de las anteriores	0	0
f. Otra	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Con respecto a la Tabla 12, el 100% de los entrevistados manifestaron que el método utilizado por la empresa para la valuación de materiales es el costo específico, definido este por Neuner, (1994) como aquel que consiste en valorizar cada partida a su precio real de ingreso; exige poder distinguir físicamente los ingresos de un mismo producto, a un precio u otro.

El método de costo específico exige valorizar los materiales al precio real de ingreso, donde actualmente por la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos interactúan varios factores que aunque el costo en los materiales para procesar los productos se mantengan estandarizados, no es directamente proporcional a la valoración que se debe hacer por cada producto al momento de salir al mercado. Para ello ya los costos habrán aumentado y el producto deberá mantenerse igual, en relación al precio estipulado por la Ley de Costos y Precios Justos (2011).

Tabla 13. Efectos de la regulación de precios en materia prima

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Si		No	
	Fa	%	Fa	%
15. ¿Considera usted que la regulación de precios en todos o algunos productos disminuye las ganancias y por ende, también disminuye las posibilidades de adquirir mayor materia prima para la producción?	4	100	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 13, el 100% de la población se encuentra totalmente de acuerdo en que la regulación de precios en todos o algunos productos disminuye las ganancias y por ende, también disminuye las posibilidades de adquirir mayor materia prima para la producción.

En este sentido, y a través de las respuestas tabuladas en las tablas anteriores referentes a la materia prima existente en la empresa unidad de análisis, se observa que la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) ha afectado de forma general (ver tabla 5), aspectos en la empresa, particularmente en la presente tabla se evidencia la afección en las posibilidades de adquirir la materia prima para la elaboración de los productos, uno de los elementos del costo de mucha importancia en el proceso productivo de la empresa analizada, aunado a la disminución de las ganancias en la entidad.

Indicador: Mano de Obra

Tabla 14. Remuneración

	Frecuencia	Porcentaje %
16. Indique, de acuerdo a las opciones siguientes, la manera de remuneración que actualmente otorga la empresa a sus empleados encargados del proceso productivo:		
a. Trabajo a jornal: se paga el tiempo que el trabajador permanece en la planta, independientemente del volumen de producción logrado	4	100
b. Trabajo por pieza o incentivo: el operario percibe una retribución diaria acorde con la cantidad de unidades producidas	0	0
c. Otra	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Los resultados de la Tabla 14, arrojan que el 100% de los entrevistados indican el Trabajo a Jornal como la manera de remuneración que actualmente otorga la empresa a sus empleados encargados del proceso productivo. En vista de estos datos, es importante mencionar que la modalidad empleada por la empresa para remunerar a sus empleados constituye igualmente un indicador para observar de qué manera afecta la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) en otro de los elementos del costo como lo es la mano de obra.

Particularmente los trabajadores de la empresa Donvic, C.A. no son afectados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), ya que los mismos son remunerados por el tiempo que éstos permanecen en la planta, independientemente del volumen de producción logrado, lo que indica que; si por efectos de la inserción de esta Ley, las materias primas reducen (ver tabla 13), y por ende reduce el nivel del proceso productivo, sería perjudicial para los trabajadores en el caso de que la empresa pague sus jornadas laborales a través del trabajo por pieza o incentivo, entendiéndose por éste el operario percibe una retribución diaria acorde con la cantidad de unidades producidas.

No hay que dejar de mencionar, que esta condición a pesar de no perjudicar el pago de los trabajadores, es perjudicial para la empresa analizada, ya que la misma debe cancelar su jornada laboral a la totalidad de sus trabajadores en planta sin importar que la inserción de la referida Ley disminuya las ganancias y por ende, también disminuya las posibilidades de adquirir mayor materia prima para la producción.

Indicador: Carga Fabril

Tabla 15. Cuota de distribución

17. Indique, cuál de las siguientes opciones es utilizada por la empresa para la determinación de la cuota de distribución de los costos indirectos de fabricación:	Frecuencia	Porcentaje %
a. Área ocupada	0	0
b. Dotación	0	0
c. Volumen ocupado en depósitos	0	0
d. Cantidad de pedidos de materia prima	4	100
e. Consumo de fuerza motriz	0	0
f. Kilaje transportado	0	0
g. Taxi de tiempo	0	0
h. Ninguna de las anteriores	0	0
i. Otra	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 14, el 100% de los sujetos entrevistados indicaron que la Cantidad de pedidos de materia prima es la opción utilizada por la empresa para la determinación de la cuota de distribución de los costos indirectos de fabricación.

Al respecto Neuner, (1994) señala que la cuota de distribución es aquella que se le asigna al producto por la acumulación de los costos que son adquiridos por departamento dentro de la empresa. Los costos que pueden atribuirse directamente al departamento se asignan directamente mientras que los costos indirectos de fabricación y los costos de los departamentos de servicios se asignan sobre alguna base a los departamentos productivos y se asignan también a producción a medida que ésta pasa por los departamentos.

Para predeterminación la cuota de distribución de los costos indirectos de fabricación debe seleccionarse la base y para ello es necesario que la misma tenga relación con el tipo de servicio proporcionado. Las bases de distribución que se pueden utilizar son las reflejadas en la tabla 15, siendo la cantidad de pedidos de materia prima la manera cómo la empresa Donvic, C.A. determina la mencionada cuota de distribución. La misma implementa

un método de acuerdo con las teorías de Neuner (1994), por lo que se considera un proceder bajo los parámetros permitidos.

Tabla 16. Módulo de aplicación

18. De acuerdo al cálculo de la carga fabril indique, cuál de las siguientes alternativas representa el módulo de aplicación en la empresa DONVIC, C.A.	Frecuencia	Porcentaje %
a. Unidades producidas	4	100
b. Costos de materia prima	0	0
c. Horas hombre	0	0
d. Horas máquina	0	0
e. Jornales directos	0	0
f. Ninguna de las anteriores	0	0
g. Otra	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

De acuerdo a los resultados de la Tabla 18, el 100% de los encuestados indica que como módulo para aplicar el cálculo de la carga fabril; utilizan las Unidades Producidas.

Ante estos datos, Neuner, (1994) señala que en el módulo de las Unidades producidas, las cargas fabriles unitarias se obtienen dividiendo el importe mensual por la cantidad de unidades procesadas.; pero dicho procedimiento se aplica cuando se produce sólo un artículo, sin variantes de ningún tipo (tamaño, color, calidad, etc.) o donde si bien se fabrican varios productos, éstos requieren igual tiempo de procesamiento.

Esta teoría contradice lo observado en la empresa Donvic, C.A., ya que la empresa produce materiales de limpieza con distintas variantes, (tamaño, color, calidad) entre otras, haciendo imposible la aplicación de estas conjeturas a lo efectuado en la mencionada empresa al momento de calcular la carga fabril generada.

Si la empresa Donvic, C.A. utiliza la cantidad de pedidos de materia prima (ver tabla 15) como método para la determinación de la cuota de distribución de los costos indirectos de fabricación, la misma deberá implementar de acuerdo a dicho calculo, el módulo de aplicación del mismo, por lo que no resulta adecuado implementar las unidades producidas de

acuerdo a los señalamientos descritos en el párrafo anterior (la empresa produce materiales de limpieza con distintas variantes). Resulta más conveniente que la unidad de análisis implemente el costo de materia prima ya que éste vincula el costo mensual de las cargas fabriles de un centro con el valor de la materia prima consumida.

Tabla 17. Efectos de la regulación de precios en carga fabril

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Si		No	
	Fa	%	Fa	%
19. ¿Considera usted que la regulación de precios en todos o algunos de los productos, disminuye las ganancias y por ende, afecta los costos indirectos de fabricación?	4	100	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 17, el 100% de los encuestados manifiesta que la regulación de precios en todos o algunos de los productos, disminuye las ganancias y por ende, afecta los costos indirectos de fabricación. Al igual que el análisis efectuado en la materia prima, los costos directos de fabricación también son afectados por la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), esto según las consideraciones emitidas por el personal adscrito al área de comercialización de la empresa Donvic, C.A.

Se evidencia pues, que otro de los elementos del costo es afectado por esta Ley, una vez que se detalló aquellos manejos de la empresa que componen la generación de los costos indirectos de fabricación. Los costos inmersos a la materia prima, generan también costos indirectos de fabricación que son proporcionalmente afectados por la disminución y desbalance en la adquisición de materia prima y las unidades terminadas en su proceso productivo.

Dimensión: Relación Costo – Volumen – Utilidad

Indicador: Análisis de contribución

Tabla 18. Aplicación del modelo costo – volumen – utilidad

Ítems	Frecuencia de las Alternativas de Respuesta			
	Si		No	
	Fa	%	Fa	%
20. ¿La empresa DONVIC, C.A. aplica el modelo costo – volumen – utilidad con el objetivo de implementarlo como apoyo para lograr un óptimo proceso de planificación?	4	100	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 18, el 100% de la población afirmó que la empresa DONVIC, C.A. aplica el modelo costo – volumen – utilidad con el objetivo de implementarlo como apoyo para lograr un óptimo proceso de planificación.

Dichos resultados concuerdan con las teorías expuestas por Lindegaard y Galvez, (2001); quienes indican que el modelo de la relación costo- volumen- utilidad se elabora para que sirva de apoyo fundamental al proceso de planificación; es decir, al diseño de acciones para lograr el desarrollo integral de la empresa. Así como este modelo exige conocer las características de los costos y su comportamiento en los distintos niveles de operación, en el proceso de planificación, control y toma de decisiones gerenciales ocurre lo mismo. Por eso, el análisis de la relación costo- volumen- utilidad depende de una cuidadosa identificación de los costos de acuerdo a su variabilidad. Pues, muchas veces los costos no se ajustan a las categorías teóricas de costos variables o fijos, y de hecho, los costos variables no son siempre perfectamente variables ni los costos fijos son siempre fijos.

Tabla 19. Aplicación del análisis de contribución

	Frecuencia	Porcentaje %
21. En relación al análisis de la contribución aplicado por el modelo costo – volumen – utilidad; el mismo determina y evalúa los efectos sobre las utilidades de:		
a. Los cambios en el volumen de ventas	0	0
b. Los precios de venta	4	100
c. Los costos fijos	0	0
d. Los costos variables	0	0
e. Ninguna de las anteriores	0	0
f. Todas las anteriores	0	0
g. Otra,	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 19, el 100% de la población entrevistada indica que en la relación al análisis de la contribución aplicado por el modelo costo – volumen – utilidad; el mismo determina y evalúa los efectos sobre las utilidades de los precios de venta establecidos.

Backer y Ramírez (1986) indican que el análisis de contribución requiere de la utilización de una serie de técnicas analíticas para determinar y evaluar los efectos sobre las utilidades de: a) los cambios en el volumen de ventas, b) los precios de venta, c) los costos fijos y d) los costos variables. Se orienta hacia el margen de contribución porque éste es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables de producción, de ventas y de administración.

Si en las tablas anteriores la población entrevistada manifestó que la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) incidía sobre los elementos del costo tales como la adquisición en materia prima, la mano de obra y la carga fabril, es importante entonces determinar que dicha inserción también influye en factores que derivan de estos elementos como el volumen y los precios de venta, así como los costos fijos y variables.

Dicho análisis se efectúa con el fin de acentuar la ejecución inadecuada que la empresa Donvic, C.A está realizando en cuanto a la aplicación del análisis de contribución contemplado por la relación costo – volumen – utilidad. Esta empresa deberá, a fines de analizar objetivamente la contribución en el costo – volumen – utilidad, todas y cada una de las

opciones presentadas en la tabla 19, y no solamente los precios de venta tal y como lo señalaron los sujetos sometidos a esta investigación.

Tabla 20. Margen de contribución

22. Indique, según cual o cuales de las siguientes variables, el margen de contribución costo – volumen – utilidad se afecta:	Frecuencia	Porcentaje %
a. El volumen de unidades vendidas	0	0
b. El precio de venta	0	0
c. La relación del costo variable	4	100
d. Todas las anteriores	0	0
e. Ninguna de las anteriores	0	0
f. Otra	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 20, el 100% de la población entrevistada indica el margen de contribución costo – volumen – utilidad se afecta solamente a través de la relación del costo variable.

Es importante recordar que según las teorías expuestas por Welsch, Hilton y Gordon (1990), las empresas pueden utilizar el enfoque del margen de contribución a través de la identificación y medición de los componentes fijos y variables del costo y la preparación de estados periódicos de resultados para uso interno de la administración. Tales estados proporcionan información financiera útil para los fines de planificación por la administración, a causa del énfasis sobre los costos fijos y variables. Es por esto que el margen de contribución se verá afectado cuando cambia algunas de las siguientes variables: 1) el volumen de unidades vendidas, 2) el precio de venta o 3) la relación del costo variable.

Particularmente la empresa Donvic, C.A. solamente manifiesta que este margen de contribución únicamente se afecta por la relación que tienen sobre ella los costos variables en sus productos. De igual manera es necesario comparar de acuerdo a las teorías ya expuestas por los autores, que cualquiera de las alternativas mostradas en la referida tabla pudiera afectar este margen de contribución. Claramente se evidencia el

desconocimiento que poseen los empleados adscritos al área de comercialización, analizados en esta investigación, acerca de la adecuada implementación del margen de contribución en el costo – volumen – utilidad para el uso interno de la administración.

Indicador: Análisis del Punto de Equilibrio

Tabla 21. Aplicación del análisis del punto de equilibrio

23. Señale según las opciones siguientes, con que periodicidad se aplica el análisis del punto de equilibrio	Frecuencia	Porcentaje %
a. Siempre	0	0
b. Casi siempre	4	100
c. Algunas veces	0	0

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

En la Tabla 22, el 100% de los entrevistados indicaron que casi siempre se aplica el análisis del punto de equilibrio.

En relación a estos resultados, Welsch, Hilton y Gordon (1990:) señalan que el punto de equilibrio “...emplea los mismos conceptos que el análisis del margen de contribución; sin embargo, enfatiza sobre el nivel de producción o de actividad productiva, en el cual los ingresos por ventas son exactamente iguales a los costos: no hay ni utilidad ni pérdida”. Este análisis, también, se apoya en la variabilidad de los costos, es decir, la separación y medición de los componentes fijos y variable del costo.

Dicho análisis debe ejecutarse de manera periódica con el fin de apreciar el momento en que las ventas sean iguales a los costos que tanto se han visto afectados por la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011). Se en realidad esta inserción a afectado el proceso productivo de la empresa, regularmente se deben aplicar análisis como el punto de equilibrio para mejorar las desviaciones encontradas y aumentar las ganancias del negocio.

Tabla 22. Calculo del punto de equilibrio

	Frecuencia	Porcentaje %
24. Para el cálculo del punto de equilibrio indique, cuál de los siguientes métodos es el implementado por la empresa DONVIC, C.A.:		
a. Calculo del punto de equilibrio en unidades	0	0
b. Calculo del punto de equilibrio en bolívares	4	100

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Con respecto a la Tabla 22, el 100% de los encuestados indicaron que como método para calcular el punto de equilibrio, la empresa Donvic, C.A., implementa el cálculo del punto de equilibrio en bolívares.

Para ello, Welsch, Hilton y Gordon (1990); en relación al cálculo del punto de equilibrio el mismo se halla de una forma muy sencilla. Una de las formas más utilizadas es cálculo del punto de equilibrio en bolívares. Se recomienda este método cuando los cálculos se basan sobre los costos totales del presupuesto. Se determina dividiendo los costos fijos entre la razón del margen de contribución. La razón del margen de contribución se obtiene restando de 1 la razón de los costos variables. La razón de los costos variables se calcula dividiendo los costos variables entre las ventas. Una empresa que va por los caminos de la eficiencia debe operar a un nivel superior al punto de equilibrio para poder reponer su equipo, distribuir dividendos y tomar provisiones para su expansión.

En este sentido, la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), de igual manera afecta ese punto de equilibrio, que muchas veces es menos accesible antes de dicha incidencia, ya que en el mismo se tienen en cuenta factores como los costos totales implementados en el proceso productivo de los productos fabricados.

Tabla 23. Efectos en el punto de equilibrio

25.En relación a la inserción de la nueva ley de costos y precios justos señale si el punto de equilibrio:	Frecuencia	Porcentaje %
a. Aumento	0	0
b. Disminuyó	0	0
c. Se mantiene relativamente igual	4	100

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos (2012).

Finalmente en la Tabla 23, el 100% de los sujetos entrevistados, pertenecientes al área de comercialización de la empresa Donvic, C.A., indicaron que en relación a la inserción de la nueva Ley de Costos y Precios Justos (2011) el punto de equilibrio se mantiene relativamente igual.

Es contradictorio observar estos resultados manifestados por la población entrevistada, ya que los mismos revelaron que la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos afectó en cierta parte los elementos del costo existentes entre ellos, la materia prima y la carga fabril.

Se conoce que, una vez que aumenta los costos en el análisis del punto de equilibrio, la empresa está percibiendo pérdidas en su periodo económico actual, mientras que si las ventas aumentan, el margen de ganancias es superior.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

A partir del análisis de los resultados obtenidos en la presente investigación se puede argumentar lo siguiente:

1er Objetivo: Identificar el proceso de modificación de precios estipulados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), que afectan a la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

Al respecto, se concluye que la colocación de listas y marcado de precios establecidos por la Ley de Costos y Precios Justos (2011) no son del todos plasmados en la variedad de productos existentes, tal y como lo dictamina esta ley. Igualmente se aprecia según los resultados obtenidos que dichas modificaciones en los precios afectan el proceso productivo de manera general dentro de la organización, sin puntualizar detalladamente algún caso particular en la que ésta Ley influya.

En el proceso de modificación de precios en cierta parte se aprecia el desacuerdo con los mismos, a pesar de denotarse que algunos de los productos sometidos a estas regulaciones poseían elementos válidos para que los mismos fueran sometidos a la determinación de estos nuevos precios, aunque un cierto porcentaje, no elevado, demostró que dichas modificaciones no fueron analizados bajo óptimos análisis estadísticos y conforme a la estructura de costos directos, indirectos gastos generales, de administración, distribución y venta.

2do Objetivo: Describir los elementos del costo que se ven afectados por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), reflejados en la estructura de costos de la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

Se evidenció disparidad en las acciones que inciden en los métodos de valuación en materia prima. Dicha disparidad o diferimientos observados demuestran el desconocimiento que poseen los trabajadores pertenecientes al área de comercialización en relación a factores que incurren en los métodos valorativos de la materia prima adquirida.

Por otra parte, se demuestra los efectos producidos por la regulación de precios en la materia prima, destacando sobre esto disminución en las ganancias y por ende, la posibilidad de adquirir mayor materia prima para una producción más elevada.

En cuanto a la mano de obra existente, la modalidad de remuneración efectuada por la empresa Donvic, C.A. no afecta directamente a los trabajadores como tal, pero sí afecta a la empresa en cuestión, hecho que viene dado por la disminución en las ganancias y el proceso productivo producto de la inserción de la nueva Ley de Costos y Precios Justos (2011) y que, a pesar de estas particularidades, la empresa igualmente deberá mantener al personal en planta para continuar con su proceso, remunerando puntualmente, sin importar la reducción o afección que pueda tener la materia prima en el proceso productivo.

En relación a la carga fabril, la cuota de distribución se encuentra directamente afectada por la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) ya que la empresa analizada utiliza la cantidad de pedidos en materia prima como única opción para determinar dicha cuota de distribución. Es importante recordar que, como la adquisición en materia prime es afectada por la inserción de esta Ley, lógicamente la carga fabril es afectada de igual manera al momento de determinar las cuotas de distribución en los costos directos de fabricación.

Aunado a estas observaciones, se encuentran los módulos de aplicación para efectuar el cálculo de la carga fabril, originalmente afectada por las reducciones en la adquisición de materia prima; proceso el cual se detalló en ésta investigación lográndose evidenciar el disfuncional uso de los módulos para aplicar dichos cálculos, esto como una de las consecuencias que trae consigo la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) en los costos indirectos de fabricación apreciándose efectivamente la disminución en las ganancias y la permanencia considerable de dichos costos.

3er Objetivo: Analizar la influencia que tiene en la relación costo volumen utilidad la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

A pesar de que la empresa Donvic, C.A. aplica regularmente el modelo costo – volumen – utilidad, existen incongruencias en los análisis de contribución efectuados, obviando la evaluación conjunta del resto de los factores determinantes que integran la exploración del mismo entre ellos, los cambios en el volumen de ventas y los costos fijos y variables. Lo mismo ocurre con el margen de contribución costo – volumen – utilidad, donde se observó que la empresa para apreciar que factores lo afectan, consideran solamente la relación de los costos variables omitiendo la influencia que tiene sobre éste el volumen de las unidades vendidas y los precios de venta.

A este respecto se suma los descontínuos análisis en el punto de equilibrio de la empresa, desconociendo en ocasiones el nivel en que las ganancias y las pérdidas se encuentran en la misma proporción, aun más, con la influencia que ha tenido la empresa una vez que entra en vigencia la Ley de Costos y Precios Justos (2011).

De manera general, la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos en el año 2011, ha incidido en distintos factores dentro de la empresa Donvic, C.A. entre ellos, el proceso de la modificación de precios que influye directamente en los elementos que conforman la estructura de costos de la

referida entidad. Componentes como la adquisición de la materia prima, mano de obra y carga fabril son afectados una vez que se hicieron efectivos las modificaciones de precios en ciertos productos de limpieza producidos por la empresa sometida a esta investigación.

Es por ello que análisis como el costo – volumen – utilidad y el punto de equilibrio ayudan a apalancar aquellos aspectos que son tocados por la inserción de esta ley, para efectos de la presente investigación, la afección en la estructura de costos en la empresa anteriormente mencionada.

Recomendaciones

Con fundamento en los resultados obtenidos producto del instrumento aplicado, se plantean una serie de recomendaciones que sirvan como norte a la empresa DONVIC, C.A., orientadas a la correcta aplicación y adaptación de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) que incide en la estructura de costos de la misma. Es por ello que se recomienda:

- Lograr un nivel informativo en el tiempo; implementando programas de adiestramiento en las empresas con respecto a la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011), sus consecuencias y el análisis objetivo de la estructura de costos con el fin de optimizar el manejo que debe implementarse por el efecto en sus elementos (materia prima, mano de obra y carga fabril).
- A la Empresa Donvic, C.A. para que implemente o cambie los módulos de aplicación efectuados para el cálculo de los costos directos de fabricación, siendo el más conveniente el costo de materia prima, con el fin de apreciar efectivamente los efectos de la referida Ley en estos costos y proporcionar un adecuado manejo en pro de aceptar la inserción de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) de la mejor manera.
- De igual manera se recomienda a la Empresa Donvic, C.A. efectuar periódicos análisis costo – volumen – utilidad así como cálculos

continuos del punto de equilibrio con el fin de no descuidar los efectos que produce la referida ley en los costos, y controlar que aumenten los mismos, ocasionando con esto pérdidas en la entidad.

bdigital.ula.ve

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alizo, S. (2004). Estructura de costos y sistema de servucción en las editoriales de periódicos. Trabajo especial de grado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Rafael Rangel, Trujillo – Venezuela.
- Arias, F. (2006). El Proyecto de Investigación. Editorial Episteme. Caracas. Venezuela.
- Armas, C. (1999). Las PyMes en Venezuela. Ediciones McGraw-Hill Interamericana Editores. Caracas, Venezuela.
- Backer y Ramírez. (1986). Contabilidad de Costos. Un enfoque administrativo para la toma de decisiones. Segunda edición. McGraw- Hill. México.
- Balestrini, M. (2002). Como se Elabora el Proyecto de Investigación. Edición: BL Consultores Asociados. Caracas. Venezuela.
- Buczyner, A. Estadísticas Económicas. [Publicación en Línea]. Disponible desde internet en: <<http://www.monografias.com>>.
- Coindustria Rechaza Ley de Costos. Recurso de Internet. 26 de Septiembre de 2011. Disponible en: <http://www.dinero.com.ve/index.php/articulos/pais/2161-conindustria-rechaza-ley-de-costos->.
- Costales, P. (2002). El Presupuesto. 3ª Edición. HARLA, México.
- Fernández, E., Avella, L., Fernández, M., (2003). Estrategias de Producción. Segunda edición. McGraw- Hill Interamericana Editores. Madrid, España.
- García, J. (2001). Contabilidad de Costos. Segunda edición. McGraw- Hill Interamericana Editores. México.
- Gómez, F. 1994). Contabilidad de Costos I y II. Editorial Espíteme. Caracas. Venezuela.
- Hargadon, B. (1992). Contabilidad de Costos. Tercera Edición. Editorial Norma. Bogotá, Colombia.
- Hernández, R., Fernández, C y Baptista, P. (2003). Metodología de la Investigación. McGraw Hill México.

- Hernández, R. (1998). La Investigación Científica. Editorial Sygal. Caracas, Venezuela.
- Herrera, A. (1999). Proyecto de Investigación. Editorial Océano. Venezuela.
- Horgren, C., Foster, G., Datar, S., (2002). Contabilidad de Costos. Décima edición. Pearson Educación. México.
- Hurtado, J. (2000). Metodología de la Investigación Holística. Editorial Sygal. Caracas. Venezuela.
- Landeau, A. (2007). Costos. Ediciones Prentice-Hall. México.
- Ley de Costos y Precios Justos. Gaceta Oficial nº 39.715, de fecha lunes 18 de Junio de 2011.
- Lindgaard, E. y Galvez, G., (2001). Contabilidad de Gestión Presupuestaria y de Costos. Edición Española OCÉANO GRUPO EDITORIAL, S.S. España.
- Méndez, C. (2001). Metodología, Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. Edición McGraw -Hill. México.
- Molina de Paredes, O. (2003). El presupuesto y la relación costo – volumen – utilidad. Herramientas de gestión para las pequeñas y medianas empresas. Internet. 12 de Junio de 2003. Disponible en: http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/25046/1/articulo_2.pdf.
- Morillo, M. (2005). Análisis de la Cadena de Valor Industrial y de la Cadena de Valor Agregado para las Pequeñas y Medianas Industrias. Actualidad Contable FACES. Mérida – Venezuela.
- Muñoz, A. ¿Por qué la Ley de Costos y Precios Justos?. Internet. 16 de Noviembre de 2011. Disponible en: <http://www.psuv.org.ve/opiniones/opinion/%C2%BFpor-que-ley-costos-y-precios-justos/>
- Neuner, G. (1994). Costos. 2da. Edición corregida. Ediciones Aguilar. Buenos Aires. Argentina.
- Pulido, D. (2004). Evaluación del Sistema de Acumulación de Costos de la Industria Panadera, Municipio Barinas, Estado Barinas, Año 2002.

Trabajo Especial de Grado para optar al título de Magister Scientiae en Administración. Mérida – Venezuela.

Ramírez, B. (2003). Empresas Cafetaleras. Ediciones Prentice-Hall. México.

Rincón, S. (2000). Evolución de la Estructura de costos de producción para la cría de ganado bovino de engorde en agropecuaria Nivar, C.A. Trabajo Especial de Grado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública de la Universidad Dr. Rafael Beloso Chacín.

Sierra, R. (2003). La Investigación Científica. Editorial Espíteme. Caracas. Venezuela.

Valera, A (2008). La LOPCYMAT en la estructura de costos de las empresas de transporte de carga pesada del Estado Trujillo insertas en el PEPSEE del INPSASEL. Trabajo Especial de Grado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Rafael Rangel.

Welsch, Hilton y Gordon. (1990). Presupuestos. Planificación y control de utilidades. Quinta edición. Prentice- Hall. México.

bdigital.ula.ve

ANEXO "A"



Instrumento Diagnóstico dirigido al área de comercialización de la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo.

Instrucciones: Lea detenidamente cada una de las interrogantes que se le hacen a continuación referidas al análisis de la influencia de la Ley de Costos y Precios Justos sobre la estructura de costos en la empresa DONVIC, C.A. municipio Pampanito estado Trujillo. Cada una de estas preguntas se caracteriza por presentar opciones de respuesta de tipo selección simple, dicotómica y cerrada con varias alternativas. Marque la opción correspondiente a la alternativa que se identifique con su prioridad de respuesta. Si estima necesario ampliar su respuesta, escriba al reverso de la página su observación.

Primera Dimensión: Proceso de Modificación de Precios

1. ¿Conoce usted los procedimientos establecidos por la Ley de Costos y Precios Justos (2011)?

Sí ___ No ___

2. ¿La empresa DONVIC, C.A. ha colocado lista de precios o en el marcaje de los productos ha plasmado los nuevos precios modificados de conformidad con el Decreto establecido por la Ley de Costos y Precios Justos (2011)?

Sí ___ No ___

3. ¿La modificación de los actuales precios establecidos por la Ley de Costos y Precios Justos se ha efectuado conforme a la estructura de costos directos, indirectos, gastos generales, de administración, distribución y venta. Así como la utilidad esperada con base en las expectativas y riesgos asumidos?

Sí ___ No ___

4. ¿Considera que en los productos elaborados por esta empresa existen elementos válidos para ser sometidos a la determinación de nuevos precios conforme a lo establecido por la Ley de Costos y Precios Justos (2011)?

Sí ___ No ___

5. Indique, si los lineamientos por los cuales se rige la determinación de los nuevos precios afectan a la empresa DONVIC, C.A. en su proceso productivo de manera:

- a. General ___
- b. Sectorial ___
- c. Particular ___

Si estos lineamientos afectan el proceso productivo de manera particular, diríjase a la Pregunta N° 6, de lo contrario diríjase a la Pregunta N° 7.

6. ¿Han sido previamente notificados de manera “personal”; por parte de la Superintendencia Nacional de Costos y Precios estos lineamientos particulares con el fin de determinar los parámetros utilizados para el cálculo de los nuevos precios?

Sí ___ No ___

7. ¿Posee la empresa DONVIC, C.A. algún modelo o formulario que permita el vaciado de la información necesaria en relación a la mencionada Ley, con el fin de mejorar la administración de los datos suministrados?

Sí ___ No ___

8. ¿Considera usted que la determinación de precios efectuada por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios fue realizada mediante un óptimo análisis estadístico, teniendo siempre en cuenta la data registrada en el Sistema Automatizado de Administración de Precios?

Sí ___ No ___

9. ¿La empresa DONVIC, C.A. se encuentra en desacuerdo con todos o algunos de los precios estipulados por la Superintendencia Nacional de Costos y Precios?

Sí ___ No ___

De ser afirmativa su respuesta, diríjase a la Pregunta N° 10, de lo contrario, diríjase a la Pregunta N° 11.

10. ¿La empresa DONVIC, C.A. ha presentado la solicitud de evaluación de ajuste a la Superintendencia Nacional de Costos y Precios?

Sí ___ No ___

11. ¿Una vez decretada oficialmente la Ley de Costos y Precios Justos (2011), la empresa DONVIC, C.A. ha incorporado nuevos productos en adición a aquellos anteriormente informados a la Superintendencia Nacional de Costos y Precios?

Sí ___ No ___

De ser afirmativa su respuesta, diríjase a la Pregunta N° 12, de lo contrario, diríjase a la Pregunta N° 13.

12. ¿En estos nuevos productos incluidos, la empresa ha continuado el procedimiento establecido por la Ley de Costos y Precios Justos (2011), para la determinación del precio justo del bien, previo a oferta?

Sí ___ No ___

Segunda Dimensión: Elementos del Costo

13. Indique, cuál de las siguientes opciones inciden sobre la elección del método de valuación de materia prima llevado por la empresa DONVIC, C.A.

- l. Tipos de productos elaborados ___
- m. Sistema de costos a empleados ___

- n. Política de reposición ___
- o. Meses de existencia disponible ___
- p. Formas de almacenaje ___
- q. Necesidad de controlar el rendimiento de ciertos materiales ___
- r. Grado de inflación y deflación que sufra la economía ___
- s. Situación de la empresa en el mercado ___
- t. Todas las anteriores ___
- u. Ninguna de las anteriores ___
- v. Otra, explique: _____

14. Indique, cual de lo siguientes métodos es utilizado por la empresa para la valuación de materiales:

- g. Costo específico ___
- h. PEPS ___
- i. UEPS ___
- j. PPP ___
- k. Ninguna de las anteriores ___
- l. Otra, explique: _____

15. ¿Considera usted que la regulación de precios en todos o algunos productos disminuye las ganancias y por ende, también disminuye las posibilidades de adquirir mayor materia prima para la producción?

Sí ___ No ___

16. Indique, de acuerdo a las opciones siguientes, la manera de remuneración que actualmente otorga la empresa a sus empleados encargados del proceso productivo:

- a. Trabajo a jornal: se paga el tiempo que el trabajador permanece en la planta, independientemente del volumen de producción logrado ___
- b. Trabajo por pieza o incentivo: el operario percibe una retribución diaria acorde con la cantidad de unidades producidas ___
- c. Otra, explique: _____

17. Indique, cuál de las siguientes opciones es utilizada por la empresa para la determinación de la cuota de distribución de los costos indirectos de fabricación:

- a. Área ocupada ___
- b. Dotación ___
- c. Volumen ocupado en depósitos ___
- d. Cantidad de pedidos de materia prima ___
- e. Consumo de fuerza motriz ___
- f. Kilaje transportado ___
- g. Taxi de tiempo ___
- h. Ninguna de las anteriores ___
- i. Otra, explique: _____

18. De acuerdo al cálculo de la carga fabril indique, cuál de las siguientes alternativas representa el módulo de aplicación en la empresa DONVIC, C.A.

- a. Unidades producidas ___
- b. Costos de materia prima ___
- c. Horas hombre ___
- d. Horas máquina ___
- e. Jornales directos ___
- f. Ninguna de las anteriores ___
- g. Otra, explique: _____

19. ¿Considera usted que la regulación de precios en todos o algunos de los productos, disminuye las ganancias y por ende, afecta los costos indirectos de fabricación?

Sí ___ No ___

Tercera Dimensión: Relación Costo – Volumen – Utilidad

20. ¿La empresa DONVIC, C.A. aplica el modelo costo – volumen – utilidad con el objetivo de implementarlo como apoyo para lograr un óptimo proceso de planificación?

Sí ___ No ___

De ser afirmativa su respuesta, diríjase a la Pregunta N° 22, de lo contrario, de por terminado este cuestionario.

21. En relación al análisis de la contribución aplicado por el modelo costo – volumen – utilidad; el mismo determina y evalúa los efectos sobre las utilidades de:

- a. Los cambios en el volumen de ventas ___
- b. Los precios de venta ___
- c. Los costos fijos ___
- d. Los costos variables ___
- e. Ninguna de las anteriores ___
- f. Todas las anteriores ___
- g. Otra, explique: _____

22. Indique, según cual o cuales es de las siguientes variables, el margen de contribución costo – volumen – utilidad se afecta:

- a. El volumen de unidades vendidas ___
- b. El precio de venta ___
- c. La relación del costo variable ___
- d. Todas las anteriores ___
- e. Ninguna de las anteriores ___
- f. Otra, explique: _____

23. Señale según las opciones siguientes, con que periodicidad se aplica el análisis del punto de equilibrio?

- a. Siempre ___
- b. Casi siempre ___
- c. Algunas veces ___

24. Para el cálculo del punto de equilibrio indique, cuál de los siguientes métodos es el implementado por la empresa DONVIC, C.A.:

- a. Calculo del punto de equilibrio en unidades ___
- b. Calculo del punto de equilibrio en bolívares ___

25. En relación a la inserción de la nueva ley de costos y precios justos señale si el punto de equilibrio:

- a. Aumento ___
- b. Disminuyó ___
- c. Se mantiene relativamente igual ___

bdigital.ula.ve



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

NÚCLEO UNIVERSITARIO "RAFAEL RANGEL"

**DEPARTAMENTO CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

TRUJILLO – ESTADO TRUJILLO

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe Profesor **Rolando Adriani** C.I.5.763.583 certifico que he revisado el instrumento presentado por el Bachiller Rafael Peña , titular de la Cédula de Identidad N° 19.644.504, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de Los Andes, Núcleo "Rafael Rangel", el cual será utilizado para recabar información necesaria para su trabajo de grado titulado: **Influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) sobre la Estructura de Costos en la Empresa DONVIC, CA Municipio Pampanito Estado Trujillo .**


Firma del Validador
C.I. N° 5.763.583
Fecha 20-jul-2012



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
TRUJILLO – ESTADO TRUJILLO

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe Profesora MSc. Mary Roraima Godoy Infante, C.I.5.780.065 certifico que he revisado el instrumento presentado por el Bachiller Rafael Peña , titular de la Cédula de Identidad N° 19.644.504, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de Los Andes, Núcleo "Rafael Rangel", el cual será utilizado para recabar información necesaria para su trabajo de grado titulado: **Influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) sobre la Estructura de Costos en la Empresa DONVIC, CA Municipio Pampanito Estado Trujillo .**

Firma del Validador

C.I.

N° 5.780.065

Fecha 15-10-2012



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
TRUJILLO – ESTADO TRUJILLO

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe Profesora Morelia Montilla C.I.9.321.691 certifico que he revisado el instrumento presentado por el Bachiller Rafael Peña , titular de la Cédula de Identidad N° 19.644.504, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de Los Andes, Núcleo "Rafael Rangel", el cual será utilizado para recabar información necesaria para su trabajo de grado titulado: **Influencia de la Ley de Costos y Precios Justos (2011) sobre la Estructura de Costos en la Empresa DONVIC, CA Municipio Pampanito Estado Trujillo .**

Firma del Validador

C.I. N° 9.321.691

Fecha 20-Jul-2012