



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Administración
Departamento de Contaduría

**ANÁLISIS COMPARATIVO DEL COSTO HISTÓRICO VS EL VALOR DE
REPOSICIÓN PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LA
EMPRESA COMERCIAL MAYAM, C.A. AÑO 2018.**

Asesora:

MSc. Cova F, Zoraida J

Autores:

Cedeño M, Jimena E

Sánchez B, Aimeé C

**Trabajo de Curso Especial de Grado Presentado como Requisito Parcial
para Optar al Título de Licenciado en Contaduría Pública.**

Cumaná, abril de 2018.



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Administración
Departamento de Contaduría

**ANÁLISIS COMPARATIVO DEL COSTO HISTÓRICO VS EL VALOR DE
REPOSICIÓN PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LA
EMPRESA COMERCIAL MAYAM, C.A. AÑO 2018.**

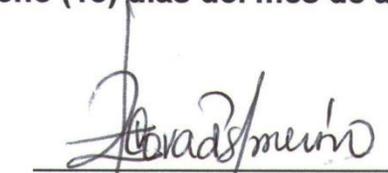
AUTORES:

Cedeño M, Jimena E C.I: 24.873.383

Sánchez B, Aimeé C C.I: 24.402.347

ACTA DE APROBACIÓN DE JURADO

**Trabajo Especial de Grado APROBADO en nombre de la Universidad de
Oriente, por el siguiente jurado calificador, en la ciudad de Cumaná, a
los dieciocho (18) días del mes de abril de 2018.**


MSc, Cova F, Zoraida J
C.I: 8.395.477
Jurado Asesor

ÍNDICE

DEDICATORIA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	5
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.1. Planteamiento del Problema.....	5
1.2. Objetivos de la Investigación	11
1.2.1. Objetivo General.....	11
1.2.2. Objetivos Específicos	11
1.3. Justificación de la Investigación	11
1.4. Delimitación	12
CAPÍTULO II	14
MARCO TEÓRICO	14
2.1 Referencia Empresarial	14
2.1.1 Empresa	14
2.1.2 Misión	15
2.1.3 Visión.....	15
2.2 Antecedentes de la Investigación	15
2.3 Bases Teóricas	19
2.3.1 Contabilidad	20
2.3.2 Empresa	20
2.2.4 Empresas Comerciales	24
2.2.5 Costos	25
2.2.6 Costo de Reposición	27
2.2.7 Fijación De Precios.....	29

2.4 Bases Legales	30
2.4.1. Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), publicada en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.453. Caracas, 24 de marzo de 2000.	30
2.4.2. Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos, publicada en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N° 40787. Caracas, 8 de noviembre 2015.....	31
2.4.3 Ley Constitucional de Precios Acordados decretada por la Asamblea Nacional Constituyente publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria (N° 6.342) de fecha 22 de noviembre de 2017	34
2.5 Términos Básicos	38
CAPÍTULO III.....	41
MARCO METODOLÓGICO.....	41
3.1 Diseño de la Investigación.....	41
3.2 Nivel de la Investigación	42
3.3 Población y Muestra	43
3.3.1 Población.....	43
3.3.2 Muestra	43
3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	44
CAPÍTULO IV	45
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	45
CONCLUSIONES	52
RECOMENDACIONES.....	55
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	57
LIBROS	57
TRABAJOS DE GRADOS	57
LEYES.....	59
PÁGINAS WEB	59
ANEXOS.....	62
HOJA DE METADATOS	63

DEDICATORIA

Principalmente a Dios, por darme la sabiduría y el entendimiento para poder culminar una meta que estoy a pocos metros de alcanzar, así como también de darme el privilegio de tener una familia ejemplar, que me ha dirigido por el camino correcto, dándome día a día amor, apoyo, comprensión, paz y alegría, lo cual me ha nutrido como persona. Este triunfo es para ustedes.

Jimena E. Cedeño M.

DEDICATORIA

Principalmente dedico este trabajo a mi papá Simón Sánchez, siempre te tengo presente eres mi fuente de inspiración, es por ti que cada día lucho para que desde el cielo te sientas siempre orgulloso de mi, te adoro con mi vida.

A:

Mi mamá y abuela, Sonia Bruzual y Cesarina Volcán, quienes me formaron con buenos sentimientos, hábitos y valores los cuales me han ayudado para superar los obstáculos que se han cruzado en mi vida, gracias por estar en los momentos más difíciles, las quiero.

Mis tíos Armando Oropeza y Maritza Bruzual, grandes guías que me han apoyado y han sido mis segundos padres, siempre me dieron sus consejos y su cariño incondicional, los quiero.

Mis primos, María Sofía y Joshua, son cómo mis hermanos, a pesar de la distancia que hoy nos separa los tengo siempre presente, nos reencontraremos pronto.

La familia Yegres Rodríguez, que son parte muy especial de mi vida, gracias por todos los consejos, amor y apoyo que me brindaron por tanto tiempo.

Y a todas aquellas personas, amigos y familiares que de una u otra forma estuvieron siempre apoyándome y ayudándome para que este sueño se hiciera realidad.

Aimeé Sánchez B.

AGRADECIMIENTO

Ante todo, principalmente agradezco a Dios por darme la oportunidad de vivir, estudiar, crecer profesionalmente, por guiarme en esta y en todas las etapas de mi vida.

A:

Mi mayor admiración, mi padre (que desde el cielo me cuida), Jesús Cedeño por sus enseñanzas, dedicación, protección y el amor infinito que me brindó día a día estando en vida. **TE AMO Y TE EXTRAÑO PAPÁ**

Mi madre, Belkis Morales de Cedeño por darme el apoyo incondicional y bendecirme con todo su amor para salir adelante en los momentos más difíciles.

Mi hermana, Joanne Cedeño por siempre brindarme su mano en cada circunstancia, que con sus consejos me ha ayudado a afrontar los retos que se me han presentado a lo largo de mi vida, y por su amor y comprensión incondicional que me ayudaron durante el transcurso de mi carrera.

Aquellas amigas y hermanas que me regaló la vida, Joselyn Marcano, Noemi León y Aimeé Sánchez, que por suerte es mi compañera de ponencia, por tantos momentos compartidos y que uno a uno forman los recuerdos de toda la vida, gracias por su amistad incondicional y de que formarán parte de cada etapa, las quiero.

Mis profesores por ser parte de mi formación académica y compartir sus conocimientos. De cada uno de ellos me llevo una enseñanza.

Jimena E. Cedeño M.

AGRADECIMIENTO

Principalmente a Dios por darme la vida, darme salud y mucha paciencia. Agradezco tanto que me haya dado momentos que me han servido como experiencia y personas que han estado en todo momento para mí.

A:

Mi mamá, por siempre ser un apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida, GRACIAS.

Mis mejor amigas que se han convertido en mis hermanas María Gabriela Sifontes y Jimena Cedeño quién comparto esta experiencia y ha sido compañera incondicional durante toda la carrera, gracias por estar allí en todo momento, una meta culminada que logramos juntas, todo este esfuerzo valió la pena.

Los profesores de la escuela de Administración con quienes hice un gran lazo de amistad y estuvieron allí para darme muchos ánimos y consejos, les agradezco por motivarme a ser mejor estudiante y a enseñarme todo lo necesario para ser una profesional con moral y ética.

Todos mis amigos que formé en la Escuela de Administración, gracias por cada momento y experiencia, los tendré siempre en mi mente y mi corazón.

¡Si se puede!

Aimeé Sánchez B.



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Administración
Departamento de Contaduría

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL COSTO HISTÓRICO VS. EL VALOR DE REPOSICIÓN PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LA EMPRESA COMERCIAL MAYAM, C.A. AÑO 2018.

Asesora:

MSc. Cova F, Zoraida J

Autores:

Cedeño M, Jimena E
Sánchez B, Aimeé C

RESUMEN

Actualmente el papel de las empresas se ha vuelto mucho más complejo, causando un estudio en las estrategias para llevar el funcionamiento de la misma del modo más pleno y próspero. Toda entidad debe contar con un modelo que permita establecer de forma correcta el precio de venta de sus bienes y servicios, de modo que las mismas se establezcan de una manera consiente y estandarizada. Es por ello que la presente investigación tuvo como objetivo principal analizar la comparación del costo histórico vs el valor de reposición para la fijación del precio de venta en la empresa comercial **MAYAM, C.A.** El proyecto está conformado por cuatro capítulos referentes al problema de investigación que se ha planteado al respecto, de la misma manera suministrará conclusiones y recomendaciones que reflejarán el punto de vista de los autores. Dicha investigación proporcionará a los usuarios una asesoría que servirá como base para futuras investigaciones. Se empleó un diseño de investigación de campo con nivel descriptivo utilizando la observación directa y encuestas que a través de las mismas se logró extraer información proveniente directamente de las personas que laboran en la empresa **MAYAM C.A.** Se determinó que la situación inflacionaria que padece Venezuela, afecta severamente a la mayoría de las instituciones, ya que no existe una rentabilidad comercial, a causa de que el control de precios y la fijación del margen máximo de ganancia, no cumple con la realidad económica que está padeciendo el país. Si optamos por un método que cumpla y revele la situación actual, nos inclinaremos con mayor relevancia a que el valor de reposición muestra una importante alteración en los precios, lo cual el costo histórico no manifiesta

Palabras clave: costo histórico, valor de reposición, precio de venta, empresas comerciales.

INTRODUCCIÓN

Desde tiempos muy remotos los controles de precios siempre han existido, afectando de algún modo el comportamiento de las ofertas y demandas en la economía. Estos mismos controles limitan la libertad económica y no resuelven los problemas de escasez impidiendo la disponibilidad y variedad de productos y servicios. En este mismo sentido, una de las razones para controlar los precios en una economía es organizarla mediante la reducción o mantenimiento de precios bajos para favorecer a un gran grupo de interés que buscan obtener bienes y servicios.

De esta misma manera según Ackoff (2001, pág. 17) expresa que “la solución para los problemas creados por la aceleración del cambio, consiste en mejorar el pronóstico, el aprendizaje y la adaptación”, de esta manera se deberá adaptar al reto de los cambios que estos mismos generen en la sociedad y en el estado en el orden político, económico y social, puesto que las empresas tienen una responsabilidad eminente para darles respuesta a las exigencias que las misma población demanda en satisfacción de sus necesidades.

Por consiguiente, se rompe el esquema de economía de mercado desestimulando la competitividad, por esta razón hace que la tasa de retorno sea baja o se haga cada vez más baja, afectando negativamente la actividad productiva provocando escasez total o parcial del producto o servicio.

De igual manera, la Ley Orgánica de Precios Justos contempla tres tipos de controles entre ellos encontramos: topes máximos de precios, topes

máximo de costos, tope máximo de ganancias y un registro de empresas a objeto de control fiscal severo en la cual se tiene información directa sobre la actividad comercial y determina la estructura de costos y precios de acuerdo a sus criterios y conveniencia.

En Venezuela, los consumidores y el público en general, son impactados de manera negativa ya que no sólo perciben salarios que no son suficientes para cubrir sus necesidades, sino que también no se encuentra la disponibilidad en los productos y servicios, no existe la variedad y muchos se ven tentados a satisfacer a los especuladores y acaparadores de productos que son nocivos para la cultura de legalidad que ameritan sanciones y castigo.

Si bien es cierto que el control de precios presentados por la Ley Orgánica de Precios Justos publicada el 15 de noviembre del 2015 hace frente a distorsiones como la especulación y acaparamiento no existe ningún tipo de ayuda para incentivar a las empresas dedicadas a la producción y comercialización de productos a mejorar la calidad de sus bienes y servicios, cómo también no existe ningún tipo de políticas tecnológicas que permitan mejorar la rentabilidad económica de las organizaciones.

En consecuencia, al no producir en cantidades que satisfagan los requerimientos de la población porque no cubren los costos para su producción y las empresas mantengan inventarios muy bajos con un margen de ganancia muy bajo que no cubre sus expectativas financieras, haciendo casi imposible la reposición de sus inventarios, se destaca entre sus mayores aportes que la fijación de precios lleva consigo las amenazas a los productos regulados, a sus empresas productoras y al consumidor final junto con el

deseo de obtener beneficios por parte de la empresa a una total desestabilización, afectando gravemente a los venezolanos y a las empresas que se encuentran establecidas en el país.

De acuerdo a lo antes expuesto surge la necesidad de realizar esta investigación la cual consistirá en realizar un análisis comparativo del costo histórico vs el valor de reposición para la fijación del precio de venta en la empresa comercial **MAYAM, C.A.** y de esta manera verificar su viabilidad con respecto a la realidad económica y lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos como también en otras leyes publicadas en gacetas oficiales.

Finalmente, esta investigación está estructurada por capítulos que están descritos de la siguiente manera:

Capítulo I: compuesto por el planteamiento del problema, los objetivos que persigue la investigación, así como también la justificación y la delimitación que se obtuvo durante la realización de la investigación.

Capítulo II: integrado por varios antecedentes referentes a la investigación planteada, además se demuestra un conglomerado de información teórica, así como también la normativa legal y finalmente un conjunto de términos básicos.

Capítulo III: especifica la metodología de investigación utilizada, en el mismo se plantea cómo se recolectó la información, se describe el tipo de investigación utilizada, se describen en esta investigación la población y la

muestra mediante el cual se desarrolló la investigación, así como también las técnicas usadas para la recolección de datos.

Capítulo IV: visualizará la presentación y el análisis de los resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas a la empresa **MAYAM, C.A.**

Por último, se señalan las distintas conclusiones que dieron lugar al conjunto de recomendaciones realizadas, y las referencias bibliográficas.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

El comercio emerge cuando el hombre comienza a vivir en una sociedad, una vez que el mismo se establece en un núcleo familiar, se empiezan a crear las comunidades. El crecimiento de la comunidad llevó a nuevas formas de vida social y surgieron nuevas necesidades para mejorar las condiciones alimenticias, de vestimenta y vivienda.

Con los avances en las técnicas y con la búsqueda de mayores comodidades, el hombre origina la división del trabajo; en lugar de que el hombre cubriera todas sus necesidades (buscar alimento, vestido y vivienda), se especializa en una actividad e intercambia sus bienes por otros con personas que se especialicen en otra actividad. En un principio se utilizaba el sistema de trueque, es decir, el intercambio directo de un bien por otro. Este sistema no tuvo mucho éxito, por lo cual se tuvo que implantar otros métodos que terminaron en el nacimiento de la moneda proveniente de metales preciosos.

Cabe destacar, que el oro fue utilizado como un sistema monetario por el cual los billetes podían ser cambiados por oro y el oro por billetes, a una tasa de cambio fija. El sistema desapareció entre el final de la I guerra mundial y la gran depresión, sustituyéndose por un sistema puramente fiduciario.

La primera mitad del siglo XX con dos guerras mundiales, el fracaso operativo de Wall Street y la gran depresión, las empresas productoras tuvieron un fuerte golpe al caer vertiginosamente los niveles de consumo, y con ello los precios de los bienes y servicios. Algunos fabricantes norteamericanos, vieron una tabla de salvación en la II guerra mundial, puesto que el gobierno de su país abocó toda la producción industrial al abastecimiento de sus tropas en los campos de batalla, lo que ayudó a sostener una ocupada fuerza laboral.

A raíz de los bajos niveles de consumo, los empresarios descubrieron una muy desagradable realidad, ya que sus mercados prósperos y abundantes habían desaparecido, debido a que los países europeos donde se habían librado grandes batallas estaban completamente destruidos y despoblados, de tal manera desapareciendo quien pudiese comprar productos, esto hizo que los comerciantes cambiaran radicalmente la estrategia, conllevando al nacimiento del oficio de las ventas. Los empresarios comenzaron a contratar personas cuya labor sería visitar el mercado, los posibles clientes y promover sus productos y servicios para vender como diese lugar.

La consecuencia de esta crisis en latinoamérica se expresa principalmente mediante dos vías, la disminución de los flujos comerciales y el derrumbe de los precios de las exportaciones; esto con motivo de la disminución progresiva de la actividad económica de los países desarrollados, viéndose afectada de un modo muy representativo la demanda de los productos de exportación de la región, tanto los bienes manufacturados como los productos primarios.

Ahora bien, Venezuela está en la posición número seis como país exportador de petróleo, dentro de la organización de países exportadores de petróleo (OPEP); según Ana Díaz para el Nacional Web publicado el 26 de noviembre del 2017, el país tuvo una producción de 2.650.000 barriles diarios en el 2015, el mismo bajó a 1.955.000 barriles diarios en octubre del año 2017, sería la primera vez en 28 años que el bombeo se ubica por debajo de los 2.000.000 barriles diarios.

En efecto, la política social desarrollada por el gobierno venezolano, fue sustentable mientras los precios del crudo en el mercado internacional se mantuvieron cerca de los cien dólares (100\$) por barril, incluso superando esta barrera en algunas ocasiones; la realidad actual es diferente, ya que el valor del barril de petróleo no supera los 60\$ lo cual ha afectado severamente en la economía general del país.

Por otro lado, en Venezuela durante el gobierno del Presidente Eleazar López Contreras (1935-1941), el 19 de septiembre de 1939 se decretó el primer control de precios, con el fin de garantizar el acceso a la población de los artículos de primera necesidad (importados alguno de ellos) cuyos precios debían aumentar debido al conflicto que existía, ya que Venezuela compraba parte de la mercancía consumida por la población.

Desde esa primera intromisión en el mercado, el control de precios ha permanecido en el tiempo, algunas veces con más fuerzas que otras, con resultados que variaron desde un moderado éxito hasta el más escandaloso fracaso.

El 5 de febrero del 2003 se tomaron medidas económicas destinadas a hacer frente a las consecuencias derivadas al paro petrolero ocurrido en diciembre del 2002, como parte de ello aparece en la Gaceta Oficial N°37.626 una lista de 45 bienes y 7 servicios declarados de primera necesidad cuyos precios máximos estarían sujetos a la regulación de las autoridades.

Actualmente la Ley Orgánica de Precios Justos, vigente desde el año 2014, representa el sustento jurídico del entramado regulatorio venezolano a lo que se refiere a los precios máximos de venta al consumidor de una pródiga variedad de bienes y servicios.

Los productos y las materias primas importadas son un componente de suma importancia en la oferta de bienes en el mercado interno de Venezuela, y al no proveer la autoridad monetaria a los comerciantes y productores de las divisas requeridas para atender la demanda de los consumidores, ha tenido como consecuencia dejar de importar o recurrir a la compra de dólares en el mercado negro para poder cubrir con la demanda. Lo cual se conjuga dos consecuencias en esta situación, primero la disminución de oferta que conlleva al desabastecimiento de productos y segundo a un aumento de precios en los bienes importados o fabricados con componentes traídos del exterior y pagados al llamado dólar paralelo.

Éste fenómeno no es sentido solamente por el consumidor final, si no que el empresario ve aumentado sus costos de producción y al no poder responder al incremento de sus costos con un aumento proporcional de precios debido al sistema de fijación de los mismos, opta por no producir los bienes y servicios controlados, reduciendo así aún más la oferta de

mercancías, estimulando así un mayor desabastecimiento y aumento de precios de los productos y servicios.

Para la determinación de los costos y fijación de precios justos, la Ley que rige la materia utiliza el método del costo histórico, es decir, el valor por el cual se adquirió ese producto en una compra, abasteciendo así el inventario, lo cual tomará como deducible un máximo del 12,5% de los gastos ajenos y un margen de utilidad máxima del 30%. En consiguiente se crea el margen de intermediación (MI) que resulta ser el margen de ganancia que tendrá el distribuidor y el comerciante, es decir cada uno obtendrá un 30% de utilidad o ganancia.

En razón a este último, en situaciones de una gran alza inflacionaria es recomendado utilizar el valor reposición, y éste no es más que la cantidad de dinero que se tendría que invertir para poder adquirir o producir un activo semejante al que tiene en el inventario en su estado actual y permitir que la empresa mantenga su capacidad operativa.

La aplicación de precios justos a muchos productos y servicios, tuvo como consecuencia una disminución notable en los niveles de producción a nivel nacional ya que, al momento de designar sobre el precio de adquisición o precio de factura, imposibilita a la entidad reponer el inventario en su totalidad, esto debido a los índices de inflación que vivimos en la actualidad.

En consecuencia de lo explicado anteriormente, las empresas y en este caso la **MAYAM, C.A.** reponen su inventario cada vez menos, haciendo que su actividad no pueda ser rentable.

Las empresas como la mencionada anteriormente se ven reflejada la realidad económica del país, presentando el impacto que tiene la inflación en la utilización del método para la fijación del precio de venta para que la empresa **MAYAM, C.A.** pueda mantenerse en el mercado y perdure a través del tiempo. Esto conlleva a que ésta se vea en una gran disyuntiva, ya que la ley es muy clara cuando se habla de los precios de los bienes y servicios tomando en cuenta que el costo histórico es el valor por el cual se venderán los bienes y servicios.

Basado en la problemática presentada, surge de esta manera las siguientes interrogantes:

¿Cómo afecta la reposición de inventario del negocio en el precio de venta?

¿Cuál método es tomado como punto de referencia para el establecimiento del precio de venta?

¿Qué incidencia tiene la situación económica presente en Venezuela, sobre la escogencia del método a seguir para la determinación de los precios de ventas de los bienes y servicios?

¿Cuál es el método más favorable y el que mejor revela la realidad económica que se vive actualmente en Venezuela, el costo histórico o el valor de reposición?

1.2. Objetivos de la Investigación

1.2.1. Objetivo General

- Analizar la comparación del costo histórico vs. el valor de reposición para la fijación del precio de venta en la empresa comercial **MAYAM, C.A.** Año 2018.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Señalar la influencia del valor de reposición en el inventario del negocio en el precio de venta.
- Evaluar el método utilizado como punto de referencia para el establecimiento del precio de venta.
- Indicar la incidencia que tiene la situación económica presente en Venezuela, sobre la escogencia del método a seguir para la determinación de los precios de ventas de los bienes y servicios.
- Determinar el método más favorable y el que mejor revela la realidad económica que se vive actualmente en Venezuela, el costo histórico o el valor de reposición.

1.3. Justificación de la Investigación

Las empresas comerciales constituyen una unidad económica imprescindible en el desarrollo y avance del proceso económico, estos organismos generan fuentes de trabajo que a su vez se convierten en necesidades colectivas de la comunidad a través de la producción de bienes y servicios.

Partiendo de este punto, el presente trabajo de grado tiene como función primordial asesorar empresas comerciales para una correcta toma de

decisiones, ya que esta investigación realiza un diagnóstico de la situación por la cual atraviesan las compañías dedicadas a la compra y venta de bienes y servicios en el estado venezolano, junto a ello se propone el método que resulta más acorde para el establecimiento del precio de venta de bienes y servicios.

De esta manera, este aporte está orientado a suministrar información que permita generar un gran interés a todos los investigadores, para que puedan ampliar los conocimientos, y tener referencias futuras a investigaciones y para los estudiantes de Contaduría Pública, en aras de lograr el fortalecimiento de los conocimientos teóricos adquiridos a nivel educativo superior, específicamente en la casa de estudio de la Universidad de Oriente, así como también proporcionar soluciones encontradas en el campo empresarial.

De igual manera, esta investigación contribuirá a enriquecer y fortalecer los conocimientos con respecto a la determinación del precios de venta y cual costo sería el que mejor reflejará la situación actual del país, basándonos en un análisis comparativo entre el costo histórico y el valor de reposición lo que permitiría que la empresa **MAYAM, C.A** lograra operar de manera efectiva y que la misma pudiera reponer su inventario.

1.4. Delimitación

Para definir la delimitación del proyecto de investigación se hará cita del autor Fontaines T. (2012) donde define la misma como el “enfoque teórico, donde se adscribe la investigación, la dimensión metodológica empleada para obtener y procesar los datos, el espacio geográfico de la investigación y

los lapsos temporales que cubre el desarrollo de la misma” (pág. 9). Basado en esta definición, ubicamos el proyecto de investigación en la empresa: **MAYAM, C.A**, la cual se encuentra situada en la Avenida Gran Mariscal de Ayacucho, quinta transversal en la ciudad de Cumaná- Estado Sucre.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Según Arias (2006), se define al marco teórico como: "el producto de la revisión documental-bibliográfica, y consiste en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones, que sirven de base a la investigación por realizar". (pág. 106)

En este capítulo se presentarán las bases teóricas y legales que respaldan la investigación, así como también la referencia de la empresa y los antecedentes previos permitiendo recopilar información de investigaciones anteriores.

2.1 Referencia Empresarial

2.1.1 Empresa

MAYAM C.A, es una empresa comercial, la cual se constituyó en el año 2016 y está registrada bajo el R.I.F: J-308621789, con el objeto principal de la compra, venta y distribución de charcutería, víveres en general, panadería, elaboración de pasapalos, comida rápida y dulces en todas sus presentaciones. Está ubicada en la Avenida Gran Mariscal de Ayacucho, quinta transversal en la ciudad de Cumaná-estado Sucre. Actualmente cuenta con un (1) presidente, un (1) vicepresidente, un (1) contador y dos (2) trabajadores.

2.1.2 Misión

Nuestra misión es contribuir y abastecer a las familias con la más alta y confiable variedad de productos y servicios para el consumo y uso en el hogar, con la mejor calidad y precio; en un ambiente cordial, respetuoso, confortable, ordenado, higiénico y seguro. Contamos con un equipo humano competente y comprometido con la empresa, apoyada con tecnología de punta.

2.1.3 Visión

Ser una empresa de distribución líder en el mercado, con un excelente nivel de servicio a nuestros clientes; permitiéndonos así, sostener un alto grado de responsabilidad social y comercial que nos garantice crecimiento constante.

2.2 Antecedentes de la Investigación

Arias (2006), establece que los antecedentes de la investigación son: “Tesis de grado, trabajos de ascenso, artículos e informes científicos relacionados con el planteamiento planteado, es decir, investigaciones realizadas anteriormente y que guardan vinculación con nuestro proyecto” (pág. 106).

Según Fontaines (2012), los antecedentes de la investigación se definen como: “Voltear la mirada a los reportes de investigaciones contenidos, en las revistas científicas, memorias de eventos, tesis de grado, para seleccionar aquellas que servirán de soporte para la investigación.” (pág. 111).

Los antecedentes de la investigación revelan todos los estudios realizados con anterioridad, los cuales de alguna forma están relacionados con la presente investigación. Los estudios hallados son averiguaciones que aportan un valor, y permiten aclarar información básica relacionada con las variables y con el objeto de estudio.

A continuación se describirán algunos trabajos de investigación realizados previamente y que serán tomados como guía a la hora de la realización de la presente investigación:

- **Reino Vivando, Andrés y Torres Valdez Karla (2012): “Modelo para la fijación de precios en la industria del comercio de electrodomésticos aplicados a MARCIMEX”** Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca -Ecuador - Sudamérica. Esta investigación propone un nuevo modelo para la fijación de precios que permita maximizar la rentabilidad de la empresa sin afectar a su cartera de clientes, usando distintos factores que influyen en la fijación de precios y no a la tradicional que se realiza en base al costo de un determinado producto más un porcentaje de rentabilidad.

El aporte de la tesis antes descrita determinó que para cualquier empresa en el mundo es de vital importancia fijar el mejor precio del mercado, de tal forma que le permita a la organización obtener mayores beneficios. Es importante destacar, que el estudio señaló que las empresas modernas ya no sólo calculan su precio en base al costo si no usan otros factores como el marketing, desarrollando otros conceptos y definiciones para el cálculo óptimo del precio de un producto en el mercado. Finalmente los autores demuestran el beneficio de calcular el precio de un producto de una forma más técnica y con mayor cantidad de factores en consideración, pues en un

mundo globalizado, cualquier ventaja frente a la competencia es de vital importancia para una empresa que persigue el lucro.

- **Castro, Jessica y Leonett, Mariolys (2013): “Diseño de una estructura de costos de acuerdo a la Ley de Costos y Precios Justos. Caso de estudio: empresa JESSIMAR, C.A. Ubicada en Puerto Ordaz, estado Bolívar”. Universidad Nacional Experimental de Guayana.** El fin perseguido en este trabajo fue diseñar una estructura de costos a la empresa JESSIMAR, C.A. así como también proporcionarle al departamento de costos una serie de procedimientos que funcionen como mecanismo para identificar los costos asociados a los productos, y aquellos comunes, procediendo con la distribución de los costos y gastos, a través de una base lógica que permita determinar el precio justo de un artículo, y así dar cumplimiento a lo establecido en la Ley Orgánica de Costos y Precios Justos y su Reglamento.

Dicho trabajo llegó a la conclusión que la empresa JESSIMAR C.A, no posee un sistema contable integrado que le permita determinar una estructura de costos y gastos por producto, que le facilite información de los costos totales de los diferentes artículos que se fabrican, de igual forma, en cuanto al establecimiento del precio de venta para los diferentes productos no se sigue un proceso sistematizado que tome en cuenta los diferentes aspectos internos y externos, lo que dificulta la determinación del costo generado y el porcentaje de utilidad esperado.

- **Achong Karen, Cova Andreina, Y Rodríguez Yovanna (2016): “Presentación de la estructura de costos de las empresas comerciales, bajo la Ley de Costos y Precios Justos Vigente, para solicitar la fijación de los precios de ventas justos”. Universidad de Oriente, núcleo Sucre.**

La mencionada investigación tuvo por objetivo general presentar la estructura de costos de las empresas comerciales, de acuerdo a lo establecido en la Ley de Costos y Precios Justos vigente, para solicitar la fijación de los precios de venta justos.

Los autores del estudio planteado determinan mediante conclusiones que los comerciantes y sociedades anónimas se ven afectados directamente por el control de los precios, y la fijación del margen máximo de ganancia, ya que adquieren todos los productos a comerciar en altos niveles, en donde evidentemente aspiran ganar más de lo invertido. Concluyen que para el cálculo del precio de venta de los bienes y servicios, debería ser el costo de reposición, ya que sería una alternativa si se aplica de forma razonada, evitando el incremento sustancial de los precios y este se ajustaría mensualmente a un precio de venta más real, ya que se tomaría en cuenta la inflación y la devaluación

- **Vargas Marcel, Lara Williams y Rodríguez Wilfredo (2015):** “Análisis de la estructura de costo de acuerdo a la Ley Orgánica de Precios Justos a través de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE) según la actividad económica de algunas empresas situadas en la ciudad de Cumaná para el año 2014-2015”. Universidad de Oriente, núcleo Sucre. El presente trabajo de investigación tuvo por objeto analizar la estructura de costos de acuerdo a la Ley Orgánica de Precios Justos, según la Superintendencia Nacional para la Defensa de Los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE), de acuerdo a la actividad económica de algunas empresas situadas en la ciudad de Cumaná, y al desconocimiento que algunas de ellas podrían tener sobre la gestión de costos.

La investigación en cuestión señala que el 66,66% de las empresas encuestadas aseguran mantener una estructura de costos adecuada dentro de los parámetros exigidos por la Ley Orgánica de Precios Justos, y especifica que la mencionada ley debería ser más flexible a la hora de establecer el máximo de ganancia, ya que las empresas argumentan que no gozan de rentabilidad, debido al margen de utilidad establecido.

- **Cova M, Francisco M y Rondón G, Alfredo P (2016): “Procedimientos contables que aplica la SUNDDE y las empresas para establecer el precio justo de los productos, Cumaná, estado sucre, año 2016”. Universidad de Oriente, núcleo Sucre.** Este el trabajo se realizó con el propósito de evaluar los procedimientos contables que aplica la SUNDDE y las empresas manufactureras, comerciales y de servicio para establecer el precio justo de los productos.

Concluyendo que la Ley de Precios Justos no contempla el impacto de la inflación y del control de cambio sobre la estructuras del costo, calculándose el costo total sin considerar el costo de reposición en los rubros o partidas afectadas; las entidades para adaptarse y evitar caer en la especulación y acaparamiento, se han dedicado a vender sus productos en el menor tiempo posible, manteniendo un inventario rotativo para no verse afectados por este fenómeno.

2.3 Bases Teóricas

El doctrinario Arias (2006), menciona que: "Las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto

de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado"(pág.103)

Las bases teóricas presentan un conjunto de conceptos y proposiciones que constituyen un punto de vista o enfoque determinado, dirigido a explicar el fenómeno o problema planteado, con el fin de alcanzar los objetivos.

2.3.1 Contabilidad

De acuerdo al Instituto Americano de Contadores Públicos certificados (AICPA), citado por el Prof. Osmel J, Lorenzo B. (2010), la contabilidad es definida de la siguiente manera: "La Contabilidad es el arte de registrar, clasificar y resumir de manera significativa y en términos de dinero, transacciones y eventos que son en parte, por lo menos, de carácter financiero e interpretar los resultados de estos" (pág. 27).

La contabilidad es el arte de almacenar, catalogar y sintetizar en forma significativa y en términos monetarios las operaciones y los hechos que son de carácter financiero, permitiendo interpretar sus resultados.

2.3.2 Empresa

Una empresa es una unidad económica, social y jurídica formada por un conjunto de factores humanos, financieros, materiales y técnico-administrativos, que tiene por objeto satisfacer las necesidades colectivas, así como también obtener beneficios o utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios.

2.3.2.1 Elementos que integran la empresa

- **Recurso humano:** es de carácter trascendental para la existencia de cualquier grupo social, del recurso humano depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos. Ejemplo: Obreros, técnicos, ejecutivos, supervisores.
- **Recurso material:** son los bienes tangibles que posee la empresa. Ejemplo: Maquinaria, equipos, materia prima.
- **Recurso financiero:** son los elementos monetarios con que cuenta una empresa, indispensables para la ejecución de sus decisiones. Ejemplo: Dinero efectivo, préstamos bancarios.
- **Recuso técnico:** son aquellos que sirven como herramientas e instrumentalmente como auxiliares en la coordinación de los otros recursos, Ejemplo: Sistema de producción, ventas, contabilidad, administración.

2.3.2.2 Clasificación de las Empresas

Según su actividad o giro, las empresas se clasifican en:

- **Empresas industriales:** están relacionadas con la transformación de recursos naturales en productos primarios no elaborados, en pocas palabras, se dedican a la extracción y/o transformación de materia prima. Aquí podemos encontrar la ganadería, la agricultura y la pesca.
- **Empresas comerciales:** son aquellas intermediarias entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra-venta de productos terminados, como los mayoristas, minoristas y consignatarias.

- **Empresas de servicios:** abarca todas las actividades económicas relacionadas con los servicios que no producen bienes, y generalmente satisfacen las necesidades de la población, es decir, son aquellas empresas que ofrecen la prestación de servicios a la comunidad, pueden tener o no fines lucrativos. Podemos mencionar las de transporte, comunicaciones, hostelería, restaurantes, entre otros.

Según su origen de capital, las empresas se dividen en:

- **Empresas públicas:** se trata de empresas en donde el capital y el control pertenece al estado y, generalmente su finalidad es satisfacer las necesidades de carácter social.
- **Empresas privadas:** se trata de empresas en donde el capital es aportado por las personas naturales y son lucrativas en su totalidad. Pueden ser:
 - **Empresas unipersonales:** están constituidas por un sólo dueño. Las obligaciones sociales están garantizadas por la responsabilidad limitada y solidaridad del dueño
 - **Colectivas o Jurídicas:** son aquellas sociedades que gozan de personalidad jurídica, las cuales las hacen capaces de ser titulares de deberes y derechos. Son colectivas porque están formadas por varias personas, y son jurídicas porque son producto de un acto jurídico.
- **Empresas mixtas:** utilizan capital público para su funcionamiento pero su gestión es privada. El apoyo público permite afrontar proyectos que solamente con fondos privados sería inviable.

Según su finalidad económica las empresas se clasifican así:

- **Lucrativas:** son aquellas empresas que persiguen la obtención de beneficios económicos por sus servicios.
- **No lucrativas:** son aquellas que no persiguen un lucro, cuyo excedente o ganancias están destinadas a obras de carácter social.

Según su sector de actividad:

- **Sector primario:** corresponde a aquella actividad donde los factores naturales son predominantes. Ejemplo: Agricultura, agrícola, pesca
- **Sector secundario:** es aquí donde se transforman los bienes materiales. Ejemplo: Fábrica de calzado, enlatados
- **Sector terciario:** empresas de servicios. Ejemplo: Distribución.
- **Sector cuaternario:** concierne a la prestación de servicios intelectuales como sociedades de consultorías. Ejemplo: Ayuda financiera, jurídica informativa.

Según su tamaño:

- **Microempresas:** son aquellas que cuentan con 10 o menos empleados.
- **Pequeña empresa:** aquellas empresas que tienen entre 11 y 49 empleados.
- **Mediana empresa:** cuentan con un número de empleados entre 50 y 250.
- **Gran empresa:** aquellas con más de 250 empleados.

2.2.4 Empresas Comerciales

Las empresas comerciales son aquellas dedicadas a la compra y venta de productos que bien puede ser materia prima o productos terminados aptos para la comercialización; las empresas comerciales cumplen la función de intermediarias entre los productor y el consumidor, y no realizan ningún tipo de transformación debido a que viene directamente listo para el uso del usuario final.

2.2.4.1 Clasificación de las Empresas Comerciales

- **Mayoristas:** son aquellas empresas que efectúan venta en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor. Realizan ventas a otras empresas en grandes volúmenes, pueden ser al menudeo o al detalle.
- **Minoristas:** son aquellas empresas que venden productos al detal o en pequeñas cantidades al consumidor o venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final.
- **Comisionistas o Consignatarias:** se dedican a vender mercancía que los productores le dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

2.2.4.2 Características de las Empresas Comerciales

- Basan sus operaciones de acuerdo a la contabilización de sus inventarios.

- Cumplen la función de intermediarios entre el productor y el consumidor.
- Se encargan de la distribución, el traslado, almacenaje y venta de productos.
- Se fundamentan en el costo de ventas, el cual se encuentra representado por el precio de compra de los artículos adquiridos y vendidos, más los fletes y gastos incidentales que se incurrieron para adquirir los artículos, como gastos de importación, rebajas y descuentos en compras.
- Dentro de sus operaciones no se incluye ningún proceso productivo, es decir, no realizan ninguna transformación sobre los materiales que adquiere
- Tienen sólo inventarios de artículos terminados y disponibles para la venta.

2.2.5 Costos

Youshimatz (1986), dice que: “El costo representa el valor en dinero pagado, para comprar o producir una mercancía o un servicio. El costo significa el precio de la mercancía o servicios, cuando la mercancía es consumida o los servicios son prestados” (pág. 15).

De esta manera el costo puede ser definido como un conjunto de erogaciones, que en términos generales, es toda inversión necesaria que permite producir y vender un determinado artículo, así como también ofrecer un servicio; el cual incide en el precio de venta del consumidor final, ya que puede decirse que el precio es igual a la suma del costo más el porcentaje de ganancia destinado para el empresario.

2.2.5.1 Clasificación de los Costos

A continuación, se indica las clasificaciones más importantes, aclarando de antemano que no son las únicas, pero sí las más relevantes:

1. De acuerdo al tiempo en que se calcularon

- **Costos históricos o reales:** son aquellos costos que se incurrieron en un determinado periodo.
- **Costos predeterminados:** son los costos calculados con anterioridad a la ocurrencia de los costos reales. Representan aquellos costos determinados por anticipados de la operación en la cual se incurren.

2. De acuerdo a la relación con la producción

- **Costos primo:** es el costo constituido por la sumatoria de los costos de materiales directos y el costo de la mano de obra.
- **Costo de conversión:** son los costos necesarios para transformar los materiales directos en productos terminados, es decir, representan la sumatoria de los costos de mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

3. De acuerdo a su comportamiento

- **Costos fijos:** constituyen los costos que permanecen constantes en un periodo determinado, es decir, que no sufren modificaciones relacionadas con los aumentos o disminuciones que se puedan generar en el proceso productivo.

- **Costos variables:** son aquellos costos que se cambian o modifican en relación directa al volumen de producción.
4. De acuerdo a su identificación con una actividad, departamento o producto
- **Costos directos:** son aquellos que se identifican directamente con una actividad, departamento o producto.
 - **Costos indirectos:** son aquellos que no pueden ser identificables fácilmente con un departamento, actividad o producto.
5. De acuerdo a la función que incurren
- **Costos de administración:** son aquellos costos que se originan en el área de administración de empresa. Esta clasificación tiene por objeto agrupar los costos por funciones, lo cual facilita cualquier análisis que se pretenda realizar de ellas.
 - **Costos de producción:** son los costos que se generan en el proceso productivo para transformar la materia prima en productos terminados.
 - **Costo de distribución o venta:** comprenden los costos erogados desde el momento en que el producto terminado es situado en el almacén, hasta que es entregado al consumidor o cliente.

2.2.6 Costo de Reposición

El costo de reposición es una expresión usada en el contexto de la administración, organización de las empresas, negocios y gestión; hace referencia al reemplazo de un bien existente como si fuera nuevo, es decir, es el precio que deberá pagarse para adquirir un activo similar al que ahora

tiene en los activos de la empresa, en virtud a los precios actuales en el periodo de tiempo transcurrido o en el año de estudio. Este costo se obtiene mediante la revalorización de los activos propios en periodos anteriores al año de estudio, valuados a los precios actuales de un bien igual o similar, el cual generalmente es superior al costo histórico o de adquisición a causa de la inflación.

En teoría, el costo de reposición de un artículo o bien, debe establecerse acumulando todos los conceptos que integran su costo original, expresados cada uno de ellos en términos de su reposición, a la fecha de su actualización. Los precios que estén fijados en moneda extranjera, deben convertirse a moneda oficial utilizando el tipo de cambio del momento. En lo posible, los precios deben ser obtenidos de fuentes directas confiables, como las siguientes:

- Cotizaciones o listas de precios de proveedores.
- Costos de adquisición y producción reales.
- Órdenes de compra.
- Cotizaciones que resulten de la oferta y la demanda en mercados públicos o privados, publicaciones en boletines, periódicos o revistas

2.2.6.1. Clasificación de los costos de reposición

- **Costo de reposición al día de la venta:** es lo que cuesta reponer lo que vendo en el momento en que lo vendo

- **Costo de reposición al día de la reposición efectiva:** es lo que va a costar cuando efectivamente lo reponga, que rara vez es justo el día en que se vende.
- **Costo de reposición desde el punto de vista financiero:** cuánto costará lo que hoy se vende, cuando se tengan los fondos para volverlo a comprarlo.

2.2.7 Fijación De Precios

La fijación de precios hace referencia al precio que un vendedor pone a un producto que ofrece en el mercado, de esta forma puede ser definida como la suma de todos los valores que los consumidores entregan a cambio de los beneficios que obtienen por un producto o servicio.

En un mercado libre, el precio de venta también puede estar vinculado al ejercicio de la ley de la oferta y la demanda, es decir, si aumenta la oferta, el precio cae; en cambio, si la oferta disminuye (es decir, hay una escasez de los productos demandados), el precio aumenta. Sin embargo, cada productor y/o vendedor tiene la posibilidad de fijar el precio que crea conveniente, para luego modificarlo.

Cuando existe un monopolio, el precio de venta es fijado de forma unilateral por la empresa que domina el mercado; no existe la competencia y el consumidor, por lo tanto, debe pagar el monto que la empresa exige para adquirir cualquiera de sus productos.

La fijación de precios es un elemento clave en la estrategia de una empresa, debido a que esto se convierte en el sustento de la misma, ya que

al tomar una mala decisión puede ocasionar alguna consecuencia que sea perjudicial y podrá promover a la extinción de la organización en cuestión.

2.4 Bases Legales

Las bases legales son las leyes, reglamentos, decretos, resoluciones o cualquier otro documento que esté avalado por la Asamblea Nacional. En la actualidad se encuentran infinitas leyes que rigen ciertas actividades específicas y en ellas se citarán las siguientes:

2.4.1. Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), publicada en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.453. Caracas, 24 de marzo de 2000.

Artículo 112

Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país. (pág.22)

2.4.2. Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos, publicada en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N° 40787. Caracas, 8 de noviembre 2015.

Artículo 1

Este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica tiene por objeto establecer las normas para la determinación de precios de bienes y servicios, los márgenes de ganancia, los mecanismos de comercialización, y los controles que se deben ejercer para garantizar el acceso de las personas a bienes y servicios a precios justos, que conlleven a la satisfacción de sus necesidades en condiciones de justicia y la equidad, con el fin de proteger los ingresos de las ciudadanas y ciudadanos, y muy especialmente, el salario de las trabajadoras y los trabajadores. (pág.3)

Artículo 2

Son sujetos de aplicación de este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica, así como de las normas y regulaciones de rango sublegal que se dictaren con base en él, las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, nacionales o extranjeras, que desarrollen actividades económicas en el territorio de la República Bolivariana de Venezuela, incluidas las que se realizan a través de medios electrónicos. (pág.3)

Artículo 6

A fin de que el Ejecutivo Nacional y la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos puedan ejercer sus competencias de forma adecuada y eficiente en la determinación y el control de precios y los márgenes de ganancia, los órganos y entes de la Administración Pública con competencias en las materias relacionadas, deberán dirigir sus acciones en forma coordinada en función de la garantía a las personas del acceso a bienes y servicios y del cumplimiento de los fines de este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica.(pág.4)

Artículo 9

La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE), es un órgano desconcentrado, con capacidad de gestión, presupuestaria, administrativa y financiera. Su adscripción será determinada por el Presidente de la República, mediante Decreto.

La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos, establecerá mediante Reglamento interno, una estructura organizativa que le permita ejercer con eficacia y eficiencia sus funciones.

Los funcionarios o funcionarias a quienes se atribuyan funciones de inspección y fiscalización deberán contar con la debida capacitación técnica para las labores que realizan. A tal efecto, los requisitos para ser nombrados en los cargos de inspector o fiscal, serán determinados en el Reglamento. (pág.4)

Artículo 18

La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos, tendrá un Registro Único de las Personas que Desarrollan Actividades Económicas (RUPDAE), de carácter público y accesible a los particulares, pudiéndose establecer subcategorías dentro de dicho Registro.

Los registros que manejen información de esta naturaleza y funcionen en los Órganos y Entes del Estado, estarán coordinados por el Registro Único de Personas que Desarrollan Actividades Económicas, bajo la rectoría de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos. (pág.7)

Artículo 19

Los sujetos de aplicación de este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica, deberán inscribirse y mantener sus datos actualizados en el Registro Único de Personas que Desarrollan Actividades Económicas.

La inscripción es requisito indispensable, a los fines de poder realizar actividades económicas y comerciales en el país. (pág.7)

Artículo 23

La determinación, modificación y control de precios es competencia del Ejecutivo Nacional y será ejercida a través de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos, en los términos establecidos en este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica. (pág.7)

Artículo 31

El margen máximo de ganancia que puede corresponder a los sujetos de aplicación respecto a los precios de determinados bienes o servicios, podrá ser establecido periódicamente, atendiendo a criterios económicos de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos, tomando en consideración las recomendaciones emanadas de los ministerios del poder popular con competencia en las materias de comercio, industria y finanzas. Ningún margen de ganancia superará el treinta por ciento (30%) de la estructura de costos del bien producido o servicio prestado en el territorio nacional.

En el establecimiento del margen de ganancia este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de precios justos dará especial prevalencia al valor agregado y a la producción nacional.

La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos podrá determinar márgenes máximos de ganancia por sector, rubro, espacio geográfico, canal de comercialización, actividad económica o cualquier otro concepto que considere.

La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos determinará progresivamente márgenes de ganancias sobre el valor agregado de cada eslabón de la cadena.

A fin de favorecer actividades que se inician, o fortalecer determinadas actividades existentes el Presidente o Presidenta de la República, en Consejo de Ministros, podrá intuir a la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos para revisar o modificar el margen máximo de ganancia regulado en este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica.

La falta de fijación expresa del margen máximo de ganancia por la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos, no implicará el incumplimiento, omisión o flexibilización de los precios previamente establecidos, a los productos fabricados, obtenidos o comercializados por los sujetos de aplicación de este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica. (pág. 8)

2.4.3 Ley Constitucional de Precios Acordados decretada por la Asamblea Nacional Constituyente publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria (N° 6.342) de fecha 22 de noviembre de 2017

Artículo 1

La presente Ley Constitucional tiene por objeto establecer los principios y bases fundamentales para el Programa de Precios Acordados, mediante el diálogo y la corresponsabilidad entre los sectores público, privado, comunal, y de las trabajadoras y trabajadores, a través del estímulo a la producción, distribución y comercialización de los bienes y servicios que el Ejecutivo Nacional declare como priorizados, considerando su estructura de costos, para garantizar el acceso oportuno, suficiente y de calidad a los mismos dado su carácter esencial para la vida, la protección del pueblo y de todos los actores que intervienen en la producción, distribución y comercialización, todo ello en función de la estabilidad de los precios, la paz económica y la defensa integral de la Nación. (pág.1)

Artículo 2

La presente Ley Constitucional tiene como finalidades:

1. Establecer las bases de una política de precios acordados fundamentada en los principios de la paz social, democracia, corresponsabilidad, justicia social, participación ciudadana, contraloría social, derechos humanos y eficiencia.
2. Estimular las buenas prácticas de producción, distribución y comercialización para garantizar el acceso de las personas a los

bienes y servicios priorizados según precios acordados, de forma oportuna y con la calidad prevista en los parámetros técnicos acordados.

3. Garantizar la disponibilidad de los productos priorizados según los precios acordados mediante la aplicación de procesos de contraloría social y fiscalización popular entre los sectores público, privado, comunal, y las trabajadoras y trabajadores.

4. Garantizar la seguridad y soberanía alimentaria, así como el abastecimiento soberano.

5. Garantizar el desarrollo económico y social de la Nación, la paz económica y la estabilidad de precios de los bienes y servicios priorizados por el Ejecutivo Nacional. (pág.2)

Artículo 3

La presente Ley Constitucional se aplica a las personas naturales y jurídicas, de derecho público y privado, que directa o indirectamente participan o intervienen en las actividades de producción, acondicionamiento, almacenamiento, transporte, manufacturación, circulación, intercambio, distribución y comercialización de los bienes y servicios priorizados por el Ejecutivo Nacional, así como todo lo relacionado con el régimen de importación y exportación de materia prima y de productos terminados. (pág. 2)

Artículo 4

Se fomentará el diálogo y la corresponsabilidad social entre los sectores público, privado, comunal, y de las trabajadoras y trabajadores, como medio para establecer los precios de los bienes y servicios priorizados por el Ejecutivo Nacional. A tal efecto, promoverá la celebración de convenios voluntarios y duraderos que permitan asegurar el acceso de las personas a estos bienes y servicios, el desarrollo económico y social, la paz económica, la estabilidad de precios y el reconocimiento de las ganancias necesarias para el cumplimiento de las finalidades de la presente Ley Constitucional. (pág.2)

Artículo 7

El Programa de Precios Acordados se rige por los siguientes lineamientos:

1. El Programa de Precios Acordados promueve la celebración de convenios voluntarios sobre precios, calidad, abastecimiento, distribución y suministro de bienes y servicios priorizados, así como mecanismos para su evaluación y seguimiento, entre el Ejecutivo Nacional y los sectores y actores del área productiva, de distribución y comercialización.
2. Los sectores y actores del área productiva, distribución y comercialización que integran los distintos circuitos económicos de los bienes y servicios priorizados serán corresponsables en el cumplimiento de los precios acordados mediante el diálogo y la negociación.
3. La productividad y las cantidades producidas se consideran elementos fundamentales para establecer la estructura de costos en los precios acordados. Los precios así acordados permitirán que las ganancias sean producto de una combinación de productividad, volúmenes de producción y distribución, más el margen comercial propio de cada unidad de producto o servicio.
4. Se estimulará y reconocerá en el precio acordado aquel bien o servicio que tenga mayor componente nacional respecto a los insumos o bienes importados.
5. Los precios serán acordados en función de su eficiencia para asegurar el acceso de las personas a los bienes y servicios, el costo de reposición y la ganancia ordinaria a estos efectos, en el marco del Programa de Precios Acordados.
6. El precio acordado de los bienes y servicios priorizados será de obligatorio cumplimiento para todas las personas naturales y jurídicas.
7. Los precios acordados serán revisados y actualizados regularmente según el comportamiento de la economía y en los plazos que se convengan.
8. Las materias primas para la elaboración de los productos que sean definidos como bienes priorizados deben ser destinadas a la producción de los mismos.
9. Los sectores público, privado y comunal promocionarán, publicarán y difundirán los precios acordados, especialmente a través de los medios de comunicación social. Solo quienes hayan celebrado convenios de Precios Acordados serán beneficiarios de los estímulos derivados de estos acuerdos. (pág.3)

Artículo 9

El análisis de los costos de los bienes y servicios priorizados se regirá por los siguientes lineamientos:

1. Los sectores privados, público, comunal, y de las trabajadoras y trabajadores del área de la producción, distribución y comercialización, presentarán sus estructuras de costos, mediante una notificación formal de costos y precios ante la Vicepresidencia Ejecutiva de la República, para ser analizadas en las negociaciones de Precios Acordados, a través de Sistema Informático de Administración de Precios.
2. El Sistema Informático de Administración de Precios Acordados dependerá de la Secretaría Técnica de las negociaciones de Precios Acordados, estará efectivamente articulado con las políticas públicas de producción, distribución comercialización, importación y administración de divisas. El suministro de información al Sistema será de obligatorio cumplimiento para los sectores público, privado y comunal.
3. Cuando existan costos conjuntos en la producción de determinados bienes finales, los precios de los subproductos derivados de un producto principal serán definidos y establecidos en las negociaciones de precios acordados.
4. El Estado establecerá la tasa de cambio para la estimación de las estructuras de costos, cuando corresponda y según el peso relativo que tenga el bien o componente importado en la estructura del producto respectivo.
5. A los efectos de la presente Ley Constitucional, se entenderá como costos de reposición el análisis de los inventarios y su valorización será un elemento clave en la negociación de los Precios Acordados. La valorización de los inventarios será reconocida a los costos promedios ponderados, al método de valoración de inventario conocido como P.E.P.S. (Primero en Entrar, Primero en Salir) o mediante otro método determinado en los convenios de Precios Acordados que garantice el cumplimiento de las finalidades de la presente Ley Constitucional.
6. El margen de ganancia ordinaria debe ser el resultado del estudio sectorial y su aplicación debe ser diferenciado según la naturaleza, estacionalidad, productividad, envergadura de los actores, región o localidad, así como la oportunidad de la producción y la distribución. (pág.4)

Artículo 10

Los precios acordados de los productos y servicios priorizados serán revisados periódicamente según la naturaleza de los mismos, preservando los estímulos a la producción, procurando la estabilidad de la economía y garantizando el cumplimiento de la política de precios acordados.

La revisión se realizará sobre la base de la información disponible en el Sistema Informático de Administración de Precios u otras fuentes de información, el Programa de Precios Acordados establecerá una metodología de actualización de precios que tendrá en cuenta las modificaciones en los precios que intervienen en el proceso de producción, importación y comercialización que hayan tenido lugar. El precio actualizado será el resultante de multiplicar los pesos o ponderadores definidos para cada insumo involucrado, remuneraciones y costos indirectos, por los nuevos precios. En consecuencia, la variación del precio acordado será el resultado de la sumatoria de variaciones de precios multiplicadas por el peso de cada insumo, remuneraciones y costos indirectos en la estructura de costos. (pág.5)

2.5 Términos Básicos

- **Actividades:** acciones que desarrolla un individuo o una institución de manera cotidiana, como parte de sus obligaciones, tareas o funciones.
- **Actividad comercial:** intercambio de mercancías o de bienes simbólicos.
- **Actividad económica:** procedimiento que implica la producción y el intercambio de servicios y productos para satisfacer las necesidades de los individuos.

- **Bien:** es todo objeto, elemento material o cosa que sirva para satisfacer alguna necesidad humana.
- **Demanda:** cantidad de un bien que un grupos de consumidores estaría dispuestos a comprar a los precios del mercado.
- **Erogación:** desembolso de dinero por un servicio recibido o un bien obtenido.
- **Flete:** precio de alquiler de un medio de transporte.
- **Inflación:** elevación sostenida de los precios que tiene efectos negativos para la economía de un país.
- **Monopolio:** participa un solo vendedor de un solo bien o servicio y muchos compradores.
- **Oferta:** cantidad de un bien que un productor o empresario está dispuesto a producir para la venta a los posibles precios del mercado.
- **Precio:** valor monetario que se le asigna a algo.
- **Precio de venta:** es el dinero que debe abonar el consumidor para comprar un producto.

- **Precio justo:** precio determinado y fijado para un bien o servicio por la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDEE).
- **Producción:** creación y procesamiento de bienes y mercancías.
- **Servicio:** conjunto de personas destinadas a la atención del público.
- **SUNDEE:** son las siglas de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socio Económicos, creada para realizar inspecciones y fiscalizaciones con el fin de velar por el cumplimiento de la Ley Orgánica de Precios Justos.
- **Venta:** traspaso de la propiedad de un bien a otra persona tras el pago del precio acordado.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico es un conjunto de acciones destinadas a describir y analizar el fondo del problema planteado, a través de procedimientos específicos que incluyen las técnicas de observación y recolección de datos. Para Arias (2006), la metodología consiste en lo siguiente: “La metodología del proyecto incluye el tipo o tipos de investigación, las técnicas y los instrumentos que serán utilizados para llevar a cabo la indagación. Es el “cómo” se realizará el estudio para responder al problema planteado.” (pág. 110).

3.1 Diseño de la Investigación

En esta etapa del proyecto se señala el diseño de investigación utilizado para la recolección de los datos, los cuales permiten dar respuesta al problema planteado. De acuerdo a Arias (2006) el diseño de la investigación es: “El diseño de investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo y experimental” (pág. 27).

El presente trabajo que tiene por objetivo general: analizar la comparación del costo histórico vs el valor de reposición para la fijación del precio de venta en la empresa comercial **MAYAM, C.A**, se encuentra alojado dentro de los lineamientos de una investigación de campo o diseño de campo. Así como lo plantea Arias (2006):

“La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes” (pág. 31).

“En una investigación de campo también se emplean datos secundarios, sobre todo los provenientes de fuentes bibliográficas, a partir de los cuales se elabora el marco teórico” (pág. 31)”.

De acuerdo a la definición antes descrita se puede precisar que la investigación de campo, es aquella que tiene por norte recolectar datos directos provenientes de la realidad, sin que el investigador las manipule o altere; por tal motivo se afirma que el presente informe se caracteriza por ser una investigación de campo, en virtud que la información que sustenta el mismo proviene de entrevistas, cuestionarios y encuestas realizadas directamente en el lugar de estudio, específicamente en la empresa **MAYAM, C.A.**, ubicada en la ciudad de Cumaná.

3.2 Nivel de la Investigación

Según Arias (2006), el nivel de investigación consiste en: “El nivel o diseño de investigación se refiere al grado de profundidad con que se abordan un fenómeno u objeto de estudio” (pág. 23).

Por consiguiente de acuerdo a la naturaleza de este estudio se puede determinar que el nivel de la presente investigación es de carácter descriptivo, debido a que dicha acción se centra en la observación, análisis e interpretación del objeto de estudio. De esta manera, se ajusta a la perspectiva planteada por Arias (2006), quien señala: “La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento” (pág. 24).

En ese sentido, el nivel de la investigación en el cual se ubicó este estudio, se ubica en el plano descriptivo, ya que el objetivo general y los objetivos específicos señalados en el capítulo I, tienen como propósito el análisis comparativo del costo histórico vs el valor de reposición para la fijación del precio de venta en la empresa comercial **MAYAM, C.A.**

3.3 Población y Muestra

3.3.1 Población

En esta sección se verá reflejada la población y la muestra utilizada para desarrollar la investigación. Según Arias (2006), la población es definida como a continuación se cita: “Conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.” (pág. 81).

Para efectos de esta investigación, la población estuvo conformada por cinco (05) personas, específicamente dueños y empleados de la empresa **MAYAM, C.A.**, determinando para el presente informe una “población finita”, la cual es precisada por Arias (2006), así: “La agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran. Además, existe un registro documental de dichas unidades” (pág. 82).

3.3.2 Muestra

En este estudio la muestra estará conformada por tres (03) personas, es decir, por los dueños y el contador de la empresa **MAYAM, C.A.**, debido a

que son los únicos individuos capacitados en aportar la información correspondiente, y que poseen el conocimiento necesario sobre del tema a tratar. De acuerdo a Morales (1994, p. 54), citado por Arias (2006), la muestra es: “Un “subconjunto” representativo de un universo o población” (pág. 110).

3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La siguiente etapa ilustra las técnicas y los instrumentos que se utilizan en la recaudación de la información, los cuales permiten desarrollar el proceso de investigación. Según Arias (2006), se entenderá por técnica: “Al procedimiento o forma particular de obtener datos o información” (pág. 67). Por otra parte, Arias (2006) define a los instrumentos como: “Cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información.” (pág. 68)

El cuestionario como instrumento por definición de Arias (2006) es entendido como: “...La modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas” (pág. 74).

Para el desarrollo del presente trabajo se hizo necesario el uso de técnicas que permitieron obtener los datos requeridos, como el uso de cuestionarios, observación directa, libretas de notas y encuestas que a través de las mismas se lograron extraer información proveniente directamente de las personas que laboran en la empresa **MAYAM C.A.** la cual representa el objeto de estudio.

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

De acuerdo a los objetivos planteados, se determinó la comparación del costo histórico vs el valor de reposición para la fijación del precio de venta de la empresa comercial **MAYAM, C.A**, el cual se rige bajo la Ley Orgánica de Precios Justo, para la determinación y fijación de precios de los bienes y servicios comercializados en dicho negocio.

El propósito de este capítulo consiste en presentar los resultados obtenidos a través de las observaciones y las entrevistas realizadas al contador y representantes de la empresa **MAYAM, C.A**, quienes se encargaron de facilitar la información necesaria para ser analizada e interpretada, con el fin de dar respuestas a las interrogantes plantadas en la presente investigación y por ende llegar a las conclusiones pertinentes.

A continuación se presentan los datos obtenidos del cuestionario realizado a la empresa **MAYAM C.A**:

Tabla N° 1

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Tiene conocimiento acerca de la Ley Orgánica de Precios Justos?	Respuesta	%
Si	3	100 %
No		
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: Como se aprecia en la tabla N° 01, el 100% de las personas encuestadas manifestaron que si tienen conocimiento sobre la Ley Orgánica de Precios Justos, del mismo modo al terminar de completar el cuestionario, añadieron que existe un fiel cumplimiento sobre la mencionada ley en cuestión.

Tabla N° 2

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Tiene conocimiento sobre el costo histórico y el valor de reposición?	Respuesta	%
Si	1	33,33 %
No	2	66,66 %
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: La tabla N° 2 muestra que el 66,66 % de los encuestados no tienen conocimiento sobre el costo histórico y el valor de reposición, mientras que el 33,33 % da una respuesta afirmativa; dado esto al culminar la encuesta, procedimos a dar una breve explicación comentando que el costo histórico hace referencia al valor de adquisición de un activo y el valor de reposición no es más que el valor actual de un activo, que fue adquirido anteriormente para el cual se desea actualizar su valor.

Tabla N° 3:

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Conoce el máximo de ganancia estipulado por la Ley Orgánica de Precios Justos?	Respuesta	%
Si	3	100%
No		
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: Se puede notar que en la tabla N° 3, el 100% de las personas confirmaron tener conocimiento sobre el margen de ganancia establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos, el cual está estipulado en el Art 31 de la mencionada ley con un porcentaje del 30% como ganancia máxima, para todas las empresas que realizan actividad económica en el territorio nacional.

Tabla N° 4

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Considera que el máximo de ganancia establecido por la Ley Orgánica de Precios Justos, limita a las empresas en la reposición del inventario?	Respuesta	%
Si	3	100%
No		
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: Se observa en la tabla N° 4, que el 100% indica que el máximo de ganancia establecido por la ley, limita a las empresas y por ende a su negocio a la reposición del inventario puesto que con dicho porcentaje no existe la rentabilidad de abastecer su comercio.

Tabla N° 5:

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Calcula el precio de venta en base al máximo de ganancia que establece la Ley Orgánica de Precios Justos?	Respuesta	%
Si	3	100%
No		
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: Según la tabla N° 5, se nota que el 100% de las personas afirmaron que para el cálculo del precio de venta del producto, se basan en el máximo porcentaje de ganancia que está estipulado en la Ley Orgánica de Precio Justo.

Tabla N° 6

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Cree usted que el margen de ganancia estipulado por la Ley de Precios Justos, es rentable para su negocio?	Respuesta	%
Si		
No	3	100%
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: La tabla N° 6 muestra un 100% en cuanto a la negación de la rentabilidad del margen de ganancia para el negocio, debido a que no le es suficiente al momento de adquirir la mercancía para reponer el inventario.

Tabla N° 7

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Considera que la ley debería ser más flexible en cuanto al margen de ganancia?	Respuesta	%
Si	3	100%
No		
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla N° 7, el 100% de los encuestados afirman que la ley debería ser un poco más flexible a la hora del cálculo para el margen máximo de ganancia, ya que de esta manera el negocio tuviera una considerable oportunidad de disminuir las pérdidas,

aumentar las ganancias y tener una mayor variedad de mercancía para ofrecer a sus clientes.

Tabla N° 8

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Considera que el margen de ganancia establecido se acopla a la realidad venezolana?	Respuesta	%
Si		
No	3	100%
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: Se observa en la tabla N° 7, el 100% de las respuestas indican que el margen de ganancia no muestra o revela la difícil realidad que los comerciantes tienen que afrontar, a causa de la inflación que está padeciendo la economía venezolana.

Tabla N° 9

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Considera que el costo más el margen de ganancia permitido es suficiente para cubrir la reposición del inventario?	Respuesta	%
Si		
No	3	100%
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: De acuerdo a la tabla N° 9, se puede verificar que el 100% negó la factibilidad de reponer el inventario en base al costo más el margen de ganancia que establece la Ley Orgánica de Precios Justos, puesto que por muchas sean las ganas de emprender, podremos notar que en nuestro entorno existe un alza en la variación de los precios ya sea en la prestación

de servicios, adquisición de materia prima, entre otras, debido a la inflación que se encuentra presente, dando como resultado una disminución en cada una de las empresas a la hora de adquirir o reponer el inventario.

Tabla N° 10

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Cree usted que la situación económica venezolana, influye en la fijación del precio de venta?	Respuesta	%
Si	3	100%
No		
Total	3	100%

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: En la tabla N° 10 se puede observar que el 100% de los encuestados señalaron que la situación económica venezolana influye de manera importante en la fijación del precio de venta, debido a que la inestabilidad económica y el fenómeno inflacionario repercuten diariamente en la determinación de los precios, haciendo cada día un poco más complejo y angustiante el momento de reponer el inventario en el negocio.

Tabla N° 11

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿Ha sufrido su empresa una descapitalización en los últimos meses producto de la reposición del inventario?	Respuesta	%
Si	3	100 %
No		
Total	3	100 %

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: La tabla N° 11 indica que la empresa **MAYAM, C.A** ha tenido una descapitalización debido a que ha tenido que afrontar determinados pagos de algunos proveedores, esto a causa del alza en el precio del costo de los bienes ofrecidos por los distribuidores que abastecen a dicha empresa. Si bien es cierto que utilizando el valor de reposición pudieran disminuir las pérdidas ocasionadas por los aumentos de los precios, dando así una mayor capacidad a la renovación de los inventarios y de esta manera evitar que la empresa pudiera extinguirse en el tiempo.

Tabla N° 12

Distribución absoluta y porcentual de la pregunta: ¿En base a la situación económica venezolana, tomaría en cuenta el método del valor de reposición para la fijación del precio de venta?	Respuesta	%
Si	3	100 %
No		
Total	3	100 %

Fuente: las autoras, 2018

Análisis: Se observa que la tabla N° 12 refleja una respuesta positiva ante la posible utilización del método del valor de reposición, debido a que dicho procedimiento permitiría obtener mayor beneficios dentro del negocio, ya que su actividad económica comenzaría a ser un poco más rentable sin afectar de manera importante su capital, procediendo de la misma manera a complementar su inventario con la mayoría de los productos que son necesarios dentro de su negocio. Dicho método no es aceptado por la Ley Orgánica de Precios Justos, por lo tanto no es una opción legal para la fijación del precio de venta, pero si fuese aceptada por la mencionada ley, sin duda sería el método utilizado y aprovechado por muchas empresas comerciales.

CONCLUSIONES

Luego de la realización del presente trabajo que tiene por objetivo general analizar la comparación del costo histórico vs el valor de reposición para la fijación del precio de venta en la empresa comercial **MAYAM; C.A.**, se puede concluir lo siguiente:

- El Decreto de Rango, Valor y Fuerza de la Ley Orgánica de Precios Justos tiene por objeto establecer las normas para la determinación del precio de bienes y servicios, los márgenes de ganancia, los mecanismos de comercialización, y los controles que se deben ejercer para garantizar el acceso de las personas a los bienes y servicios a precios justos. Por lo tanto; dicha ley no muestra la realidad económica que padece actualmente Venezuela, ya que olvida una pieza elemental en el domino de la economía, que resulta ser la inflación.
- En una economía inflacionaria fijar el precio de venta en una empresa es una decisión elemental, pues debido a esto la compañía se podrá mantener en pie, y subsistir del mencionado fenómeno económico que afecta su estabilidad. El valor de reposición es una opción importante en la influencia para la fijación del precio de venta, ya que evitaría incrementos excesivos en los mismos y al momento de reponer el inventario se tornaría menos alarmante y riesgoso para el negocio en cuestión.
- Basado en la encuesta realizada a la empresa **MAYAM C.A.**, el establecimiento del precio de venta precisado por la Ley Orgánica de

Precios Justos no le resulta rentable, ya que al instante de reponer los productos necesarios para el negocio, se obtienen a un precio muy por encima de la mercancía anteriormente adquirida, en donde evidentemente lo que aspiraban ganar de la mercancía principalmente invertida, se termina convirtiendo en un complemento para la próxima adquisición de los productos a comercializar.

- Para la determinación de los precios de los bienes y servicios se toman en cuenta muchos factores; como los gastos que se incurren para obtener dicha mercancía, la utilización del ejercicio de la oferta y la demanda o la situación económica presente en el país. En Venezuela, la crisis inflacionaria ha llevado a las empresas a tomar métodos no aceptados por la Ley Orgánica de Precios Justos, como lo es el valor de reposición, debido a que cada una de ellas velan por su prevalencia en el tiempo y a la vez muchas otras, optan por evitar sanciones y seguir cumpliendo con las normativas.
- La situación inflacionaria que padece Venezuela, afecta severamente a la mayoría de las instituciones, ya que no existe una rentabilidad comercial, a causa de que el control de precios y la fijación del margen máximo de ganancia, no cumple con la realidad económica que está padeciendo el país. Si optamos por un método que cumpla y revele la situación actual, nos inclinaremos con mayor relevancia a que el valor de reposición muestra una importante alteración en los precios, lo cual el costo histórico no manifiesta.
- La Ley Orgánica de Precios Justos claramente protege a los consumidores y no a las empresas comerciales, el mismo ve la merma en su utilidad por los altos niveles de inflación en el país, haciendo

que poco a poco vayan reduciendo sus inventarios y originando problemas financieros bastante serios. Adicionalmente, esto genera que los ratios financieros se vean disminuidos ya que no tienen suficiente liquidez para pagar a tiempo sus proveedores. Los dueños de las organizaciones deben afrontar pérdidas millonarias para mantener sus negocios en el tiempo, haciendo que carezca de rentabilidad tener una empresa.

RECOMENDACIONES

- Se considera que la Ley Orgánica de Precios Justos debería ser un poco más flexible a la hora de dictar el margen de máximo ganancia, pues el 30% establecido, en un país inflacionario, no resulta ser rentable para las empresas tanto a la hora de reponer su inventario como el de obtener su utilidad.
- Los entes competentes deberán tomar en cuenta los cambios económicos que se presentan en cuanto a los productos que tienen semanalmente cambios bruscos en los precios, facilitando y haciendo de manera legal un porcentaje de ganancia extra que mantenga a la empresa segura de posibles pérdidas.
- Al momento de calcular el precio de venta de los bienes y servicios ofrecidos por las empresas comerciales, ajustaríamos el precio al valor de reposición debido a que, si se aplicara de manera razonada y justa, evitaría un alza de precios, dando como resultado un precio más ajustado a la realidad, tomando en consideración la inflación que se presenta en Venezuela.
- Toda empresa comercial deberá cumplir con lo establecido en la Constitución, la Ley Orgánica de Precios Justos y la Ley Constitucional de Precios Acordados, para que las mismas operen de manera eficiente en el marco de la legalidad y eviten ser sancionadas.

- Finalmente el estado venezolano en conjunto con los entes gubernamentales deberán diseñar nuevas políticas de control de precios o en su defecto, eliminarlos, ya que los establecido no apoya a la productividad de las empresas, trayendo como consecuencia que las mismas se desvíen de sus actividades comunes, ocasionando mayor escases y aumentando la crisis que se encuentra latente en la situación de Venezuela.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIBROS

ARIAS, F. (2006). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica*. (6ta Edición). Venezuela. Editorial Espíteme.

FOTAINES, T. (2012). *Metodología de la Investigación: Pasos para realizar el proyecto de Investigación*. (6ta Edición). Caracas, Venezuela. Editorial Júpiter.

OSMEL, L (2010) *Manual de Instrucciones y Guías de Estudios Introducción a la Administración y Contaduría*. Ciudad: Cumana.

TAMAYO y TAMAYO, M. (1999). *El proceso de la Investigación Científica*. México. Editorial Limusa.

TRABAJOS DE GRADOS

Reino Vivando, Andrés y Torres Valdez Karla. (2012): *Modelo para la fijación de precios en la industria del comercio de electrodomésticos aplicados a MARCIMEX*. Trabajo de grado de maestría no publicado, Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca -Ecuador - Sudamérica.

Castro, Jessica y Leonett, Mariolys. (2013): *Diseño de una estructura de costos de acuerdo a la ley de costos y precios justos. Caso de estudio: empresa JESSIMAR, C.A. Ubicada en Puerto Ordaz, estado Bolívar.* Trabajo de grado de licenciatura no publicado. Universidad Nacional Experimental de Guayana.

Achong Karen, Cova Andreina, Y Rodríguez Yovanna. (2016): *Presentación de la estructura de costos de las empresas comerciales, bajo la Ley de Costos y Precios Justos Vigente, para solicitar la fijación de los precios de ventas justos.* Trabajo de grado de licenciatura no publicado. Universidad de Oriente, núcleo Sucre.

Vargas Marcel, Lara Williams y Rodríguez Wilfredo. (2015): *Análisis de la estructura de costo de acuerdo a la Ley Orgánica de Precios Justos a través de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE) según la actividad económica de algunas empresas situadas en la ciudad de Cumaná para el año 2014-2015.* Trabajo de grado de licenciatura no publicado. Universidad de Oriente, núcleo Sucre.

Cova M, Francisco M y Rondón G, Alfredo P. (2016): *Procedimientos contables que aplica la SUNDDE y las empresas para establecer el precio justo de los productos, Cumaná, estado sucre, año 2016.* Trabajo de grado de licenciatura no publicado. Universidad de Oriente, núcleo Sucre.

LEYES

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 5.453 (Extraordinaria), 24-03-2000.

Decreto con rango, valor y fuerza de la Ley Orgánica de Precios Justos. *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 40.787, 8-11-2015.

Ley Constitucional de Precios acordados. (2017). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 6.342 (Extraordinaria), 22-11-2017.

PÁGINAS WEB

Modelo para la fijación de precios en la industria del comercio. (2018). [Página web en línea] Disponible en: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3313/1/UPS-CT002541.pdf>

Venezuela es el único país de la OPEP con la industria petrolera en declive. (2017). [Página web en línea] Disponible en: http://www.el-nacional.com/noticias/petroleo/venezuela-unico-pais-opec-con-industria-petrolera-declive_212998

El principio de medición. (2018). [Página web en línea] Disponible en: <http://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/Audire/wff.pdf>

Anteproyecto de Reforma Constitucional presentado por el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela. (2018). [Página web en línea]

Disponible en:

<http://static.eluniversal.com/2007/08/16/reformaconstitucional2.pdf>

Historia de la Empresa. (2018). [Página web en línea] Disponible en: <http://flousasa.com.ar/es/institucional/breve-historia-de-nuestra-empresa.html>

Calculo del precio de venta. (2018). [Página web en línea] Disponible en: <https://www.fundapymes.com/calcular-precio-de-venta/>

Definición de actividad. (2017). [Página web en línea]. Disponible en: <https://definicion.de/actividad/>

Definición de actividad comercial. (2016). [Página web en línea]. Disponible en: <https://definicion.de/actividad-comercial/>

Definición de actividad económica. (2017). [Página web en línea]. Disponible en: <https://definicion.de/actividad-economica/>

Definición de bien. (2009). [Página web en línea]. Disponible en: <http://www.economia48.com/spa/d/bien-economico/bien-economico.htm>

Definición de erogación. (2017). [Página web en línea]. Disponible en: <https://definicion.de/erogacion/>

Definición de flete. (2009). [Página web en línea]. Disponible en: <https://definicion.de/flete/>

Definición de inflación. (2009). [Página web en línea]. Disponible en: <https://definicion.de/inflacion/>

Definición de precio. (2013). [Página web en línea]. Disponible en: <https://definicion.de/precio-de-venta/>

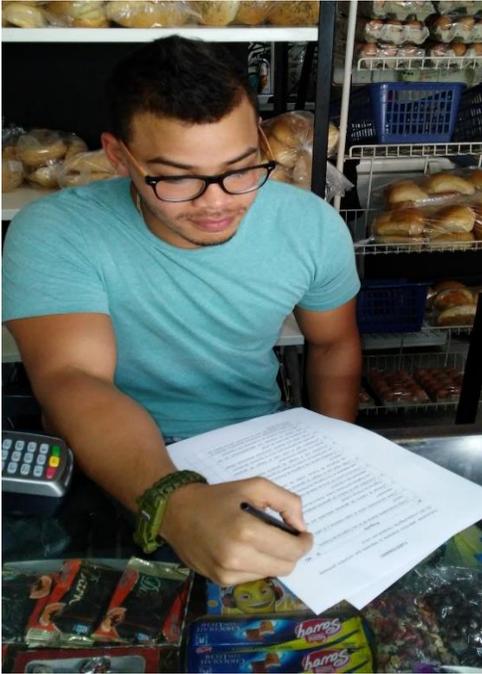
Definición de precio de venta. (2013). [Página web en línea]. Disponible en: <https://definicion.de/precio-de-venta/>

Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos. (2016). Disponible en: <http://sundde.gob.ve/>

Definición de producción. (2012). [Página web en línea]. Disponible en:
<https://definicion.de/produccion/>

Definición de venta. (2013). [Página web en línea]. Disponible en:
<https://definicion.de/precio-de-venta/>

ANEXOS



Presidente



Vicepresidente



Equipo de trabajo

HOJA DE METADATOS

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 1/5

Título	Análisis Comparativo del Costo Histórico vs el Valor de Reposición para la fijación de los precios de venta en la empresa comercial MAYAM, C.A.
Subtítulo	

Autor(es)

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
Sánchez B, Aimeé C	CVLAC	24.402.347
	e-mail	aimeesanchezb@gmail.com
	e-mail	
	e-mail	
Cedeño M, Jimena E	CVLAC	24.873.383
	e-mail	jimenaecdm@gmail.com
	e-mail	
	e-mail	

Palabras o frases claves:

Costo histórico, valor de reposición, precio de venta, empresas comerciales.

Líneas y sublíneas de investigación:

Área	Subárea
Ciencias Administrativas	Contaduría Pública

Resumen (abstract):

Actualmente el papel de las empresas se ha vuelto mucho más complejo, causando un estudio en las estrategias para llevar el funcionamiento de la misma del modo más pleno y próspero. Toda entidad debe contar con un modelo que permita establecer de forma correcta el precio de venta de sus bienes y servicios, de modo que las mismas se establezcan de una manera consiente y estandarizada. Es por ello que la presente investigación tuvo como objetivo principal analizar la comparación del costo histórico vs el valor de reposición para la fijación del precio de venta en la empresa comercial **MAYAM, C.A.** El proyecto está conformado por cuatro capítulos referentes al problema de investigación que se ha planteado al respecto, de la misma manera suministrará conclusiones y recomendaciones que reflejaran el punto de vista de los autores. Dicha investigación proporcionará a los usuarios una asesoría que servirá como base para futuras investigaciones. Se empleó un diseño de investigación de campo con nivel descriptivo utilizando la observación directa y encuestas que a través de las mismas se logró extraer información proveniente directamente de las personas que laboran en la empresa **MAYAM C.A.** Se determinó que la situación inflacionaria que padece Venezuela, afecta severamente a la mayoría de las instituciones, ya que no existe una rentabilidad comercial, a causa de que el control de precios y la fijación del margen máximo de ganancia, no cumple con la realidad económica que está padeciendo el país. Si optamos por un método que cumpla y revele la situación actual, nos inclinaremos con mayor relevancia a que el valor de reposición muestra una importante alteración en los precios, lo cual el costo histórico no manifiesta.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 3/5

Contribuidores:

Apellidos y Nombres	ROL / Código CVLAC / e-mail	
Cova F, Zoraida J	ROL	C <input type="text"/> A <input type="text"/> S <input type="text"/> T <input type="text"/> U <input type="text"/> x <input type="text"/> J <input type="text"/> U <input type="text"/>
	CVLAC	8.395.477
	e-mail	zcova150464@gmail.com
	e-mail	

Fecha de discusión y aprobación:

Año Mes Día

2018	04	18
------	----	----

Lenguaje: spa

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 4/5

Archivo(s):

Nombre de archivo	Tipo MIME
CedeñoJimena&SánchezAimeé	Aplication/Word

Alcance:

Espacial: _____ (Opcional)

Temporal: _____ (Opcional)

Título o Grado asociado con el trabajo: Licenciatura en Contaduría Pública

Nivel Asociado con el Trabajo: Licenciado

Área de Estudio: Contaduría Pública

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado: Universidad de Oriente (UDO) - Venezuela

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 5/6



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
CONSEJO UNIVERSITARIO
RECTORADO

CUN°0975

Cumaná, 04 AGO 2009

Ciudadano
Prof. JESÚS MARTÍNEZ YÉPEZ
Vicerrector Académico
Universidad de Oriente
Su Despacho

Estimado Profesor Martínez:

Cumplo en notificarle que el Consejo Universitario, en Reunión Ordinaria celebrada en Centro de Convenciones de Cantaura, los días 28 y 29 de julio de 2009, conoció el punto de agenda **"SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR TODA LA PRODUCCIÓN INTELECTUAL DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UDO, SEGÚN VRAC N° 696/2009"**.

Leído el oficio SIBI – 139/2009 de fecha 09-07-2009, suscrita por el Dr. Abul K. Bashirullah, Director de Bibliotecas, este Cuerpo Colegiado decidió, por unanimidad, autorizar la publicación de toda la producción intelectual de la Universidad de Oriente en el Repositorio en cuestión.

Comunicación que hago a usted a los fines consiguientes.

RECIBIDO POR *[Firma]*
FECHA 5/8/09 HORA 5:30

Cordialmente,
[Firma]
JUAN A. BOLANOS CUNPEL
Secretario

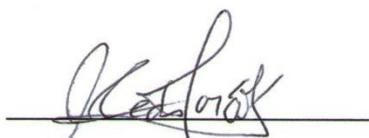
C.C: Rectora, Vicerrectora Administrativa, Decanos de los Núcleos, Coordinador General de Administración, Director de Personal, Dirección de Finanzas, Dirección de Presupuesto, Contraloría Interna, Consultoría Jurídica, Director de Bibliotecas, Dirección de Publicaciones, Dirección de Computación, Coordinación de Teleinformática, Coordinación General de Postgrado.

JABC/YGC/maruja

Apartado Correos 094 / Telfs: 4008042 - 4008044 / 8008045 Telefax: 4008043 / Cumaná - Venezuela

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 6/6

Artículo 41 de REGLAMENTO DE TRABAJO DE PREGRADO (Vigente a partir del II Semestre de 2009, según comunicación CU-034.2009): Los Trabajos de grados son de la exclusiva propiedad de la Universidad de Oriente, y solo podrá ser utilizados para otros fines con el consentimiento de Consejo de Núcleo respectivo, quien deberá participarlo previamente al Consejo Universitario, para su autorización



Cedeño M, Jimena E

C.I: 24.402.347

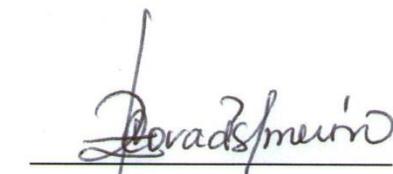
AUTORA



Sánchez B, Aimeé C

C.I: 24.873.383

AUTORA



MSc. Cova F, Zoraida J

C.I: 8.395.477

ASESOR