



UNIVERSIDAD DE CARABOBO



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA

CAMPUS LA MORITA

**ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA “LA
MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A.”**

Autores:

Carrizales, Miguel

González, Moisés

Martínez, Ricardo

La Morita, marzo de 2024



UNIVERSIDAD DE CARABOBO



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA

CAMPUS LA MORITA

**ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA “LA
MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A.”**

Línea de Investigación:

Estructuración y diseño de guías
normativas y prácticas acordes con
los propósitos del modelo contable.

Autores:

Carrizales, Miguel
González, Moisés
Martínez, Ricardo

Trabajo Especial de Grado presentado para optar al título de
Licenciado en Contaduría Pública

La Morita, marzo de 2024



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



ACTA VEREDICTO DEL TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

N° TEG 12
Periodo: 1S-2024

Los suscritos, profesores de la Universidad de Carabobo, por medio de la presente hacemos constar que el trabajo titulado: **ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA “LA MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A.”**

Elaborado y presentado por:

Apellidos y Nombres	C.I. N°	Carrera
Carrizales Arteaga, Miguel Enrique	28.142.396	Contaduría Pública
González Figueredo, Moisés Daniel	27.036.911	Contaduría Pública
Martínez Fragoza, Ricardo Arturo	27.562.615	Contaduría Pública

Cumple con los requisitos exigidos para ser considerado:

Aprobado

No Presentó

TUTOR
Bracho, Carlos:
C.I. N°: 11.591.835

JURADO PRINCIPAL
Méndez, María Esperanza:
C.I. N°: 7.262.367



JURADO EVALUADOR

COORDINADOR
Araque, Mariela:
C.I. N°: 7.271.962

SUPLENTE
Agüero, Carlos:
C.I. N°: 14.741.392

En La Morita a los 23 días del mes de abril del año 2024.

DEDICATORIA

Este Trabajo Especial de Grado marca el fin de una maravillosa etapa de aprendizajes que me permitió crecer a nivel personal y espiritual, y que además me formó como profesional. Es por ello que, tomando en consideración la importancia que reviste su elaboración, quiero dedicárselo a los pilares fundamentales que me permitieron llegar a este momento de mi vida:

A Dios, por guiar mis pasos en cada decisión que tomo, asumo y emprendo.

A mis padres y a mi hermana, por siempre estar a mi lado en cada uno de los retos que decido afrontar, y que dichosos celebran cada uno de mis logros.

A mis abuelos, por alentarme con todo el cariño del mundo a seguir adelante en mi carrera universitaria, confiando desde el primer momento en mis capacidades para iniciar, desarrollar y culminar con éxito esta etapa.

Miguel Carrizales

DEDICATORIA

En primera instancia, el logro del presente Trabajo Especial de Grado quiero dedicarlo a Dios, quien fue mi guía en todo momento, me dio entendimiento y sabiduría para lograr alcanzar mis metas a lo largo de la carrera, además de demostrarme que con fe y perseverancia todo es posible.

A mi mamá Carmen González y mi padrastro José Nieves, quienes con tanto esfuerzo, cariño y dedicación hicieron todo lo que estaba a su alcance para apoyarme a lo largo de mi vida universitaria; cosa que hasta el día de hoy continúan haciendo para que logre cumplir con mis objetivos.

A Miguel Carrizales, quien más allá de ser mi compañero de trabajo de grado, es un hermano que la universidad me ha regalado, quien me enseñó el significado de la amistad, lealtad y que con dedicación podemos lograr muchísimas cosas.

Moisés González

DEDICATORIA

A mi madre, Reyna Inmaculada, por darme su apoyo incondicional durante el transcurso de todos estos años en la Universidad, y por siempre proveerme de sus más sinceros consejos para tomar las mejores decisiones en mi vida.

Gracias eternamente por todo el amor que me has dado, y toda la ayuda incondicional que me has brindado, mamá. Los esfuerzos que puse en este Trabajo Especial de Grado, los esfuerzos que he puesto a lo largo de todos estos años de carrera, y el título de Licenciado al que estoy aspirando, van todos dedicados a ti.

Ricardo Martínez

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, Pedro y Flori, por acompañarme en esta travesía, y por ayudarme a afrontar los problemas con valentía, sensatez y convicción. A mi hermana, Ana Karina, por siempre tener la mejor disposición para apoyarme en los momentos que más lo he necesitado. A mis abuelos y tíos, por seguir de cerca mis avances en la carrera y darme palabras de aliento para nunca desmayar.

A mi amigo, hermano y compañero, Moisés González, por estar presente en todo momento y por siempre mostrarme el lado positivo de las situaciones adversas para lograr superarlas.

A mis compañeros de estudio y amistades de la universidad; Orlianny Yepez, Claudia Sifontes, Valentina Lugo, Carmen Rodríguez y Orlando Blanco, por hacer que mi vida universitaria se desarrollara en un ambiente ameno, de apoyo, lleno de buenos momentos y risas.

A mis profesores, por su dedicación y compromiso en la transmisión de sus conocimientos. Hago mención especial a los profesores: Luis Estrada, Hilda Briceño, María Esperanza Méndez y Mariela Araque; quienes influyeron notablemente en mi proceso de formación.

A mi profesor y amigo, Carlos Bracho, por asumir el compromiso de guiarnos en el logro de esta investigación y por creer firmemente en mi potencial.

Miguel Carrizales

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, quiero darle las gracias a Dios por todas las cosas buenas que se han presentado en mi camino, ya que sin él nada sería posible.

A mis padres por siempre brindarme su amor y apoyo incondicional a pesar de las circunstancias que se les puedan presentar; además, por sus sabios consejos y por sus oraciones en cada momento.

Agradezco enormemente a mi casa de estudio, la Universidad de Carabobo, de la que me llevo grandes conocimientos académicos y valores como el compromiso, la ética y la responsabilidad.

A mis profesores, ya que cada uno ha dado lo mejor en las aulas de clase, transmitiendo su sabiduría y conocimientos a pesar de los obstáculos o circunstancias externas que de alguna manera dificultan su labor.

A mi tutor, el profesor Carlos Bracho, quien tuvo el interés, la disposición y responsabilidad de llevar a cabo conjuntamente con nosotros este Trabajo Especial de Grado y que, además, fue parte importante en la culminación del mismo.

Moisés González

AGRADECIMIENTOS

A Dios, primeramente. Gracias Padre por permitirme llegar a este momento de la vida, por acompañarme, por guiarme, por la bendición de haberme permitido ir a la Universidad. Gracias por proveerme de vida y de salud.

A mi madre, Reyna Inmaculada. Gracias por tu apoyo incondicional, por haberme apoyado con tanto esmero para que yo pudiera asistir a la Universidad, y por siempre creer que lo haría realidad. Gracias. Gracias. Gracias. Eternamente.

A Yordana, mi gran amiga de la vida. Te agradezco de todo corazón todos los consejos que me compartiste y toda la ayuda que me diste para que finalmente yo pudiera regresar a mi alma máter. Siempre te preocupaste por mí, desde la primera conversación que tuvimos.

A Eliú, mi gran amiga de la vida. Gracias por haberme brindado tu amistad, y por haber coincidido conmigo en esto: *la Universidad*. Te quiero mucho.

A nuestro tutor, Carlos Bracho, Profesor y amigo. Gracias por sus valiosos conocimientos Profesor.

A las Profesoras Lusmir Bolívar, María Esperanza Méndez, Mariela Araque e Hilda Briceño. Gracias de todo corazón por todos sus valiosos conocimientos compartidos, y por influir en mi formación como Profesional.

Ricardo Martínez

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

**ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA “LA
MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A.”**

AUTORES: Carrizales, Miguel; González, Moisés y Martínez, Ricardo.

TUTOR: Lcdo. Bracho, Carlos

AÑO: 2024

RESUMEN

La presente investigación se realizó bajo la realidad de la entidad “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.” que desarrolla actividades mercantiles en el sector de panadería, pastelería, restaurantes y tiendas de conveniencia, y sobre la cual se tuvo como objetivo general analizar la estructura de costos de la mencionada entidad de comercio. La presente fue desarrollada como una investigación de campo con apoyo documental, enmarcada dentro del paradigma positivista con enfoque cuantitativo. Para la obtención de la información, se emplearon las técnicas de encuesta y observación directa, mismas que fueron aplicadas a través de un cuestionario dicotómico y una lista de chequeo, respectivamente. La población de estudio constó de seis (6) personas involucradas en el área de administración y producción, sobre la cual se realizó un muestreo intencional, al considerar pertinente para el desarrollo del cuestionario, al gerente y al administrador de la empresa. Respecto del instrumento dicotómico, se empleó la fórmula 20 de Kuder-Richardson (KR20), obteniendo un margen del 83,33% lo cual lo posiciona en un nivel de confiabilidad muy alto. Finalmente, al analizar los resultados, se evidenció que la estructura de costos describe a detalle la materia prima de cada producto, en contraste con los elementos de mano de obra y costos indirectos de fabricación que, por política de la empresa, son considerados dentro de los gastos operativos. Por otro lado, la entidad adopta la estructura de costos como herramienta clave en la gestión presupuestaria, sin embargo, la inexistencia de un sistema de acumulación de costos y una base para su asignación, merma la capacidad de la estructura como herramienta de control y limita su utilidad únicamente para fines de planificación. En función de esto, se han formulado recomendaciones orientadas al estudio del reconocimiento de los costos de conversión, por cuanto se presenta como una de las debilidades más comunes en el proceso empresarial de las pequeñas y medianas entidades.

Palabras clave: estructura de costos; contabilidad de costos; rentabilidad.

UNIVERSITY OF CARABOBO
FACULTY OF ECONOMICS AND SOCIAL SCIENCES
SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION AND PUBLIC ACCOUNTING
LA MORITA CAMPUS

**ANALYSIS OF THE COST STRUCTURE OF THE COMPANY “LA
MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A.”**

AUTHORS: Carrizales, Miguel; González, Moisés and Martínez, Ricardo.

TUTOR: Atty. Bracho, Carlos

YEAR: 2024

ABSTRACT

The present investigation was carried out under the reality of the entity “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.” that develops commercial activities in the bakery, pastry, restaurants and convenience stores sector, and whose general objective was to analyze the cost structure of the aforementioned commercial entity. This study was developed as a field investigation with documentary support, framed within the positivist paradigm with a quantitative approach. To obtain the information, survey and direct observation techniques were used, which were applied through a dichotomous questionnaire and a checklist, respectively. The study population consisted of six (6) people involved in the area of administration and production, on which intentional sampling was carried out, considering the manager and the company administrator relevant for the development of the questionnaire. Regarding the dichotomous instrument, the Kuder-Richardson formula 20 (KR20) was used, obtaining a margin of 83,33%, which places it at a very high level of reliability. Finally, when analyzing the results, it was evident that the cost structure describes in detail the raw material of each product, in contrast to the elements of labor and indirect manufacturing costs that, by company policy, are considered within operating expenses. On the other hand, the entity adopts the cost structure as a key tool in budget management, however, the lack of a cost accumulation system and a basis for its allocation, reduces the capacity of the structure as a control tool and limits its usefulness only for planning purposes. Based on this, recommendations have been made aimed at studying the recognition of conversion costs, since it is presented as one of the most common weaknesses in the business process of small and medium-sized entities.

Keywords: cost structure; cost accounting; profitability.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTOS	viii
RESUMEN	xi
ÍNDICE GENERAL	xiii
ÍNDICE DE CUADROS	xv
ÍNDICE DE TABLAS	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xix
INTRODUCCIÓN	20
CAPÍTULO I	24
EL PROBLEMA	24
Planteamiento del Problema	24
Objetivos de la Investigación	30
Objetivo General.....	30
Objetivos Específicos	30
Justificación.....	31
CAPÍTULO II	34
MARCO TEÓRICO	34
Antecedentes de la investigación.....	35
Bases Teóricas	39
Empresa	40
Clasificación de las empresas según su actividad productiva.....	41
Tamaño de la empresa	42
Contabilidad de costos.....	44
Costo de producción	45
Flujo de costos	45
Elementos del costo de producción	46
Costo de materia prima directa	48
Costo de mano de obra directa.....	48
Costos indirectos de fabricación	49

Estructura de costos	53
Comportamientos considerables de los costos de producción en el proceso de construcción de una estructura de costos	53
Gasto del ejercicio	56
Diferencia del costo respecto del gasto.....	57
Políticas internas de la empresa.....	58
Planificación	59
Control interno.....	61
Precio de venta.....	62
Rentabilidad	62
Clasificación de los costos según su relevancia en el proceso de toma de decisiones.....	68
Relevancia de la estructura de costos sobre la fijación de los precios de venta ..	69
Rol presupuestario de la estructura de costos en una empresa industrializadora	70
Presupuesto de ventas o ingresos operativos	72
Presupuesto de producción e inventarios.....	72
Presupuesto de materia prima	73
Presupuesto de mano de obra directa.....	74
Presupuesto de costos indirectos de fabricación.....	74
Vinculación de las estructuras de costos con el establecimiento de costos estándares en una entidad	75
Bases Legales y Normativas.....	77
Fundamento jurídico de orden constitucional.....	77
Fundamento jurídico de orden legal	78
Fundamento jurídico de orden administrativo	81
Fundamento normativo técnico	85
Glosario de términos básicos.....	89
CAPÍTULO III.....	93
MARCO METODOLÓGICO.....	93
Nivel de la Investigación	93
Diseño de la Investigación.....	94
Tipo de Investigación	95

Unidad de Análisis	96
Población	97
Muestra	97
Muestreo intencional.....	98
Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	98
Validez y confiabilidad de la investigación.....	102
Operacionalización de Variables.....	104
CAPÍTULO IV	108
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	108
1. Identificar los elementos constitutivos de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”	108
2. Describir los basamentos internos que rigen la formulación de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”	126
3. Determinar la incidencia de la estructura de costos en la rentabilidad de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”	136
CAPÍTULO V.....	167
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	167
1. Respecto del primer objetivo específico: Identificar los elementos constitutivos de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”... ..	167
2. Respecto del segundo objetivo específico: Describir los basamentos internos que rigen la formulación de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”	169
3. Respecto del tercer objetivo específico: Determinar la incidencia de la estructura de costos en la rentabilidad de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”	170
4. Respecto del objetivo general de la investigación: Analizar la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”	174
5. Recomendaciones a futuras investigaciones	175
LISTA DE REFERENCIAS	177
ANEXOS	185

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Requerimientos para la categorización de Pequeña o Mediana Industria. .	43

Cuadro 2. Bases normativas técnicas.....	87
Cuadro 3. Distribución de la Población	97
Cuadro 4. Criterios de decisión para la confiabilidad de un instrumento	104
Cuadro 5. Operacionalización de las Variables	106

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Reconocimiento de los elementos del costo en la estructura.....	108
Tabla 2. Indicativo del número de unidades a producir por corrida de producción planificada.....	110
Tabla 3. Indicativo del costo unitario total presupuestado del producto.....	111
Tabla 4. Inclusión de valores observables en condiciones de eficiencia normal.....	112
Tabla 5. Diferenciación entre partidas de costos y gastos.....	113
Tabla 6. Indicativo de la materia prima requerida en el producto.....	114
Tabla 7. Indicativo de la cantidad de materia prima que requiere el producto.....	115
Tabla 8. Indicativo de la unidad de medida de las materias primas.....	116
Tabla 9. Indicativo del valor monetario de las materias primas.....	117
Tabla 10. Indicativo del personal interviniente en la elaboración del producto.....	118
Tabla 11. Indicativo del tiempo requerido de mano de obra directa en la elaboración del producto.....	119
Tabla 12. Indicativo del valor monetario de los componentes de la mano de obra directa.....	120
Tabla 13. Seguimiento al costo de horas hombre generado por corrida de producción.....	121
Tabla 14. Establecimiento periódico de un presupuesto de costos indirectos de fabricación.....	122
Tabla 15. Empleo de una tasa predeterminada para la determinación de los costos indirectos de fabricación.....	123
Tabla 16. Exclusión de gastos del costo de producción.....	124
Tabla 17. Inclusión de la alícuota de gastos ajenos a la producción según lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos.....	125
Tabla 18. Margen máximo de ganancia.....	136
Tabla 19. Satisfacción de los objetivos organizacionales a partir la utilidad bruta proyectada.....	137
Tabla 20. Obtención de utilidades en operación.....	138
Tabla 21. Cumplimiento de los objetivos estratégicos a partir de la rentabilidad neta esperada.....	139
Tabla 22. Viabilidad económica de la empresa de acuerdo con la rentabilidad neta esperada.....	140
Tabla 23. Cumplimiento del principio de “negocio en marcha” a partir de la rentabilidad neta esperada.....	141
Tabla 24. Estructura de costos como base para fijación de precios de venta.....	142
Tabla 25. Adecuada fijación de precios de venta a partir de la estructura de costos vigente en la empresa.....	143
Tabla 26. Estructura de costos (actual) – Pan Campesino.....	145
Tabla 27. Estructura de costos (actual) – Pan Alemán.....	146

Tabla 28. Estructura de costos (actual) – Pan Francés.....	146
Tabla 29. Estructura de costos (actual) – Pan Granjero Pequeño.	147
Tabla 30. Estructura de costos (actual) – Pan Redondo.....	147
Tabla 31. Estructura de costos (actual) – Pan Dulce.....	148
Tabla 32. Estructura de costos (actual) – Pan de Leche.....	148
Tabla 33. Estructura de costos (actual) – Pan de Leche con gotas de Chocolate.	149
Tabla 34. Cédula estimatoria (actual) para la producción de un (1) mes.....	149
Tabla 35. Incidencia de la estructura de costos (actual) en la rentabilidad del producto.....	150
Tabla 36. Incidencia de la estructura de costos (actual) en la rentabilidad (histórica) de la empresa.....	150
Tabla 37. Cédula (actual) de ingresos operativos.	151
Tabla 38. Cédula (actual) de gastos operativos.....	152
Tabla 39. Estructura de costos (reformulada) – Pan Campesino.	153
Tabla 40. Estructura de costos (reformulada) – Pan Alemán.....	154
Tabla 41. Estructura de costos (reformulada) – Pan Francés.....	155
Tabla 42. Estructura de costos (reformulada) – Pan Granjero Pequeño.	156
Tabla 43. Estructura de costos (reformulada) – Pan Redondo.....	157
Tabla 44. Estructura de costos (reformulada) – Pan Dulce.....	158
Tabla 45. Estructura de costos (reformulada) – Pan de Leche.....	159
Tabla 46. Estructura de costos (reformulada) – Pan de Leche con gotas de Chocolate.	160
Tabla 47. Cédula presupuestaria de costos indirectos de producción para un (1) mes.	161
Tabla 48. Cédula de Trabajadores para un (1) mes.....	162
Tabla 49. Cédula estimatoria para la producción de un (1) mes.....	163
Tabla 50. Incidencia de la estructura de costos (reformulada) en la rentabilidad del producto.....	164
Tabla 51. Incidencia de la estructura de costos (reformulada) en la rentabilidad (histórica) de la empresa.	164
Tabla 52. Cédula (reformulada) de ingresos operativos.	165
Tabla 53. Cédula (reformulada) de gastos operativos.....	166

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Reconocimiento de los elementos del costo en la estructura.....	108
Gráfico 2. Indicativo del número unidades a producir por corrida de producción planificada.....	110
Gráfico 3. Indicativo del costo unitario total presupuestado del producto.....	111
Gráfico 4. Inclusión de valores observables en condiciones de eficiencia normal...	112
Gráfico 5. Diferenciación entre partidas de costos y gastos.....	113
Gráfico 6. Indicativo de la materia prima requerida en el producto.....	114
Gráfico 7. Indicativo de la cantidad de materia prima que requiere el producto.....	115
Gráfico 8. Indicativo de la unidad de medida de las materias primas.....	116
Gráfico 9. Indicativo del valor monetario de las materias primas.....	117
Gráfico 10. Indicativo del personal interviniente en la elaboración del producto. ...	118
Gráfico 11. Indicativo del tiempo requerido de mano de obra directa en la elaboración del producto.....	119
Gráfico 12. Indicativo del valor monetario de los componentes de la mano de obra directa.....	120
Gráfico 13. Seguimiento al costo de horas hombre generado por corrida de producción.....	121
Gráfico 14. Establecimiento periódico de un presupuesto de costos indirectos de fabricación.....	122
Gráfico 15. Empleo de una tasa predeterminada para la determinación de los costos indirectos de fabricación.....	123
Gráfico 16. Exclusión de gastos del costo de producción.....	124
Gráfico 17. Inclusión de la alícuota de gastos ajenos a la producción según lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos.....	125
Gráfico 18. Margen máximo de ganancia.....	136
Gráfico 19. Satisfacción de los objetivos organizacionales a partir la utilidad bruta proyectada.....	137
Gráfico 20. Obtención de utilidades en operación.....	138
Gráfico 21. Cumplimiento de los objetivos estratégicos a partir de la rentabilidad neta esperada.....	139
Gráfico 22. Viabilidad económica de la empresa de acuerdo con la rentabilidad neta esperada.....	140
Gráfico 23. Cumplimiento del principio de “negocio en marcha” a partir de la rentabilidad neta esperada.....	141
Gráfico 24. Estructura de costos como base para fijación de precios de venta.....	142
Gráfico 25. Adecuada fijación de precios de venta a partir de la estructura de costos vigente en la empresa.....	143

INTRODUCCIÓN

Desde tiempos inmemoriales, la humanidad ha establecido el comercio como mecanismo principal para intercambiar recursos en función de las necesidades de los participantes de las transacciones. Claro está, que en contextos históricos primitivos la complejidad de dichos intercambios no excedía de entregar una cosa por otra, tal como se observaría en una simple operación de permuta.

No obstante, a medida que el ser humano avanzaba en las líneas de tiempo las operaciones de intercambio mutaban su naturaleza desde tratarse de satisfacer simplemente una necesidad para sobrevivir, hasta dedicarse a esas actividades de intercambio por hacer de ellas de su oficio de vida en medio de una civilización constituida o con el ánimo de perseguir enriquecimiento. Una vez entrada en ese contexto especulativo, se podría hablar propiamente de “comercio” como conjunto de actividades que son desarrolladas con el interés de procurar progreso económico, a través de la acumulación de riquezas.

Respecto a ello, la inviabilidad de inventariar los recursos acumulados por los procesos mercantiles o de reconocer incrementos de recursos de forma concreta llevó finalmente a desarrollar métodos para alcanzar estos fines. Sin embargo, ello no hubiere sido alcanzado sin el valioso aporte del Fray italiano Luca Bartolomeo de Pacioli (1445-1547), matemático, quien fue el precursor del principio de la partida doble, el cual es la base de la contabilidad moderna y que permitió entonces la determinación más exacta de los beneficios o pérdidas económicas experimentadas por los comerciantes y el rastreo de la procedencia de los valores económicos observados durante un período de tiempo por los mismos.

A partir del establecimiento del principio de la partida doble, confluieron entonces nuevas ideas y perspectivas que fueron dando forma a los saberes contables, como conjunto de ideas que tienen por objeto auxiliar a la economía al ofrecer soluciones que propendan la protección de los recursos que un comerciante tiene a su disposición para generar valor y entregar información útil para tomar decisiones económicas.

Ello especialmente cobró importancia con el auge de la primera y segunda Revolución Industrial, donde la actividad empresarial cimentó las bases de lo que sería el siguiente orden mundial que, inclusive, se encuentra vigente en la actualidad –siglo XXI–. Las empresas nacientes requirieron en primeros momentos el estudio de su viabilidad económica, lo que significaba analizar la capacidad de responder a los objetivos de los capitales de generar enriquecimiento a través de la aplicación de recursos. Igualmente, los saberes contables alcanzaron relevancia debido a las normas instituidas por los Estados en materia económica, que obligaron a los comerciantes a llevar libros de contabilidad y a utilizar esa información financiera condensada como la base para dar cuerpo a su información fiscal, con el ánimo de gravar la actividad económica.

Vale destacar que la Contaduría –como tal, integradora de las ciencias económicas–, demostró a lo largo de las décadas su capacidad de proveer soluciones útiles a los intereses empresariales, más allá de fungir como un conjunto de saberes y técnicas de teneduría de libros. Particularmente, a partir del auge de las principales corporaciones en Estados Unidos, los empresarios identificaron una necesidad incesantemente mayor por información económica que los pudiera llevar a tomar decisiones más eficientes en sus procesos de negocios. Esto tiene que ver con la actividad industrial y la economía de recursos.

De allí el nacimiento de la contabilidad de costos, como disciplina de las ciencias contables, tendiente a producir información que permitiese a las compañías comprender de una manera más detallada el comportamiento de sus procesos industriales en términos económicos. En palabras de García (2008:08) “La contabilidad de costos es un sistema de información empleado para predeterminedar, registrar, acumular, analizar, direccionar, interpretar e informar todo lo relacionado con los costos de producción, venta, administración y financiamiento.”, adicionalmente, Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1994:04) aportan que, esta contabilidad de costos: “se encarga principalmente de la acumulación y del análisis de la información relevante para uso interno de los gerentes en la planeación, el control y la toma de decisiones.”.

Entendiendo lo anterior, en la contabilidad de costos se evidenciaba un mayor grado de utilidad de la información respecto de los informes entregados por la contabilidad financiera –tanto en contenido como en temporalidad–, permitiendo a su vez, apoyar en los procesos de planificación y control de recursos que permitiera a dichas compañías obtener ventajas dentro del mundo competitivo que se iba consolidando durante el siglo XX.

La presente investigación se ha enmarcado precisamente dentro de los límites de la contabilidad de costos como disciplina económica, con el ánimo de enriquecer el patrimonio intelectual en el área a sabiendas de que consiste en un campo de vital importancia para los profesionales de las ciencias económicas, especialmente de las ciencias contables, puesto que procuran llevar al profesional a la acción gerencial a través de una participación más dinámica en los procesos de negocio y no limitar su

actuación a la preparación de informes financieros sin connotación gerencial o al desarrollo de actividades mecanicistas.

Para este estudio, se ubicó a una empresa del sector de panaderías, pastelerías, restaurantes y tiendas de conveniencia; sobre la cual se tuvo como objetivo general analizar su estructura de costos mediante la identificación de sus elementos constitutivos, la descripción de los basamentos internos que emplea dicha compañía para formular sus estructuras de costos y a través de la determinación de la incidencia de dicha estructura sobre la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

En el mundo, las entidades de comercio, específicamente aquellas que desarrollan procesos de manufactura o de prestación de servicios, no solo se encuentran requeridas de información de nivel financiero, sino que además necesitan mantener comprensión de su actividad productiva dado que el mayor y más cíclico consumo de recursos económicos en este tipo de entidades ocurre precisamente en las etapas de creación del producto o de la prestación del servicio. No obstante, es cualidad propia del saber contable proponer una planificación –o partir de una previamente establecida– y participar en el control sobre la disposición y aplicación de los recursos empleados en la actividad productiva; con miras a la procura de la eficiencia y la consecución de los objetivos lucrativos.

En ese sentido, la contabilidad de costos –como contabilidad especializada– provee un reconocimiento detallado de los elementos que constituyen el esfuerzo económico que la entidad ha de incurrir para lograr un producto terminado o la prestación de un servicio concreto; en relación a esto, Backer, Jacobsen y Ramírez (1988:02) enuncian que: “La contabilidad de costos se ocupa de la clasificación, acumulación, control y asignación de costos”, por consiguiente, el conglomerado de estas actividades permitirá además, la compilación de información específica que pueda emplear la alta dirección empresarial para guiar el curso del negocio y las políticas de consumo de recursos. Sin embargo, debido a la globalización, nuevos actores han logrado la penetración de mercados foráneos, con lo cual se ha hecho una

necesidad en la empresa del siglo XXI cuidar de la economía de los recursos en aras de mantener la supervivencia del negocio.

Por consiguiente, la planificación y el control de los recursos necesarios en una producción, tiene sus bases en la identificación primaria que se realice de estos en la estructura de costos, a través de los presupuestos de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Para esto, cabe mencionar que, esta serie de presupuestos permite a la gerencia apuntar a los requerimientos específicos en cuánto a la materia prima a consumir, las horas de mano de obra directa y la cantidad de trabajadores o departamentos productivos a implicarse, así como aquellos costos directamente no identificables en el producto terminado o en el servicio prestado; todos los cuales representan conceptos que tendrán una implicación económica a la que deberá hacer frente la organización, entendida como inversión por cuanto, de la misma, una entidad espera obtener beneficios económicos en el futuro.

Dentro de esta perspectiva, vale destacar que la estructura de costos es un instrumento de planificación que permite a la gerencia anticipar los requerimientos de recursos en el marco de la puesta en marcha de la producción o con relación a la prestación de un servicio, al tiempo que permite dar luces al departamento de contabilidad de costos sobre el comportamiento deseado del consumo de estos factores. En función de esto, Cuevas (2010:42) manifiesta que: “La estructura de costos de una empresa es muy significativa en el proceso de toma de decisiones y puede afectarse por la cantidad relativa de costos fijos o variables que presenta aquella”. En tal sentido, una entidad deberá estar en capacidad de guiar el desenvolvimiento del proceso productivo y de practicar comparaciones entre los hechos realmente acaecidos en materia de costos y las partidas y valores

presupuestados, que permitan evaluar la ejecución presupuestaria en la compañía y proponer mejoras y correcciones a la estructura o a los procesos productivos.

Además de esto, una estructura de costos está en capacidad de fungir como instrumento guía para las contabilizaciones de inventarios de productos en proceso que involucren aplicar inductores de costo establecidos en la misma. Con relación a ello, Verenzuela, et al. (2016) establecen una postura de vital importancia en lo referente a la composición del instrumento nombrado en líneas anteriores, al explicar que:

... los tres elementos del costo: materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos, resultan ser los aspectos fundamentales para toda estructura de costos de acuerdo con la LOPJ y la Sección 13 Inventarios, de las Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las Pymes) adoptada por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela. (p. 13).

Basado en ello, es válido indicar que una estructura de costos de producción contiene la información proyectada para iniciar la puesta en proceso de un producto, dado que en la misma se deberían estar reflejando los elementos integradores del costo de producción de manera suficientemente clara, que evidencie la cantidad a incurrir, esté ésta expresada en unidades de masa, volumen, tiempo u otra magnitud, y la valoración monetaria de dicha cantidad. La estructura de costos debería contar con la identificación completa de los recursos totalmente requeridos y, por ende, marca un modelo idóneo para la esquematización del esfuerzo económico en el que debe incurrir una entidad para lograr una producción.

Con vista a lo anterior, y atendiendo los requerimientos de investigación emanados de la Dirección de Investigación y Producción Intelectual de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo, Campus La Morita, se ha realizado el acercamiento a una empresa del sector panadero, con denominación social “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”, ubicada en las inmediaciones de la ciudad de Cagua - Estado Aragua. En virtud de esto, se pudo conocer que dicha organización ejerce su actividad económica en el área de la panadería, pastelería, restaurante y ventas al detal de variedades terminadas de comida y productos de breve data.

Cabe mencionar que, hasta la fecha de esta pesquisa, y en cuanto a talento humano se refiere, la empresa cuenta con un total de cuarenta y cuatro (44) trabajadores, distribuidos entre los cinco (5) departamentos que constituyen su estructura organizacional, a saber: Ventas, Producción, Administración, Recursos Humanos y Mantenimiento. Además, existe una segregación de funciones apegada a una línea de mando definida y sólida, estructurada de la siguiente manera: Junta Directiva, Gerencia, Administración, Supervisión, Empleados.

Seguidamente, al observar las actividades de la empresa desde la perspectiva de la gestión contable, se identificó un área clave que ha presentado debilidades luego de la aplicación de una lista de chequeo como instrumento técnico de investigación. Lo anteriormente expuesto, va en relación a los procedimientos propios de la contabilidad de costos, cuyas principales inconsistencias se presentan a continuación:

Al tratarse de una entidad que, en su actividad fabril, mantiene una producción no continua, con características medianamente heterogéneas, ha sido

revelado que el uso de su documento fuente idóneo, la Orden de Producción, se limita a controlar de manera no muy detallada el consumo de materia prima, sin tomar en cuenta a los demás elementos del costo. Ahora bien, constituyendo esta omisión un aspecto importante de la estructuración de los costos, su efecto inmediato es una incorrecta valoración de los inventarios, que a su vez conlleva a una errónea determinación del costo unitario de producción.

Cabe destacar, que el planteamiento normativo correcto se encuentra soportado en la Sección 13 de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) de julio 2009, en su párrafo 13.5; el cual indica que “Una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales”.

Por otra parte, al consultar con la fuente, además de incumplir el aspecto normativo, también se evidencia una contravención con el aspecto legal, ya que se calcula la carga fabril en forma de factor porcentual, conjuntamente con los gastos ajenos a la producción, creando una disparidad respecto a lo establecido en la Providencia Administrativa N°003/2014, publicada en la Gaceta Oficial N°40.351 (07 de febrero, 2014), mediante la cual se fijan Criterios Contables Generales para la Determinación de Precios Justos, la cual expresa que los gastos administrativos deben representar como máximo un doce coma cinco por ciento (12,50%) del costo (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación).

La inobservancia de, tanto el aspecto normativo como del aspecto legal en el ámbito de los costos, deriva inmediatamente en una incorrecta fijación de precios de

venta, ocasionando falsear el margen de utilidad real, y todo esto puede resumirse en los siguientes enunciados:

- Ausencia de un sistema de acumulación de costos definido: no existe un sistema de información que conste de un registro detallado del consumo de los tres elementos del costo: materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, por lo cual, se podrían desencadenar debilidades en el control de estos elementos, presentándose situaciones desfavorables como ineficiencia, desaprovechamiento o aumento de desperdicios.
- Ausencia de una base de asignación de costos: al no encontrarse definido un sistema de acumulación de costos que garantice registro y control, no hay presencia de una base de costeo, lo que dificulta la determinación y control de los costos unitarios, así como lo que refiere a las cantidades monetarias a imputar contablemente a los distintos elementos del costo de producción con miras a la correcta valoración de los inventarios.
- Omisiones en el reconocimiento de los costos indirectos de fabricación: no existe un listado de partidas de costos indirectos, de los cuales la empresa pueda valerse a los fines de determinación de costos, e incluso existen costos indirectos que son registrados como gastos.

Como resultado de las enunciaciones anteriores, el problema que sienta las bases para motivar la investigación permite formular las siguientes interrogantes, mismas que colaborarán en la generación de nuevos conocimientos en el área de ciencias económicas y sociales:

¿Cómo se encuentra constituida la estructura de costos por cada producto que ofrece la entidad?

¿Cuáles basamentos internos son tomados en consideración para el cálculo de la estructura de costos en la empresa?

¿De qué manera incide la estructura de costos en la determinación de la rentabilidad de la empresa?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.

Objetivos Específicos

- Identificar los elementos constitutivos de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.

- Describir los basamentos internos que rigen la formulación de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.
- Determinar la incidencia de la estructura de costos en la rentabilidad de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.

Justificación

Ahondando específicamente en el contexto de los costos de producción, se entiende que éstos ofrecen una flexibilidad por encima de otras partidas de egresos – particularmente los gastos fijos– para disminuirlos o, al menos, mantenerles un control ceñido del consumo de recursos ajustado al nivel de producción real y a la capacidad operativa de la entidad, en condiciones normales. La cuestión clave en este sentido radica en que un contador de costos amerita de instrumentos que sirvan de referentes para orientar el criterio de reconocimiento y la evaluación económica del proceso productivo de la entidad; es decir, en la instancia de la contabilización de los costos para su procesamiento y manejo gerencial, una dirección requiere estar en conocimiento de todas las cargas que tendrá que incurrir la organización para lograr un producto o prestar un servicio. La información de los insumos necesarios para la actividad productiva, se sintetizan en la estructura de costos de cada producto a ofrecer.

En concordancia con lo anteriormente expuesto, se plantea entonces una disyuntiva, por cuanto se entiende no todas las micro, pequeñas y medianas empresas manejan sus cargos por el consumo de elementos de costo con el rigor que reviste a

las ciencias contables, aun cuando éstas siguen teniendo necesidades de información de costos y la obligación de dar cumplimiento a disposiciones legales relativas al tema, tomando en consideración de que el desconocimiento de la ley no excusa de su cumplimiento y que continúa insatisfecha la necesidad de información aunque la misma no haya sido identificada por la entidad. Esta situación puede ser un fenómeno recurrente en empresas venezolanas de un tamaño generalmente no pronunciado.

Por lo tanto, la presente investigación se ha propuesto analizar la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”, con lo cual se pueda obtener conocimiento acerca de la metodología que emplea su gerencia para la formulación de la estructura; pero, además para proveer luces acerca del reconocimiento y planificación de los conceptos integradores del costo de producción, especialmente los costos de conversión sabiendo que, en general, la determinación, reconocimiento y control de éstos elementos constituye la principal dificultad en materia de costeo para las micro, pequeñas y medianas empresas que no cuentan con una unidad especializada en contabilidad de costos.

Por todo ello, el presente estudio resulta importante para hacer vislumbrar a emprendedores, específicamente para aquellos que pretendan manufacturar un producto, en lo concerniente a la atención a prestar a la correcta determinación del costo que deberán incurrir para lograr su producción, esto, en primer lugar, para mantener su operación bajo condiciones de legalidad pero también para asegurar el crecimiento y supervivencia del negocio a constituir, por tanto que el derroche de recursos podría limitar la capacidad de mantenerse viable en el tiempo.

De igual manera, la investigación sirve de apoyo bibliográfico a las nuevas generaciones de investigadores en ciencias económicas y sociales, especialmente a aquellos interesados en construir saberes en el campo de la contabilidad de gestión, en aras de contribuir al crecimiento del patrimonio intelectual empresarial con el objeto de no solamente seguir las actividades establecidas por una organización, sino brindar propuestas y soluciones innovadoras a entidades que no cuenten con el suficiente grado de profesionalización en sus sistemas de información que recreen las operaciones propias de su sector o rubro.

Vale destacar que la investigación se encuentra enmarcada bajo la línea de investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FaCES) de la Universidad de Carabobo –en su Campus La Morita–, titulada “Estructuración y diseño de guías normativas y prácticas acordes con los propósitos del modelo contable”, por cuanto un análisis a la(s) estructura(s) de costos de una entidad requiere la aplicación consistente del criterio contable –inclusive, tratándose de información inherente al proceso de planificación– que involucra, por una parte, la observancia de las consideraciones establecidas por las normas contables para los elementos integradores del costo de los inventarios y, por otro lado, todas otras regulaciones consagradas en instrumentos legales emanados de la autoridad pública, de interés para el objeto estudiado en cuestión.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En este apartado resulta preciso conocer los fundamentos epistemológicos que impulsan la acción investigativa, los cuales permiten tanto al investigador como al lector, contextualizar el tema de estudio, abordar el problema en cuestión, así como también, comprender a fondo los elementos constitutivos del mismo. En concordancia con esto, Sabino (2000) expone que el propósito del marco teórico radica en:

Dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema. Es decir, se trata de integrar al problema dentro de un ámbito donde éste cobre sentido, incorporando los conocimientos previos referentes al mismo y ordenándolos de modo tal que resulten útiles en nuestra tarea. (p. 48)

En definitiva, el resultado del trabajo depende en gran medida de la sapiencia de los elementos plasmados en el presente capítulo; significando poner en claro para el propio investigador sus postulados y supuestos, así como asumir los resultados de investigaciones anteriores y orientar el trabajo de un modo coherente. De tal forma, esta sección está compuesta por los antecedentes de la investigación, antecedentes de la empresa, las bases teóricas y bases legales y normativas.

Antecedentes de la investigación

En el proceso de investigación es pertinente utilizar fundamentos teóricos de investigaciones pasadas que hayan abordado variables iguales o similares a las que se estudian, permitiendo de esta manera fundamentar el orden en el que se desarrollan las ideas. Para esto, Tamayo y Tamayo (2003:146) establece que “En los antecedentes se trata de hacer una síntesis conceptual de las investigaciones o trabajos realizados sobre el problema formulado con el fin de determinar el enfoque metodológico de la misma investigación”. En función de esto, los antecedentes de la investigación sirven de base para el estudio y posterior actualización del conocimiento, es por ello que, para la presente investigación, se han consultado distintas fuentes documentales, de las cuales se han tomado las que se enmarcan en mayor medida con el problema planteado.

Dentro de los antecedentes nacionales se destaca el trabajo especial de grado con autoría de Pérez, B.; De Miranda, M. y Maracara, M. (2023) realizado bajo el título **“Proceso de costo en las actividades de producción del amortiguador modelo 713069-C de la empresa Amortiguadores, S.A.”**, presentado ante la Universidad de Carabobo, Campus La Morita, para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública; el cual sienta sus bases en el análisis realizado al proceso de producción de un amortiguador de modelo determinado, permitiendo conocer los elementos del costo presentes en su elaboración, así como también el reconocimiento de cada uno de estos.

De la misma manera, tuvo como objeto enumerar el proceso de registro contable de los costos presentes en el mencionado proceso de producción. En tal sentido, dicho análisis se realizó en aras de brindar la información necesaria que le

permita a la organización conocer los costos totales y unitarios, así como los gastos en los que se incurra para lograr una óptima operatividad dentro de sus instalaciones.

En consecuencia, la precitada investigación sirvió de inspiración para la formulación del primer objetivo específico, dado que aquella en el desarrollo de su proceso investigativo se planteó identificar los elementos del costo en la producción de un amortiguador. La identificación de los elementos que constituyen al costo de producción de un artículo o producto terminado es primaria en el estudio contable del costo puesto que, en un sistema de costeo tradicional, éstos serán considerados por la base de costeo y el sistema de acumulación de costos que una entidad emplee y, por ende, en el reconocimiento que les dé a distintas erogaciones en función de su participación o no en el proceso productivo.

Por otro lado, Pariata, R; Peraza, J; Sarmiento, M. (2021) autores del trabajo titulado **“Estructura de Costos para la empresa Zugaro, C.A.”**, presentado ante la Universidad de Carabobo, Campus La Morita, para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública; mismo que se inmiscuye en el análisis de la estructura de costos para la elaboración de brownies en una pequeña empresa, donde a su vez, buscó indagar el tratamiento contable que reciben los costos, así como sus elementos constitutivos y su apego al marco legal y normativo. En consecuencia, se presentó como un aporte teórico que permitirá a la empresa estudiada la optimización de sus estimaciones de costos y su vez, repercutirá en la información generada en la toma de decisiones a nivel gerencial.

Este particular, se presenta como antecedente debido a que permite a los autores orientar el curso de acción hacia la conformación del segundo objetivo específico trazado, dado que, al haber tratado la normativa vigente que rige el tratamiento contable de los costos, sirve como punto de referencia para abordar la

situación problemática expresada, referente al establecimiento del elemento “carga fabril” –costos indirectos de fabricación–, como una alícuota de los gastos operativos de la entidad en su estructura de costos.

En el mismo orden de ideas, se expone el trabajo especial de grado realizado por Aldana, G. (2022) bajo el título **“Los costos de la empresa Producciones Party Day, C.A.: Una mirada desde su incidencia en la rentabilidad de sus operaciones”** presentado ante la Universidad de Carabobo, Campus La Morita, para optar por el título de Licenciado en Contaduría Pública; mismo que se proyectó al análisis de la estructura de costos en la rentabilidad de la operaciones de la empresa objeto de estudio, con la finalidad de verificar su correcta implementación, y a partir de allí, servir de referencia en la evaluación del desempeño productivo y las actividades contables de la entidad.

Con relación a este antecedente, el mismo resulta de interés para los autores de la presente investigación en cuanto a que sus fundamentos epistemológicos y sus hallazgos científicos le permitieron analizar con detalle los elementos de la estructura de costos de su sujeto estudiado y sus indicadores de rentabilidad. Ello cimienta el curso investigativo hacia el estudio de la relación causal de la planificación de los costos respecto de la rentabilidad que una empresa observa; que, en esencia, es el planteamiento de que consiste el tercer objetivo específico planteado.

Asimismo, como parte de los antecedentes internacionales que dan apoyo epistémico a la presente investigación, se encuentran los esfuerzos de Arrestegui, A. (2022) consagrados en su tesis titulada **“Efectos de los costos de los productos en la rentabilidad de las MYPES de ventas de material de construcción en la ciudad de Chachapoyas 2019-2020”**, presentada por ante la Universidad de San Martín de Porres, en la República del Perú, para obtener el título profesional de Contador

Público. La misma pretendió determinar el efecto que el costo de los productos ofrecidos por la empresa sujeta a su estudio pudiera tener sobre la rentabilidad de la entidad, con lo cual se propuso determinar la posible afectación partiendo desde el momento de la compra de las materias primas respectivas, y atravesando todo el proceso productivo hasta la etapa de concreción de las ventas de los productos terminados.

Dicha investigación constituye un antecedente a la presente, por cuanto logró demostrar, a través de sus instrumentos de recolección de datos, la vinculación que los costos de producción pueden llegar a tener sobre la rentabilidad de una entidad, lo que se configura como un aporte valioso para la concreción del tercer objetivo específico planteado por esta investigación. Esto debido a que la causa que dio origen a la precitada investigación refleja un elemento de interés común a la presente, por cuanto –aunque no parte del estudio de la estructura de costos, sino de los costos de producción propiamente dichos–, identificó una posible relación causal entre las variables seleccionadas en su investigación que permitió a los autores de la presente efectuar una equivalencia sobre la situación observada en la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.” y el papel que gerencialmente le es dado a la preparación de su estructura de costos, y así marcar el curso de acción hacia incidencia de una variable sobre otra.

De igual manera, se tiene como antecedente investigativo internacional a la investigación realizada por Payán, D. (2022) a través de la modalidad de práctica empresarial, bajo el título de **“Estructura de Costos para la Línea de Ensamble de Estructuras en Aluminio para Paneles Solares, en la Empresa Pérez y Mejía S.A.S, en el Municipio de Cartago, Valle del Cauca”**, presentada ante la

Universidad del Valle, en la República de Colombia, trabajo de grado realizado para obtener el título de Contador Público.

La investigación mencionada en el párrafo anterior, fue realizada a través de una práctica empresarial y empleó el método inductivo con variables cualitativas y cuantitativas de tipo descriptivo. El objeto de la misma fue diseñar una estructura de costos para la línea de estructuras de aluminio de la precitada empresa y, para ello, la autora desarrolló un marco epistémico con una amplitud suficiente para establecer teóricamente, entre otros contenidos, los elementos constitutivos de una estructura de costos; con lo cual dicha investigación apoya en términos epistemológicos a la presente en lo relativo al planteamiento y consecución del primer objetivo específico trazado.

Bases Teóricas

El basamento teórico de una investigación promueve el afianzamiento de los conceptos que componen la problemática, constituyendo a su vez, la base del conocimiento sobre la que se realiza la misma. Para esto, Arias (2012:107) sostiene 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”. Por consiguiente, se entienden como el análisis sistemático y sintético de las principales teorías que permiten dilucidar el tema que se está investigando.

Empresa

Por el papel que desarrolla la empresa en la economía, ésta se configura como un organismo de interés público al no solo fungir como productora de bienes y servicios demandados, sino también por su estrecha relación con temas sensibles de la sociedad como la distribución de la riqueza generada por ella, la utilización del capital humano, sus prácticas ecológicas o –en contraposición– contaminantes o nocivas para la salud humana, su papel contributivo con el gasto público, entre otros aspectos. Es por ello, que las ciencias económicas, administrativas y contables centran su atención en este agente de la economía a través de los distintos campos adscritos a las ciencias anteriores. Básicamente, una empresa puede considerarse como un ente objetivamente creado con un propósito generador de ingresos y, especialmente, generador de enriquecimiento o lucro.

No obstante, también cabe definirla en los términos de Fuentes (2010:07) quien asegura que “la empresa es sujeto agente del quehacer económico cuya actividad o función general, es la de crear o aumentar la utilidad de los bienes”, por cuanto una entidad de comercio no solo ha de contextualizarse desde la perspectiva del solo beneficio económico, sino de la función que desempeña de cara a la sociedad. Dentro del campo de la Contaduría Pública, el estudio de la empresa se hace de gran interés puesto que ésta se posiciona como el principal sujeto generador de información financiera, y el más necesitado para efectos de toma de decisiones con impacto económico; debido a la diversidad, la frecuencia y la complejidad de las operaciones efectuadas.

Clasificación de las empresas según su actividad productiva

Como parte del quehacer contable de ofrecer información útil en términos económicos –u ofrecer fe pública en materia financiera–, las ciencias contables se preocupan por darle especificidad al giro de negocio de cada entidad con el ánimo de procesar y presentar una información lo más congruente posible con la realidad de la empresa. En medio del abordaje de la contabilidad aplicada y explicando que la misma se adapta a las necesidades de cada empresa, Omeñaca (2017) establece cuatro formas de clasificación: la empresa industrial –dedicada a la transformación de materia prima en productos terminados–, la empresa comercial –compra para vender, sencillamente–, la de servicios –pues de dedica a la prestación de los mismos– y la financiera o bancaria –principalmente orientada al negocio del préstamo–.

Por ello, la planificación económica de una entidad y sus procesos contables no necesariamente pueden ser exactamente iguales a los de otras compañías, debido a que los criterios contables se orientan en primer lugar a satisfacer las necesidades de información de cada entidad, mismas que dependen de las prácticas mercantiles y de la naturaleza del objeto de negocio –ya sea que se dediquen a la producción industrial, a la intermediación comercial, a la prestación de servicios, o a otros rubros–.

Como consecuencia de las distintas actividades económicas, la contabilidad – como ciencia y técnica– se adecúa a las realidades de cada uno de esos sectores para ofrecer determinadas soluciones; en el caso concreto de las actividades industriales, la contabilidad de costos se erige como un sistema especializado para valorar inventarios en entidades manufactureras que permita así mantener un control

minucioso de la inversión de recursos y una correcta determinación del costo de los bienes vendidos.

Tamaño de la empresa

Las dimensiones organizacionales también representan un factor de atención sobre las prácticas contables y el desarrollo de los procesos de negocio. Así, a mayor escalada de recursos, se espera un incremento en la complejidad de las operaciones internas y externas de una empresa, y en el nivel de necesidad de información. Para Franklin (2009:05) el tamaño se define como la “Magnitud de una organización con base en el número de personas, recursos financieros, instalaciones, ámbito de actuación y volumen de productos o servicios que genera”.

En ese orden de ideas, resulta válido dar una clasificación adicional basada en el tamaño o dimensión de la empresa y, dentro de la misma, yace entonces la categoría de microempresa, pequeña y mediana empresa (PYME) y empresa grande. Existen criterios divergentes acerca de una estricta categorización de una entidad dentro de uno de estos grupos, debido a las notables diferencias entre países en asuntos tales como la cantidad de trabajadores promedio empleados, volúmenes de facturación o modalidad de negocio. En atención a ello, vale entonces dar crédito al criterio empleado por la Sección 1 de las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (2015), misma que dispone que las prenombradas entidades son aquellas en que se presentan estados financieros de propósitos generales para usuarios externos, pero no tienen obligación alguna de rendir cuentas públicamente.

Dicha Sección no establece mayor criterio para efectuar diferenciaciones entre las distintas formas de organización empresarial existente. No obstante, una entidad, aun teniendo una representación aceptable dentro de los condicionantes de la norma, está en posición de adoptar en cambio las Normas Internacionales de Información Financieras Completas como el modelo normativo rector de sus sistemas de preparación de estados financieros.

Por otro lado, en el contexto jurídico venezolano, el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social, publicado en la Gaceta Oficial Número 40.550 de fecha 27 de noviembre de 2014; establece las condiciones consideradoras de lo que –en los términos de la ley– ha de reconocerse como una “Pequeña” industria o una “Mediana” industria, como a continuación se evidencia, entendiéndose que ambos criterios deben observarse conjuntamente:

Cuadro 1. Requerimientos para la categorización de Pequeña o Mediana Industria.

Número de Artículo	Unidades Tributarias de facturación anual	Nro. de trabajadores promedio anual
Artículo 5, numeral 1	Hasta 200.000 U.T.	Hasta 50
Artículo 5, numeral 1	Entre 200.001 U.T. y 500.000 U.T.	Entre 51 y 100

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social.

Con todo ello, finalmente, una entidad en Venezuela puede identificarse bajo el criterio de “Empresa Grande” al observar contrastación de su condición actual con las exigencias contenidas en la ley para calificar de pequeña o mediana. No obstante, dentro de la perspectiva de las Normas Internacionales de Información Financiera,

continúa en su potestad de aplicar normas completas o normas diseñadas principalmente a pequeñas y medianas entidades, según la complejidad de sus operaciones y objetivos estratégicos.

Contabilidad de costos

Como consecuencia del costo de producción y de una necesidad mayor de información especializada, las entidades desarrollan sistemas de información en los cuales se trate con un nivel de detalle superior ciertos asuntos relativos a operaciones económicas que interesen a la gerencia. Ese es el caso de la contabilidad de costos. Se trata de un sistema de información contable, no aislado del sistema mayor –la propia contabilidad financiera–, pero que tiene como fines primordiales la contabilización de los sucesos económicos del área productiva de una empresa manufacturera; la valoración y el control de sus inventarios; el reconocimiento, acumulación y traslación de los costos a través de las diferentes fases del proceso productivo; así como el registro de las operaciones necesarias para la efectiva prestación de un servicio, llevadas a cabo por empresas prestadoras de los mismos.

Visto desde otra perspectiva, para Horngren, Datar y Rajan (2012:04) “La contabilidad de costos mide, analiza y reporta información financiera y no financiera relacionada con los costos de adquisición o uso de los recursos dentro de una organización”. De las consideraciones anteriores, vale señalar entonces que la contabilidad de costos se interesa por la cuantificación de operaciones de naturaleza esencialmente internas a la organización, cuando de ellas se involucra al proceso de fabricación de un producto; de allí que la literatura contable generalmente le asigne un carácter gerencial, en el sentido de que los registros y actualizaciones que

mantiene permiten evidenciar la transformación de recursos en inventarios de productos terminados y, posteriormente, en costo de los bienes vendidos.

Costo de producción

El costo de producción comprende el esfuerzo económico o el conjunto de erogaciones en que debe incurrir una empresa para iniciar, mantener y culminar exitosamente un proceso productivo, con el único fin de lograr la terminación de un bien que será posteriormente puesto a la venta, o la prestación de un servicio determinado.

En tanto, García (2008:09) define al costo bajo la premisa del “valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren”. En efecto, es evidente que el costo de producir un artículo o de prestar un servicio implica la utilización, inversión o aplicación de recursos para alcanzar el objetivo de lograr una producción terminada entendiendo que, esta serie consumos requieren ser valorados en términos monetarios para cuantificar la magnitud de la disposición y, por consiguiente, integrarlos con los demás valores, capitalizados o correspondientes a resultados, que forman parte de la situación financiera de la entidad.

Flujo de costos

El flujo de costo es un concepto referido al movimiento que va experimentando el valor económico de los recursos a invertir en la producción industrial, a medida que avanzan en los diferentes escenarios del proceso productivo.

Se evidencia principalmente a través de los informes producidos por la contabilidad de la empresa, una vez registrados y tratados todos los movimientos del período incurridos por el área de producción.

Para Sinisterra (2006) el costeo del producto requiere apoyarse en la información proporcionada por el área de producción, pues de ésta se obtienen los datos de costos pertinentes; luego, el flujo de costos podrá evidenciarse a través de las cuentas de manufactura, mediante el movimiento de las mismas –materias primas, nómina de fábrica, costos indirectos, productos en proceso, productos terminados, costo de ventas–.

Está claro que diferentes literaturas pueden abordar el flujo de costos a través de ciertas variaciones en las denominaciones contables, pero, independientemente de la descripción asignada a las partidas contables, todo flujo de costos recrea finalmente los procesos generadores de valor agregado que van experimentando distintos recursos económicos a medida que se los fusiona y trabaja hasta convertirlos en un producto terminado; en todo caso, lo que se pretende contablemente es registrar el histórico de las operaciones externas e internas realizadas por el área de manufactura de la empresa.

Elementos del costo de producción

Vale destacar que la teoría de costos establece un conjunto de elementos integradores del costo de producción de un artículo, entendiendo que éstos son, esencialmente: (1) materiales directos, (2) mano de obra directa y (3) costos

indirectos de fabricación –reconocidos en ciertas bibliografías bajo la nomenclatura de “carga fabril”–, pero cuya participación en la mezcla de elementos puede variar en función de las características que revisten a cada producto terminado ofrecido por una compañía manufacturera.

Respecto a ello, Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1994) hacen referencia a los materiales en cuanto a que se trata de los principales recursos involucrados en la producción, pudiendo segregarse en materiales directos e indirectos; a la mano de obra, entendida como el esfuerzo realizado por los trabajadores en el proceso productivo, pudiendo ser directa o indirecta igualmente; así como a los costos indirectos de fabricación, que recogen a los conceptos indirectos de los elementos anteriores y todos los demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente en el artículo terminado.

Dentro de ese orden de ideas, vale indicar que los elementos abordados anteriormente pueden sostenerse desde la perspectiva presupuestaria, en la que reside la estructura de costos de un producto o servicio, y la perspectiva netamente contable, en el entendido de que toda contabilidad parte de hechos concretados en un pasado que procederán a ser incorporados en los registros financieros de la entidad. Esto resulta importante, dado que en la planificación de los cargos a la producción se suelen prever las cantidades y valores monetarios deseados según una capacidad de operatividad normal, aunque es válido indicar que, una vez puesta en proceso una producción, la naturaleza de ciertas actividades de manufactura involucran la variación en la adición o uso de elementos de costo, sea voluntario o involuntario, lo que obviamente repercute en el costo finalmente reconocido respecto del plan inicial.

Costo de materia prima directa

El costo de materia prima directa, o costo de materiales directos, se define como el valor monetario de los insumos principales que, por su proporción respecto al resto de los elementos que constituyen al bien, se hacen fácilmente identificables, y que se han venido acumulando en un producto terminado a lo largo de su proceso de fabricación. En palabras de García (2008:70) “La materia prima que se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados se clasifica como materia prima directa (MPD) y pasa a ser el primer elemento del costo de producción”. Se puede decir, que el costo de los materiales directos suele ser el elemento que mayor representatividad obtiene en un producto terminado por la cantidad de recurso que recibe respecto de otros, y porque por su naturaleza se hace más fácilmente medible y controlable; por ello, suele ser el primer elemento que una entidad incorpora en una estructura de costos de cara a la planificación de sus costos fabriles y la preparación de un nuevo producto a colocar en el mercado.

Costo de mano de obra directa

El costo de mano de obra directa consiste en las erogaciones que una entidad destina a sufragar las remuneraciones del personal directamente implicado con la manipulación y transformación de la materia prima en el proceso de manufactura. Cabe destacar que, para Ramírez, García y Pantoja (2010):

Constituyen mano de obra directa los sueldos de los trabajadores por el tiempo en que éstos estén vinculados a las labores propias de transformación o modificación de las materias primas o los materiales directos utilizados en la

elaboración de productos e identificables con un lote de producción u orden de fabricación individualmente determinado o con un proceso de producción específico. (p. 37)

Es decir, las cantidades abonadas a favor de los trabajadores intervinientes en el proceso productivo de forma directa, son cargadas a la producción y, por lo tanto, forman parte del costo del producto manufacturado. El costo de mano de obra directa, a diferencia del costo de la materia prima directa, significa la inversión que efectuó la entidad por la recepción de servicios personales de trabajadores del área fabril, particularmente para dar cumplimiento a las actividades productivas, lo que implica que la empresa no puede apropiarse de dichos recursos –como podría hacerlo con los inventarios de materia prima–, por lo que la planificación y el control de este elemento del costo se organiza en función de horas de mano de obra directa u horas hombre, indicadores de productividad, centros de costo, completación o avance del presupuesto de producción, entre otros métodos aplicables.

Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación, carga fabril o cargos indirectos, son todas aquellas erogaciones llevadas a los inventarios de producción y acumuladas en el producto terminado, que presentan una composición heterogénea de partidas y sucesos económicos cuya única característica en común es la dificultad para determinar con claridad la cuota exacta de costo presente en el producto terminado. Se considera que esta serie de costos incurridos es de difícil determinación dentro del producto terminado, debido a que se tratan generalmente de consumos por recursos comunes a toda una producción o que, en efecto, forman parte del proceso

productivo, pero no se hacen privativos de una única corrida de producción –como puede ocurrir, por ejemplo, con las erogaciones por depreciación de maquinaria–.

Tomando la perspectiva de Vega, Pinda, Paredes y Domínguez (2019), los costos indirectos de fabricación son aquellos elementos pertenecientes al *pool* de costos que no pueden ser directamente identificados en un producto específico, pero que se aplica para acumular al costo de los materiales indirectos, al costo de la mano de obra indirecta y a todos otros costos indirectos de manufactura –como las depreciaciones de los activos involucrados en el proceso de manufactura, los arrendamientos involucrados en el proceso de manufactura o los salarios de los supervisores de producción–.

Este elemento suele tener el mayor punto de discusión al momento de efectuar los registros contables pertinentes a la operación manufacturera de la empresa, por cuanto integra partidas de naturaleza distinta –ingredientes comunes; partidas laborales como derechos acumulados de vacaciones, bonificación vacacional y prestaciones sociales; o costos de fábrica como depreciaciones calculadas por el método de línea recta según Normas Internacionales de Información Financiera o arrendamiento de maquinaria, equipos o planta–.

Por tal motivo, las entidades suelen establecer bases de asignación de costos para distribuir la carga fabril entre la producción terminada y la producción en proceso, lo que implicaría que su reconocimiento inicial sería normal –en función de una tasa predeterminada–, real –que obliga a renunciar a la urgencia de la información del costo, al menos hasta la finalización del período que cubre una contabilización– o estándar –en función de políticas de contabilización de inventarios

a valores estándares—. La utilización de uno de estos criterios podría obligar, además, a una entidad a hacer uso de inductores de costo como guías de cálculo justo.

En cualquier caso, resultará muy difícil dar cuenta de la cuota real y exacta de costo, por una partida indirecta en específico, que lleva acumulada una unidad de producto terminado. Por ello, diversos procesos de planificación prefieren dar una clasificación más específica a los costos indirectos de fabricación con el objeto de visualizar la procedencia de la partida de costo y así intentar proponer estrategias de aminoración en el consumo de éstas; categorizándolas generalmente en (1) costos de materia prima indirecta, (2) costos de mano de obra indirecta y (3) erogaciones generales de fábrica –u otros costos indirectos–.

Costos de materia prima indirecta

El rubro de los costos de materia prima indirecta, o materiales indirectos, está constituido por, generalmente, los consumos de insumos y suministros; es decir, aquella parte de materia prima que es difícilmente identificable en el producto terminado y que, por tanto, no le confiere características diferenciadoras al mismo, sino que simplemente completa o complementa la constitución del producto propiamente dicho.

Tomando la postura de Morales, Smeke y Huerta (2018:23), “Los materiales indirectos son aquellos que no se identifican directamente con el artículo terminado, o bien, no es costeable determinarla de acuerdo con el análisis de costo-beneficio”. Vale destacar que, el costo de los materiales indirectos generalmente muestra una

participación poco significativa dentro del costo total de un producto, en parte debido a que suele ser añadido en proporciones relativamente pequeñas.

Costos de mano de obra indirecta

El conjunto de costos de mano de obra indirecta está conformado por las remuneraciones distintas del salario normal pagado a los trabajadores directamente implicados en el proceso productivo, así como la totalidad de las remuneraciones pagadas o causadas a favor de los trabajadores del área de producción que no están directamente implicados en la creación del producto. Partiendo de Vega, Pinda, Paredes y Domínguez (2019), se puede decir que los costos de mano de obra indirecta están constituidos por las erogaciones de mano de obra que no se consideran mano de obra directa. De esta manera, son partidas pertenecientes al costo de mano de obra indirecta: los aportes patronales efectuados a favor de los trabajadores, los apartados laborales, las asignaciones por labores extraordinarias, las remuneraciones a los supervisores de la planta y a los gerentes de producción, entre otros.

Erogaciones generales de la fábrica

También denominadas “*Otros costos indirectos de fabricación*”, consisten en los cargos por depreciación de activos necesarios para la actividad industrial, ciertas amortizaciones –como las de los seguros de la planta, los equipos y las maquinarias– y los servicios generales recibidos por la fábrica. Dentro de esta dimensión de ideas, Ramírez, García y Pantoja (2010) ubican a estos conceptos dentro del mismo escenario necesario para realizar los procesos vinculados a la producción, de que

consisten las otras partidas indirectas, pero identifican preferentemente a la recepción de servicios internos y externos, así como al uso de las instalaciones y los equipos disponibles por el proceso productivo.

Estructura de costos

En la gestión organizacional de las empresas manufactureras es necesario hacer una recopilación de cifras referentes a los costos que se incurren al momento de elaborar un determinado producto, por cuanto, resulta indispensable esquematizar cada factor inherente a estos; de allí toma lugar la estructura de costos, que servirá de apoyo a la gerencia administrativa y contable, permitiendo conocer el comportamiento de las erogaciones normales y necesarias que requiere la organización para su plena operatividad. En relación a esto, Ortíz y Rivero (2006:4) sostienen que la estructuración de costos “es un proceso orientado a organizar de manera práctica la gestión de costos, basado en las prioridades estratégicas y operativas de la organización”. Es por ello que, la estructura de costos sirve de herramienta gerencial y a su vez, como instrumento indispensable para la toma de decisiones dentro de una organización.

Comportamientos considerables de los costos de producción en el proceso de construcción de una estructura de costos

Una estructura de costos puede requerir que el proceso de planificación identifique y clasifique diversas actividades productivas en función de la forma en que dicha actividad consume recursos, para una planeación y posterior control más asertivo de las labores y procesos inherentes a la actividad en cuestión. Para esto, se

hace necesario ahondar en la conceptualización de: (1) costos de comportamiento variable, (2) costos de comportamiento fijo y (3) costos de comportamiento mixto, semivariable –o semifijo, según los casos–.

Costos de comportamiento variable

Los costos de comportamiento variable son aquellos en los que se entiende que el consumo de los recursos o partidas revestidas en esta categoría depende proporcionalmente del nivel de producción específico –del nivel presupuestado en lo concerniente al aspecto de planificación o proyección de costos, y al nivel real para los aspectos históricos o contables propiamente dichos–.

A tal efecto, Ramírez (2008:39) indica que los costos de comportamiento variable “Son los que cambian o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado”. Esto es especialmente interesante a los efectos de la construcción de una estructura de costos, puesto que el monto de las inversiones a efectuar para poner en proceso una producción presupuestada, por concepto de costos indirectos de esta categoría, resulta ser fácilmente determinable porque su comportamiento refleja el mismo de una función lineal $f(x)$, donde el resultado de la misma se posicionará naturalmente en un punto específico del eje de las ordenadas, de acuerdo con la posición que se le dé a ocupar a la variable de costo en el eje de las abscisas y el modelo de cálculo empleado –por ejemplo, una tasa de consumo de dos gramos (2g) de sal, valorados a dos (2,00) unidades monetarias según presupuesto, por cada producto a terminar–.

Costos de comportamiento fijo

Los costos de comportamiento fijo están constituidos por todas aquellas erogaciones de recursos que se incurren o han de incurrirse con independencia del nivel de producción presupuestado o real. De acuerdo con Sinisterra (2006:19), se debe tener en cuenta que “Por costos fijos se debe entender aquellos costos que permanecen constantes en un período, independientemente de que se presenten cambios en el nivel de producción”.

Los empresarios suelen poner atención sobre este grupo heterogéneo de partidas, por cuanto su incidencia sobre la rentabilidad de la empresa puede ser aminorada dado que los montos incurridos suelen ser predecibles y estáticos –salvo situaciones externas a la empresa, como variaciones de precios de servicios recibidos en el proceso productivo por proveedores de los mismo–. Generalmente, se establece que la reducción del impacto de los costos fijos sobre las utilidades se logra a través de un incremento del nivel de producción y de ventas, que obligue aritméticamente a reducir la cuota parte de costo de comportamiento fijo en el producto terminado.

Costos de comportamiento mixto, semivariable o semifijo

Los costos de comportamiento semivariable o semifijo, también denominados “*costos de comportamiento mixto*”, son aquellos cuyo comportamiento incluye una parte netamente fija –insensible a los cambios en la producción– y otra variable –que ajusta la cuantía de la inversión según se establezca un nivel de producción–.

Para Horngren, Sundem y Stratton (2006), los costos de comportamiento fijo:

Son los que contienen elementos de comportamiento tanto de costo fijo como de variable. El elemento de costo fijo no cambia en un rango de niveles de actividad del causante del costo. El elemento de costo variable del costo mixto es un costo que varía en forma proporcional con la actividad causante del costo dentro del rango relevante. Podría pensarse en el costo fijo como el costo de tener disponible la capacidad necesaria para operar a cualquier volumen dentro del rango relevante, y en el costo variable como el costo adicional de usar dicha capacidad para generar salidas. (p. 90)

Es importante considerar que, en el proceso de identificación y asignación de costos, muchas partidas pueden presentar un comportamiento dual entre variable y fijo, pudiendo en ello variar la participación de una de las formas de comportamiento dentro total consumido. Por ejemplo, se puede tener un costo de electricidad de la planta, donde la porción variable se cause una vez alcanzado un nivel específico de consumo de energía eléctrica y que, de acuerdo con un proceso presupuestario, se establezca que el consumo en exceso de la cuota fija de recepción de servicios sea anormal y poco significativo y, por ende, la porción variable de la erogación de electricidad tenga un impacto monetario relativamente modesto respecto del costo total de la partida.

Gasto del ejercicio

El gasto del ejercicio, o gasto operativo –según diferentes posturas–, es el conjunto de erogaciones que se incurren para mantener la operatividad de la empresa y que, por tanto, no se relacionan con la manufactura de un producto terminado o la

prestación efectiva de un servicio determinado. Al no mantener una connotación contable de inversión capitalizable, se entiende que todo gasto causado del ejercicio económico corresponde a la recepción de servicios necesarios para mantener el funcionamiento de la empresa, lo que implica una disminución del activo controlado por la entidad por el efecto de la aplicación del principio de contabilidad generalmente aceptado “*asociación de ingresos y egresos*” que, obliga contablemente, a reconocer una salida neta de recursos –registrar un sacrificio económico– por el efecto del pago de la obligación o la acumulación de un pasivo corriente.

Desde otra perspectiva, Cuervo y Osorio (2008:10) exponen que “Los gastos son aquellos esfuerzos económicos, orientados a mantener la administración de las empresas como, por ejemplo: sueldos administrativos, depreciación de los equipos de oficina, comisiones por ventas, servicios públicos consumidos por las oficinas administrativas, entre otros”. En virtud de esto, vale decir que, con motivo de la actividad económica de un individuo o empresa, se genera un consumo de recursos que no se destina al área productiva sino más bien a la gestión de los negocios comunes y la comercialización de los bienes manufacturados o la prestación de los servicios ofrecidos, entendido bajo el término teórico de “gasto del ejercicio”.

Diferencia del costo respecto del gasto

Considerando el costo como aquella erogación necesaria para lograr la elaboración de un producto –en empresas manufactureras–, ha de tenerse en consideración que no constituye un sinónimo de gasto, puesto que, si bien es cierto que ambos conceptos hacen referencia a erogaciones o destinación de recursos –incluyendo dinero–, no poseen la misma naturaleza ni nacen por la misma circunstancia. En tal sentido, Lara (1999:65) establece que “Los gastos de operación

son las erogaciones que sostiene la organización implantada en la empresa y que permite llevar a cabo las diversas actividades y operaciones diarias”.

Con relación a ello, es preciso acotar que, en contraparte, los gastos son aquellos causados por actividades operativas; de administración y ventas, o de financiamiento. Por ende, se puede consolidar la premisa de que los costos resultan de la necesidad de producción, a través de la aplicación de materia prima que compone el producto y todos otros factores participantes en el proceso productivo.

Políticas internas de la empresa

Son políticas internas todas las decisiones tomadas por una gerencia reducidas en acciones, costumbres, procedimientos y normas de cumplimiento dentro de la organización que las adopte, por lo cual se puede decir que, si bien no constituyen un instrumento legal, sí genera vinculación desde el punto de vista laboral por cuanto un trabajador bajo relación de dependencia se obliga a dar cumplimiento a las directrices específicas instituidas por su patrono para el desarrollo de sus actividades empresariales. Entre tanto, Wheelen y Hunger (2007) indican que:

Una política es una directriz amplia para la toma de decisiones que relaciona la formulación de la estrategia con su implementación. Las empresas utilizan las políticas para asegurarse de que todos sus empleados tomen decisiones y lleven a cabo acciones que apoyen la misión, los objetivos y las estrategias de la corporación. (p. 15)

Basado en lo anterior, es necesario decir que el propósito de una política de negocio es instituir un orden para la aplicación de los planes estratégicos que

condensaron a las decisiones directivas que se tomaron con miras a la consecución de un objetivo empresarial.

Introduciendo esta variable en el contexto de los costos de manufactura, es de indicar que una entidad puede verse en la necesidad de desarrollar estrategias de identificación, planificación y economía de costos con el objeto de alcanzar sus metas organizacionales y de asegurar su crecimiento y supervivencia en el mediano a largo plazo, teniendo en consideración que, en la mayoría de sectores de competencia agresiva, es muy difícil obtener una rentabilidad satisfactoria simplemente estableciendo niveles de precios discrecionalmente. Las estrategias para la administración de costos, posteriormente llevarán a la compañía a desarrollar políticas internas para distintos escenarios según sus necesidades como, por ejemplo, formulación de sus estructuras de costos, compras, requisiciones, calidad moderada o calidad total, tolerancia a la producción no conforme, entre otros.

Planificación

La planificación empresarial generalmente es considerada en el mundo del comercio como una herramienta útil para ayudar al empresario a alcanzar los objetivos planteados, no obstante, la misma constituye más que un conjunto de estrategias proyectadas, dado que la planificación de las actividades y estrategias empresariales pavimentan el único camino razonable para asegurar la supervivencia del negocio en tiempos futuros, especialmente en contextos de incertidumbre y constantes cambios, donde se hace necesario identificar las oportunidades, corregir las debilidades, potenciar las fortalezas y mitigar las amenazas; a través del establecimiento de apropiados cursos de acción según distintos escenarios evidentes.

Con fundamento en Gutiérrez (2016), la planificación consiste en una toma de decisiones anticipada acerca de lo que se quiere hacer en un futuro mediante la fijación de unos objetivos y la identificación de los recursos necesarios para alcanzarlos, llevando a comprometerlos sin que ello constituya impedimento a la capacidad de adaptación de la empresa, con el fin de reducir la incertidumbre.

Bajo dicha perspectiva, y entendiendo el rol como asesor de negocios a que apunta el perfil del Contador Público contemporáneo, vale decir que los procesos de planificación pueden extenderse más allá del campo de la planificación estratégica y requerir del criterio contable para racionalizar las cuantificaciones y proyecciones efectuadas. Esto resulta especialmente importante para la planificación de la producción industrial, particularmente sobre sus aspectos presupuestarios, dado que una estructura de costos no está en la capacidad de reflejar el consumo de recursos en un intervalo de tiempo que una entidad tendría que hacer frente para mantener en actividad a un proceso productivo que responda satisfactoriamente a la demanda de producto que recibe la entidad misma y le permita, inclusive, mantenerse provisionada luego de satisfacer esa demanda.

El propósito del criterio contable en el proceso de planificación entonces, es apoyar a la administración de una empresa a través de la clasificación de los elementos integradores de costo de un producto y darle unas debidas valoraciones monetarias de manera que puedan ser condensadas en unos presupuestos de ventas o ingresos operativos, de producción e inventarios, de materia prima, de mano de obra directa y de costos indirectos de fabricación; con los cuales se establezca el enlace entre el nivel de actividad de la fábrica y los niveles de consumo requeridos con las estructuras de costos de los productos catalogados.

Control interno

Si bien la planificación juega un papel importante en la orientación de la empresa al logro de sus objetivos y metas, es necesario que la misma desarrolle políticas de supervisión sobre la utilización de los recursos que se tienen disponibles, con el propósito de evitar el derroche o disminuir el desperdicio. La disminución o incremento del desperdicio de recursos puede –por un lado– afectar la viabilidad económica de un negocio y/o –por el otro– afectar el costo de sus productos o servicios, lo que lleva a consecuencias sobre la competitividad de los mismos o su rentabilidad. Todas aquellas medidas aplicadas con el objeto de maximizar la eficiencia en el uso de los activos empresariales o proveer al aseguramiento de los mismos, se consideran integralmente “controles internos”.

Dentro de la dimensión de ideas de Arias-Esparza, Vallejo-Chávez y Arias-Hidalgo (2023), el sistema de control interno de una entidad comprende el conjunto de políticas y procedimientos establecidos con base a unas metas y unos objetivos organizacionales, que tienen por propósito salvaguardar los activos, salvaguardar la fiabilidad de los registros financieros, asegurar la eficiencia operativa y mantener una adhesión a las políticas señaladas por la administración de una empresa, con lo cual el mencionado sistema comprende controles administrativos y controles contables.

Con base en lo anterior, es necesario indicar que el sistema de control interno de una entidad no solamente debe constituirse con el fin de servir al aseguramiento de los activos de la empresa y de la fiabilidad de la información financiera que se prepara y presenta, sino que, además, los hallazgos recabados por dicho sistema forman parte de las bases históricas que se consideran durante el proceso de

planificación, y cuya toma de decisiones puede dirigirse al incremento del grado de control sobre los ambientes sujetos al mismo o hacia el mejoramiento de las estimaciones presupuestarias en los siguientes períodos económicos.

Precio de venta

El precio de venta es el valor fijado, en un mercado, como contraprestación por la entrega de la propiedad de los bienes puestos a la venta por parte de un comerciante. Generalmente, reflejan el nivel de valía que presenta un producto en función de distintos determinantes como la oferta y la demanda del mismo, la posibilidad de replicar a grandes rasgos sus características esenciales, la presencia de productos sustitutos, distinción, gustos y preferencias, así como la estructura de su costo de producción.

Por otra parte, Fernández y Loíacono (2001:24) establecen que el precio “Es una relación de valores que se pone en evidencia en una transacción a través de su expresión en moneda, ya que el dinero es el común denominador de valores”. Es decir, el precio de venta será el importe o monto a cobrar en una operación de venta por la entrega de bienes terminados; de allí que, para obtener lucro, un comerciante fije sus precios en una proporción que siempre supere al valor invertido o pagado por éste para adquirir o producir dicho producto destinado a la venta.

Rentabilidad

La rentabilidad se define como la medida de ganancia o utilidad que arroja una operación, actividad o negocio, es decir, el grado de obtención de bienes

adicionales por sobre un costo a pagar o a incurrir por ellos, observando para tal efecto un incremento patrimonial como consecuencia del enriquecimiento experimentado, según los casos. Para Bonsón, Cortijo y Flores (2009) el estudio de la rentabilidad es un aspecto crucial en el análisis financiero y consiste, en otras palabras, en el estudio del modo en que la empresa, después de haber realizado su actividad principal de ventas o de prestación de servicios, es capaz de retener una cuota de superávit luego de haber remunerado a cada factor interviniente en la actividad económica; ello implica que se relacione al beneficio obtenido con la inversión efectuada. En ese orden de ideas, los autores refieren, además, que:

El análisis de la rentabilidad debe vincularse a un análisis más profundo de la estructura de costes de la empresa, si esta depende fundamentalmente de algún insumo concreto de su proceso productivo, si está mermada por el coste de las deudas, etc. (p. 250)

Entonces, vale decir que la rentabilidad constituye un punto de gran interés para la gerencia de una empresa por cuanto es la medida de ganancia la que dicta el incentivo para continuar las inversiones y las operaciones en la actividad y el producto ofrecido. Así, una estructura de costos se relaciona con el índice de rentabilidad esperado en el sentido de que los precios de venta o de prestación del servicio generalmente no son una variable manipulable por una entidad, sino el resultado de interacciones económicas; lo que obliga a una entidad a reducir o economizar la cuantía de recursos que se pretenden aplicar para constituir a un producto terminado o servicio prestado, con el objeto de obtener algún margen de beneficio que verdaderamente lleve a cualquier empresa a la conquista de su objetivo principal, que básicamente es la persecución y alcance del lucro.

Rentabilidad bruta

Dentro de las organizaciones, se encuentra como primer indicador del resultado económico la evaluación de los ingresos ordinarios versus el costo que implica la venta generadora de estos; de allí que resulta pertinente el cálculo de la rentabilidad bruta para conocer el margen de beneficio que generan las ventas sobre la inversión que se realiza para producir los bienes que se ofrecen o servicios que se prestan. Para el cálculo de este indicador, se debe considerar en primer lugar la utilidad bruta que, según Horngren, Sundem y Stratton (2006:62) “es el excedente de las ventas por arriba del costo de los bienes vendidos”; calculándose entonces:

$$**Utilidad Bruta** = *Ventas Netas* – *Costo de Ventas*$$

Seguidamente, conociendo la utilidad bruta, y en efecto, el resultado de las ventas netas, se puede determinar el margen de rentabilidad bruta mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$**Rentabilidad Bruta** = \frac{Utilidad Bruta}{Ventas Netas} * 100$$

En tal sentido, este resultado permite conocer si la empresa está obteniendo resultados positivos en el desarrollo de sus principales operaciones comerciales, figurando también como un indicador que mide la eficiencia de la producción y el grado de provecho que se obtiene al manufacturar y/o comercializar el producto.

Rentabilidad operativa

En el estudio del bienestar financiero, la rentabilidad operativa es el indicador que determina la viabilidad económica de los procesos que lleva la empresa a representar el porcentaje de beneficio que resulta de sustraer de la utilidad bruta en ventas, los gastos necesarios para mantener en funcionamiento todas las áreas de la organización en un ciclo normal de operaciones y compararlo con los ingresos totales obtenidos en ese período. Vale destacar que, este margen operativo toma como primer elemento la utilidad en operación; y son Olivo de Latouche, Maldonado y De Franca (2005) quienes plantean que:

El total de gastos de operación se debe comparar con la utilidad bruta en ventas con la finalidad de determinar un nuevo resultado; si la utilidad bruta en ventas es mayor a los gastos de operación, se obtiene un monto denominado Utilidad en Operación... (p. 167)

Es entonces como, la utilidad operativa representa las utilidades obtenidas luego de satisfacer todos los costos de mantener operativa a una organización en condiciones normales y, para realizar su cálculo se presenta la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} & \mathbf{Utilidad\ Operativa =} \\ & (Ventas\ Netas - Costo\ de\ Ventas) - Gastos\ de\ Operación. \end{aligned}$$

$$\mathbf{Utilidad\ Operativa = Utilidad\ Bruta - Gastos\ de\ Operación.}$$

Es decir, el resultado operativo viene dado por la deducción de los gastos de administración y ventas al residuo monetario obtenido de la conciliación de los ingresos y los costos de producir el bien. A partir de esto, se puede determinar el porcentaje de rentabilidad operativa a través de la siguiente expresión:

$$\textbf{Rentabilidad Operativa} = \frac{\textit{Utilidad Operativa}}{\textit{Ventas Netas}} * 100$$

En definitiva, el margen de beneficio operativo obtenido a través de la aplicación de esta fórmula les permite a los socios evaluar si el negocio se constituye en una unidad generadora de beneficios económicos en el propio existir de su proceso, que va desde la adquisición de los materiales que previamente procesa o comercializa, hasta el último movimiento administrativo necesario para completar la actividad empresarial.

Rentabilidad neta

La rentabilidad neta es el indicador global de la eficiencia de la empresa en el entero desarrollo de sus funciones y que mide la capacidad definitiva de la misma para generar enriquecimientos a favor de sus inversionistas con relación a la actividad económica desarrollada por la propia entidad durante un ejercicio económico. El margen neto indica el rendimiento total obtenido de las ventas luego de deducirles el costo de los bienes producidos y los gastos operacionales de ventas y de administración; así como luego de reconocer la adición de otros ingresos y la

sustracción de otros egresos, del costo integral de financiamiento, de la cuota tributaria de impuesto sobre la renta y del apartado de la reserva legal.

Es por lo anterior que, para el cálculo de los márgenes netos, se debe conocer el resultado neto o utilidad neta del ejercicio. Para esto, Guajardo y Andrade (2014:145) indican que “la utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuestos”. Luego, al tratarse de todo el excedente de ingresos netos que una entidad ha podido retener habiendo superado todas las partidas que comportan salidas de recursos económicos o sacrificios monetarios, se considera entonces como la entrada neta de recursos que beneficia a la inversión o patrimonio de los inversionistas, misma que se pretende medir a través de la aplicación del indicador financiero de rentabilidad renta. Asimismo, vale destacar que los autores previamente expuestos explican, sobre la determinación de dicho resultado, que:

En el estado de resultados de una empresa comercial se incluye una sección para explicar la determinación del costo de la mercancía vendida. Este costo se rebaja de las ventas netas para obtener la utilidad bruta, a la cual se le restan los otros gastos del periodo para determinar la utilidad neta. (p. 198)

De acuerdo con lo anterior, la utilidad neta o beneficio neto de las organizaciones se determina mediante cualquiera de las siguientes dos fórmulas:

$$\begin{aligned} \textit{Utilidad Neta} = & (\textit{Ventas Netas} - \textit{Costo de Ventas}) - \textit{Gastos operativos} \pm \\ & \textit{Otros Ingresos y Otros Egresos} - \textit{Costo Integral de Financiamiento} - \\ & \textit{Impuestos} - \textit{Reserva Legal}. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \textit{Utilidad Neta} &= \textit{Utilidad Operativa} \pm \textit{Otros Ingresos y Otros Egresos} \\ &\quad - \textit{Costo Integral de Financiamiento} - \textit{Impuestos} - \textit{Reserva Legal} \end{aligned}$$

Una vez obtenido este resultado, es posible hallar la rentabilidad neta que la organización ha obtenido en un período determinado y que le permitirá evaluar el desempeño de sus inversiones y decisiones, así como tener un punto de partida para tomar acciones firmes de cara a los períodos venideros. Este porcentaje neto anteriormente mencionado se alcanza al seguir la siguiente expresión:

$$\textit{Rentabilidad Neta} = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas Netas}} * 100$$

Clasificación de los costos según su relevancia en el proceso de toma de decisiones

Con la finalidad de tomar decisiones acertadas respecto del producto que una compañía ofrece, es importante tener identificadas las partidas o fuentes generadoras de costo con el ánimo de tener opciones potenciales para el desarrollo de estrategias útiles en economía de recursos. En ese sentido, se tiene la dimensión teórica de la clasificación de los costos según su relevancia. Respecto a ello, Ramírez (2008) destaca que, de acuerdo a su importancia para la toma de decisiones, se tienen costos relevantes, que son aquellos que cambian en función de la decisión que se adopte – como los costos de materia prima para efectuar un nuevo pedido, por ejemplo–; así como costos irrelevantes, aquellos que no se alteran sin importar el curso de acción que se seleccione.

Es de tener en cuenta que, la fuente o actividad generadora del costo puede llegar a considerarse significativa o relativamente inmaterial a los efectos de la planeación y, basado en ello, permitir a una gerencia tomar decisiones anticipadamente para incrementar la eficiencia de los procesos, lo que puede llevar a una incidencia favorable en la preparación de los presupuestos empresariales, por ejemplo, a través de un incremento del volumen de producción que obligue a la disminución de la cuota relativa de costos irrelevantes presentes en el producto.

Relevancia de la estructura de costos sobre la fijación de los precios de venta

La acción de planificar, identificar elementos y economizar los costos tiene un propósito que va relacionado estrechamente con el valor de facturación que tendrá el producto terminado a ser adquirido por el consumidor; es decir, la determinación de los costos necesarios para producir un determinado bien, es indispensable para calcular y establecer la cuantía base para el cálculo del precio de venta; evidentemente, luego de haber incorporado a ellos una alícuota por gastos operativos. Cuando el precio de venta tiene su base de determinación esencialmente a partir del histórico de los costos del producto o a través de su estructura de costos, se puede decir que éstos últimos se hacen relevantes a los efectos de la fijación de los precios de venta de los productos ofrecidos, ya sea por una simple política de fijación de precios imperante en la empresa o por razón de un marco normativo; en cualquier caso, vale destacar la postura de Kotler y Armstrong (2013) quienes explican que:

Considerando que las percepciones de valor al cliente establecen el máximo de precio, los costos establecen el mínimo de precio que la empresa puede cobrar. La fijación de precios basada en costos implica la fijación de precios con

base en los costos de producir, distribuir y vender el producto más una tasa razonable de utilidad por su esfuerzo y riesgo. Los costos de la empresa pueden ser un elemento importante en su estrategia de precios. (p. 260)

Claro está, que la fijación del precio de venta en función de los costos de producción no es la única estrategia de fijación de precios que una empresa puede decidir emplear. No obstante, vale decir que la estructura de costos para un producto a manufacturar, cuando su construcción ha incorporado diligentemente todos los elementos que se involucrarían en ese proceso productivo, permite sincerar y supervisar de antemano de una manera concisa y sencilla los márgenes brutos por producto y, por lo tanto, hacen de dicha estructura de costos un instrumento útil para la toma de decisiones empresariales.

Rol presupuestario de la estructura de costos en una empresa industrializadora

Una estructura de costos representa la planificación que una entidad efectúa con relación a la manufactura –o con intención de iniciar la manufactura– de un producto determinado. En ella, se reúnen todos los elementos que darán forma y propiedad al producto en cuestión y, por ello, recibe una connotación presupuestaria en tanto que dichas estructuras deben alinearse con los diferentes instrumentos presupuestarios y políticas de la empresa para concatenarse con los objetivos estratégicos de la misma y con su plan maestro, entre otros, con el presupuesto de compras, los niveles de producción presupuestados, los niveles de inventario idóneos y su rotación estimada, el presupuesto de nómina, el presupuesto de costos indirectos variables, el presupuesto de costos indirectos fijos así como con los métodos de distribución de los costos de los departamentos de servicios del área fabril.

Vale destacar que, en palabras de Cárdenas y Nápoles (2008:02), “Un sistema presupuestal en un instrumento de gestión para obtener el más productivo uso de los recursos”. Ello evidencia que el objetivo de cualquier forma de planificación empresarial se orienta principalmente a la consecución de las metas organizacionales y, en ese sentido, un departamento de contabilidad apoya a la dirección de la empresa a través del cimentado de la planificación de costos de fabricación y la preparación de estrategias para el control y la economía de los mismos.

Por otra parte, de acuerdo con la perspectiva de Rincón (2011), los presupuestos consisten en análisis sistemáticos del presente y del futuro de un proceso productivo en una empresa, que consideran las entradas y salidas de recursos, así como los costos implicados, los tiempos implicados y la capacidad de generar nuevos recursos en el marco de dicho proceso circular.

La importancia de la estructura de costos, entonces, radica en que, al ser un instrumento de planificación gerencial, este reduce su orientación exclusivamente al modelo de producto de que trata la estructura y, por ende, enlaza los recursos económicos que requieren acumular los productos específicos que se manufacturan o se pretenden manufacturar con la planificación operativa de la empresa –que se encuentra preparada en términos globales–, de tal manera que sea posible servir de punto de partida para establecer la carga de consumo de recursos requeridos en el período por las actividades productivas del fabricante y determinar así los recursos necesarios que un presupuesto macro debe considerar según el nivel de producción estimado por la gerencia y, por lo tanto, se constituye en bloque edificativo y participante en el proceso de preparación del presupuesto maestro de una entidad.

Presupuesto de ventas o ingresos operativos

En las organizaciones, la planificación presupuestaria como herramienta para la toma de decisiones inicia con las ventas, puesto que es el proceso que funge como la fuente principal de ingresos; la venta. Al prever, estimar o anticipar la capacidad de venta, y por ende los ingresos a percibir por las mismas, las empresas están en entera capacidad de configurar su proceso productivo de acuerdo a estas proyecciones. En relación a esto, Burbano (2005) se refiere al presupuesto de ventas como:

Volumen de ventas expresado en términos monetarios que es factible lograr por una empresa, que integra información sobre cantidades y precios por clase, forma y marca de producto, y que representa la palestra para el planeamiento de las compras, la producción, el financiamiento, los inventarios y la liquidez. (p. 138)

En definitiva, el presupuesto de ventas se construye para medir y conocer la fuerza de venta de la organización y, en consecuencia, el flujo de efectivo que pueda llegar a manejar en un período determinado; esto permitirá tomar decisiones en función de su liquidez proyectada y su posicionamiento en el mercado. Estas características del presupuesto de ventas, además, lo colocan como el punto de partida para las demás estimaciones en los diferentes procesos de la organización.

Presupuesto de producción e inventarios

En el proceso de planeación, el área productiva juega un papel fundamental al ser la división que forja la actividad económica que desarrolla la organización, cumpliéndolo a través de la facultad que se le atribuye de diseñar y modelar el producto. Es por ello que, se hace necesaria la proyección de la cantidad de productos

a manufacturar que satisfaga el nivel de ventas proyectado por la organización. Para esto, es Gómez Rondón (2001:6-4) quien plantea que “... el presupuesto de producción ha de representar un equilibrio entre el volumen de las ventas, los niveles de inventarios adecuados y la estabilidad del ritmo de la producción”.

Por consiguiente, la estimación de la producción concentra el estudio y seguimiento de la capacidad de venta, la cual consecuentemente deberá ser transformada en unidades a producir, permitiendo así, mantener niveles adecuados de inventarios y evitar incurrir en pérdidas de dinero innecesarias por conceptos de almacenaje, deterioro u obsolescencia de materias primas.

Presupuesto de materia prima

A partir del presupuesto de producción e inventarios, se desprenden los presupuestos de cada uno de los elementos del costo de producción, a saber: presupuesto de materia prima o materiales directos, presupuesto de mano de obra directa y presupuesto de costos indirectos de fabricación o de carga fabril. Pineda (1997:21) expone que el presupuesto de materiales directos “es aquel instrumento que le permite a la empresa saber o conocer anticipadamente la cantidad y el valor de cada uno de los materiales que será necesario adquirir para ser utilizados directamente en el proceso productivo durante un período determinado”. Es así como, esta proyección centra su interés en identificar cada uno de insumos necesarios para lograr la producción, tanto en unidades físicas como en valor monetario, brindando información al departamento de compras para monitorear su adquisición y permitiendo a su vez, el control sobre los niveles mínimos y máximos aceptables de inventario.

Presupuesto de mano de obra directa

En el desarrollo de la actividad fabril, resulta indispensable entender que el proceso de transformación de las materias primas es llevado a cabo por el talento humano calificado y, por ello, las funciones específicas desarrolladas por éstos contribuyen a dar forma al producto final. En concreto, el presupuesto de mano de obra directa involucra los costes de la fuerza humana capacitada para la producción.

Para Fagilde (2009:56) “El objetivo fundamental de éste presupuesto es la determinación del costo de la mano de obra requerida para llevar a cabo la producción determinada”. De esta manera, el presupuesto de la mano de obra directa contribuye a la programación del personal necesario para la manufactura y de las erogaciones de dinero por concepto de sueldos, salarios y demás beneficios que cubran las exigencias de este conglomerado de trabajadores, permitiendo así tomar el control sobre el esfuerzo del personal, los requerimientos financieros para esta área, y a su vez lograr un mayor rendimiento y organización en la entidad.

Presupuesto de costos indirectos de fabricación

En el proceso presupuestario, para complementar las proyecciones propias de la división productiva de la empresa, se encuentra el presupuesto de costos indirectos de fabricación, que involucra todos aquellos desembolsos que realiza la empresa antes, durante y después de la producción y para la producción; es decir, aquellas erogaciones que resultan necesarias en el proceso de manufactura y que no intervienen de manera directa en la elaboración del producto.

De acuerdo con Sánchez (2022) este presupuesto:

...comprende materiales indirectos, mano de obra indirecta y los otros costos... para establecer el presupuesto de los costos indirectos variables de producción, se determina el valor por unidad, en base a las unidades de medida de la planta, distintos volúmenes de producción y datos estadísticos anteriores. De igual forma, para presupuestar los costos indirectos fijos de producción, se toma en consideración los distintos contratos firmados que tenga la empresa. (p. 16)

En retrospectiva, este presupuesto permite estimar los demás costos que pueden generarse en la fábrica, ya sean identificables a través de convenios o contratos, como los sueldos a supervisores de planta o el canon de arrendamiento del almacén, así como aquellos que se miden proporcionalmente al nivel de producción como la electricidad que consumen las maquinarias o los demás servicios básicos que permiten la operatividad de la planta.

Vinculación de las estructuras de costos con el establecimiento de costos estándares en una entidad

Una estructura de costos bien documentada puede servir de acompañamiento para el establecimiento de políticas de contabilización de inventarios a costo estándar. El costo estándar es una magnitud de costo predeterminada que nace de la necesidad de la empresa de desarrollar controles estrictos de sus procesos productivos, que permitan medir los desfases económicos respecto de la planificación preparada por la alta dirección de la compañía, basándose para ello –en primera instancia– en el estudio científico de la capacidad técnica y operativa normal de la empresa, lo que

requiere inclusive de evaluaciones por expertos en tecnología e ingeniería. Siguiendo la teoría establecida por Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1994):

Los costos estándares son aquellos que deberían incurrirse en determinado proceso de producción en condiciones normales. El costeo estándar usualmente se relaciona con los costos unitarios de los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación; cumplen el mismo propósito de un presupuesto. (p. 24)

Con base en las palabras anteriores, vale decir que, si bien la información que concentra una estructura de costos, por sí sola, no alcanza para proveer al criterio técnico y científico necesario para apoyar la implementación de costos predeterminados en la empresa, la misma sí ofrece un punto de partida para la fijación de los estándares físicos y monetarios que requiere tener presente una hoja de costo estándar, partiendo de la cantidad estimada de insumo y el precio estimado del mismo.

Así, especialmente se hará útil para apoyar a un proceso de vinculación con costos estándares, cuando la información sobre los recursos necesarios y los precios promedio ha sido recabada siguiendo criterios científicos que hayan permitido a la estructura de costos identificar con precisión los diferentes subprocesos generadores de costos, potenciales proveedores, precios de mercado de insumos y de materias primas, así como valerse de cálculos laborales específicos y habiendo establecido tasas de asignación de costos indirectos basadas en actividades generadoras de costos, entre otros aspectos.

Bases Legales y Normativas

Todo proceso investigativo está delimitado por normativas propias del área en la que se desarrolla, así como también, dependiendo su temática y enfoque, se verá enmarcado en basamentos legales propios del Estado y sus instituciones. Motivo de esto, Pérez (2009:65) plantea las bases legales como el “conjunto de leyes, reglamentos, normas, decretos, etc., que establecen el basamento jurídico sobre el cual se sustenta la investigación”. En este sentido, se presenta a continuación los fundamentos preceptivos que resultaron pertinentes para encaminar la investigación y que consecuentemente, a través de su comparación con la realidad, fomentaron el logro de los objetivos previstos.

Fundamento jurídico de orden constitucional

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 36.860 de fecha 30 de diciembre de 1999, se erige como la cabeza del sistema jurídico venezolano y, por lo cual, todos los instrumentos jurídicos con vigencia en el país están en la obligación de mantener una redacción y ordenamiento tal que en todo momento observen la aplicación y cumplimiento de los principios constitucionales. A tal efecto, vale destacar que la Constitución de Venezuela consagra el derecho a la libertad económica, necesario para el desarrollo de las actividades mercantiles –de que son de interés de estudio para las ciencias económicas y sociales–, en los términos siguientes:

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.

La Constitución, a través de su artículo 112, pavimenta entonces el camino para el desarrollo de actividades económicas a libre elección, incluyendo actividades con fines de lucro, siendo éstas últimas las que originan principalmente toda la gama de esfuerzos intelectuales interesados en materia de contabilidad de costos a que han venido contribuyendo investigadores de ciencias económicas y sociales, incluyendo los autores de la presente investigación. El derecho a la libertad económica, entre otros derechos individuales, es esencial para hacer a una economía atractiva a los efectos de la inversión privada.

Fundamento jurídico de orden legal

Con relación a las leyes vigentes de interés para la presente investigación, es de indicar que la Ley Constitucional de Precios Acordados, publicada en Gaceta Oficial N° 6.342 Extraordinario de fecha 22 de noviembre de 2017, establece un esquema de convenios entre los diferentes actores económicos para alcanzar precios acordados sobre bienes y servicios que el Ejecutivo Nacional declare como priorizados, considerando su estructura de costos. A partir de ello, es necesario exponer que:

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.

Lo anterior implica que, evidentemente, el régimen legal vigente en Venezuela considera a la estructura de costos como un elemento indispensable por servir de participante en el proceso de fijación de precios de los bienes y servicios nacionalmente demandados, ello con el objeto de garantizar el acceso a dichos bienes y servicios por parte de la población a sabiendas de que la materia de precios de venta al público se considera un tema de interés público.

Resulta indispensable, por otro lado, no perder de vista los decretos emanados del Ejecutivo Nacional con jerarquía legal, debido a que tal jerarquía implica que éstos se encuentran revestidos con rango, valor y fuerza de ley; especialmente tomando en consideración que el fundamento jurídico por excelencia que regula a las estructuras de costos de los productos y/o servicios se ubica precisamente en esta categorización de instrumentos jurídicos. Dicha regulación se encuentra tratada en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos, publicado en Gaceta Oficial N° 40.787 de fecha 12 de noviembre de 2015; con lo cual se hace de interés a los efectos de la investigación, revisar los márgenes según legislación que se encuentran condensados en el artículo 31 “Margen Máximo de Ganancia” del

mencionado instrumento jurídico –y que forman parte de los indicadores de la operacionalización de la variable del tercer objetivo específico planteado por los investigadores–, mismo que reza lo siguiente:

Artículo 31. El margen máximo de ganancia que puede corresponder a los sujetos de aplicación respecto de 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 instruir 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.

Ante tal situación, una entidad domiciliada en Venezuela está en la necesidad de preparar y mantener una estructura de costos cuando el objeto de su actividad económica inicie a partir de la producción industrial de un artículo o bien, o cuando su objeto de negocio sea la prestación de servicios. La estructura, a los efectos de la ley, se orienta a llenar un requisito de formalidad, pero finalmente lo que se busca a partir de ella es establecer precios sobre productos o servicios tomándola como base de cálculo y controlar así las ganancias máximas de los sujetos a quienes se les aplica el decreto.

Fundamento jurídico de orden administrativo

Es de hacer notar, que el estado de la materia reguladora de los costos y de los precios en Venezuela excede de las solas jerarquías legales, llegando a regulaciones técnicas mediante providencias administrativas de agencias gubernamentales. Por lo tanto, resulta pertinente a los efectos de la presente investigación, la Providencia 003/2014 mediante la cual se fijan criterios contables generales para la determinación de precios justos, dictada por la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socio Económicos (SUNDDE) y publicada en la Gaceta Oficial N° 40.351 de fecha 07 de febrero de 2014. En ese sentido, el artículo 2 “Criterios” se hace de especial interés para la investigación, particularmente teniendo en consideración que la operacionalización de la variable del segundo objetivo específico planteado llevó a

la delimitación del indicador denominado “Partidas especiales”, partiendo de ello, indica el mencionado artículo:

Artículo 2. Serán criterios de cumplimiento obligatorio en la contabilidad de los sujetos de aplicación del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos los que a continuación se mencionan:

1. Los costos de producción son apenas una parte de la información financiera, que se genera, prepara y presenta, con base en el desempeño de sus operaciones, la valuación de todos los eventos que la afectan y la aplicación de un conjunto de normas, principios y políticas contables adoptadas por los sujetos de aplicación. Por consiguiente, no podrá existir control sobre los costos por parte de los sujetos de aplicación, si no se regula y se lleva un control integral sobre toda la información financiera. Es responsabilidad de los sujetos de aplicación, garantizar que la contabilidad integre y conecte toda la información financiera en un único sistema de información, bajo una arquitectura informática, también integrada y confiable.
2. La información financiera debe prepararse y presentarse de manera íntegra, fiable y razonable, con apego a los Principios de Contabilidad de Aceptación General vigentes en la República Bolivariana de Venezuela y demás marco normativo aplicable.
3. El costo será el valor de los elementos necesarios asociados directa e indirectamente para la producción de un bien o la prestación de un servicio.
4. Los costos de producción y los gastos ajenos a la producción (gastos del periodo) son diferentes. El costo de producción comprende todos los costos derivados de la adquisición y transformación para darle al producto o servicio su condición de terminado o prestado. Los gastos ajenos a la producción serán los gastos de administración, de representación, publicidad y venta, entre otros.
5. Los inventarios son activos mantenidos para: ser vendidos en el curso normal de la operación del negocio; en proceso de producción para su posterior venta; o en la forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

6. Los elementos del costo de producción incluirán: costos de adquisición de materiales y materias primas y los costos de conversión o transformación, para darle a los productos o servicios su condición de terminados o prestados. En cualquier caso, se incluyen y se reconocen entre los costos de producción sólo en la medida en que se incurran y sean necesarios para llevar los productos o servicios a su condición de terminados o prestados.
7. Forman parte de los costos de adquisición de materiales y materias primas: el precio o valor de compra de los materiales, aranceles de importación, gastos de importación (seguro de flete marítimo, almacenamiento primario, etc.) y otros impuestos (no recuperables); transporte y manejo de materiales, almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de materiales, productos terminados y servicios. En cualquier caso, la determinación de los costos de adquisición deberá cumplir con la regulación establecida en materia de precios de transferencia.
8. Forman parte de los costos aquellos presentes en la conversión o transformación: mano de obra directa; costos indirectos de producción fijos (distribución en base a la capacidad normal de trabajo de los medios de producción); costos indirectos de producción variables (distribución en base al nivel real de uso de los medios de producción); y costos indirectos de producción mixtos (los que poseen una porción fija y otra variable).
9. El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto, a través de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costos de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos y los subproductos, utilizando bases uniformes y racionales.
10. Sólo se reconocerán como parte de los costos de producción los valores necesarios en condiciones de eficiencia normal. Todo desperdicio o uso anormal de los factores de producción no será atribuible al costo y por tanto, se excluirá de la base de cálculo del precio justo.
11. Estarán excluidos de los costos de producción: cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra y otros costos de producción; costos de almacenaje, a menos que sean necesarios en el proceso de producción, previos a

- un proceso de elaboración ulterior; los costos ya reconocidos como costo de ventas; costos relacionados al financiamiento; costos indirectos que no contribuyen a llevar los productos o servicios a su condición de terminados o prestados.
12. Los sujetos de aplicación incorporarán a la estructura de costos de producción del bien o prestación del servicio, determinada conforme a la presente providencia administrativa aquellos gastos ajenos a la producción, gastos del ejercicio hecho en el país, causados en el ejercicio, considerados normales y necesarios para la realización de sus operaciones medulares. En ningún caso la cantidad de gastos ajenos a la producción incorporados a la estructura de costos excederá del doce con cinco décimas por cien (12,5%) del costo de producción del bien o de la prestación del servicio del ejercicio determinada antes de la incorporación de los gastos ajenos a la producción.
 13. Los gastos de distribución, solo serán reconocidos como elementos de costos a los sujetos de aplicación que llevan a cabo esta actividad (distribuidores).
 14. Los tributos, las donaciones y liberalidades, los gastos por muestras sin valor comercial y otros egresos, a criterios de la SUNDDE no forman parte del costo.
 15. El Impuesto al Valor Agregado (IVA) representará un costo, cuando este no pueda ser recuperado o trasladado conforme a las leyes respectivas, y dicha situación no sea imputable al sujeto de aplicación.
 16. Los costos indirectos deben ser razonables con respecto a la misma estructura de costos de la actividad económica que desempeña el sujeto de aplicación en la cadena de producción, importación y/o comercialización, basados en los conceptos y definiciones descritas en esta providencia administrativa.

Como se evidencia, la estructura de costos no solo se constituye en un elemento de planificación que guía a la gerencia al cumplimiento de las metas y objetivos organizaciones respecto de sus productos ofrecidos; sino que es un elemento importante desde el punto de vista de producción de información relevante

puesto de que ha de utilizar para fijar los precios de los productos a vender, como lo establecen los distintos instrumentos jurídicos vigentes. De lo anterior se puede establecer que:

1. El costo de cada partida integradora del elemento de costo “materia prima” de una estructura de costos parte con el precio de compra, pero incluye además las inversiones a que deba hacerse frente para darle lugar y condición a los inventarios a adquirir –tales como impuestos a la importación y otros no recuperables, seguros y costos de almacenamiento primario, entre otros–.
2. La estructura de costos deberá reflejar el costo de cada partida integradora del elemento de costo “mano de obra directa”, mismo que deberá estar calculado en base a condiciones de eficiencia normal en el proceso productivo.
3. El costo de un producto incluye los costos indirectos de fabricación: costos fijos, costos variables y costos mixtos.
4. Cuando un proceso productivo procese y termine diferentes especies de producto terminado cuyos costos sean difícilmente identificables a un producto terminado, se distribuirá racionalmente el costo total entre los distintos productos y subproductos.

Fundamento normativo técnico

Más allá de las normas jurídicas existentes en Venezuela, los principios de contabilidad generalmente aceptados en el mencionado país establecen como marco general de información financiera aplicable a las Secciones de las Normas

Internacionales de Información Financiera (NIIF) para aquellas entidades consideradas como “pequeñas y medianas entidades (PYMES)”. De igual manera, la Federación de Contadores Públicos de Venezuela considera igualmente a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) como marco de información financiera en aplicación. Con base en ello, los investigadores de la presente se propusieron condensar los párrafos de mayor significancia para la temática que se aborda en la investigación a través del siguiente cuadro resumen:

Cuadro 2. Bases normativas técnicas.

Norma	Publicación	Párrafo	Descripción mediante paráfrasis	Análisis
Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES). Sección 13	Julio, 2009	Párrafo 13.5	Requiere que los inventarios incorporen al costo histórico todos otros costos además del precio de compra, tales como costos de transformación, necesarios para darles ubicación y condición.	Este conglomerado de párrafos de la Sección 13 de la NIIF para PYMES plantea aquellos costos que deben incluirse en los inventarios, marcando un punto de importancia para la investigación hacia el adecuado reconocimiento de las erogaciones imputables al valor de los productos ofrecidos en la organización.
		Párrafo 13.6	Establece como parte del costo histórico de los inventarios en compra: los pagos por aranceles de importación, fletes, seguros, impuestos no recuperables, manipulación, transporte, así como otros costos directamente atribuibles. Considera, además, que los descuentos comerciales o rebajas afectan al costo histórico, disminuyéndolo.	
		Párrafo 13.8	Indica que los costos de transformación afectan al costo de los inventarios. Este tipo de costos se relaciona directamente con la producción de unidades de producto terminado y tiene que ver los costos que se incurren para dar transformación a las materias primas, tal como ocurre con la mano de obra directa y los costos indirectos del proceso productivo, sean variables o fijos.	

Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2)	Abril, 2001	Párrafo 10	Requiere que el costo de los inventarios sea aquel incurrido para darles su ubicación y condición, el valor de adquisición y los costos de transformación.	Este conglomerado de párrafos de la NIC 2 indica los costos que deben ser tratados como costos inventariables, con lo cual se cimienta el criterio contable que se debe adoptar hacia lo referido a la consideración de las erogaciones imputables al valor de los productos ofrecidos en la organización.
		Párrafo 11	Establece que el costo de adquisición de los inventarios incluye el valor de adquisición de los mismos, pero también aranceles de importación, impuestos no recuperables, manejo y transporte, así como otros costos directamente atribuibles. Igualmente, indica que los descuentos comerciales u otras partidas de similar naturaleza disminuyen el costo de los mismos.	
		Párrafo 12	Considera que los costos de transformación se incluyen a las unidades en producción, tales como los costos de mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, ya fueren, fijos o variables.	

Fuente:

Carrizales;

González

y

Martínez

(2023).

Glosario de términos básicos

Amortización. Valor a cargar a favor de alguna partida contable de egresos o de inventarios, según el respectivo caso, que se efectúa periódicamente en función de la valoración histórica llevada por la contabilidad, de los gastos prepagados o de los activos intangibles, con el objeto de reconocer la disminución de su valor real por efecto del avance de los lapsos de tiempo de que se supone consiste el intervalo de vida útil de su contratación.

Arrendamiento. Pago recurrente y periódico por el derecho de disfrute sobre la utilización o disposición de una propiedad ajena. Contablemente, se trata como el valor a cargar a favor de alguna partida de egresos o de inventarios, según el respectivo caso, por la cantidad de tiempo de que se ha venido disfrutando de la propiedad ajena, desde el último corte anterior.

Costos de aportes patronales. Aquellos costos indirectos relacionados con la mano de obra, consistentes con las obligaciones parafiscales nacidas periódicamente al patrono a causa del sostenimiento de una nómina empresarial, particularmente del área productiva de la empresa, y que tienen que ver con los pagos necesarios para proveer y proteger el disfrute de la seguridad social a que tienen derecho los trabajadores.

Costo de combustibles. Consumo de combustibles necesarios para poner en proceso a una producción, o necesarios para mantener en funcionamiento a una maquinaria o equipo del área de producción.

Costos por apartados laborales. Aquellos costos indirectos relacionados con la mano de obra, que resultan de la adquisición de derechos laborales correspondientes a

vacaciones, bonificación vacacional y garantía de prestaciones sociales, por parte del personal del área de producción o manufactura, independientemente de su posición directa o indirecta en el proceso productivo.

Costos por servicios de agua para consumo humano. Erogaciones pertinentes a la recepción de los servicios de agua para consumo humano prestados por proveedores específicos, necesarios para mantener operativa al área de producción de una empresa.

Costos por servicios de electricidad. Consumo segmentado entre períodos de facturación del servicio de electricidad destinado al área fabril de la empresa.

Depreciación. Valor a cargar a favor de alguna partida contable de egresos o de inventarios, según el respectivo caso, que se efectúa periódicamente en función de la valoración histórica llevada por la contabilidad, de los activos de propiedad, planta y equipos, con el objeto de reconocer la disminución de su valor real por efecto de la utilización de los mismos durante las actividades económicas de su entidad propietaria o el avance de los lapsos de tiempo de que se supone consiste el intervalo de vida útil probable.

Empresa manufacturera. Entidad con fines de lucro, dedicada a la transformación de materias primas y otros recursos en productos terminados, demandados por una población por su capacidad de satisfacer necesidades.

Inductor de costos. Patrón o actividad generadora de costos identificada por una gerencia como el componente guía para la aplicación de una tasa predeterminada.

Medición inicial. Son los costos incluidos en el proceso productivo que tienen participación directa al momento de ser adquiridos por la empresa, así lo son; costos de adquisición, costos de transformación y demás erogaciones fundamentales para su distribución o venta.

Medición posterior. Para este componente se debe tomar en cuenta el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta, para que la empresa reconozca el gasto por deterioro -si fuera el caso- de que dicha medición refleje que el costo de los inventarios sea mayor al valor neto de realización.

Nivel de producción presupuestado. Cantidad de producto terminado a producir preestablecida por una gerencia; expresada en unidades, lotes, kilogramos, galones, litros u otra forma de medida, de acuerdo a unos lineamientos y metas previamente planteadas.

Personal indirecto. Consiste en el conjunto de elementos humanos participantes del proceso fabril, que no efectúan labores de intervención directa en el proceso de elaboración del producto a terminar tales como, pero no limitándose a, los encargados del área de producción industrial, los supervisores de planta, los trabajadores de las unidades de servicio de los departamentos productivos, entre otros.

Reconocimiento. Es el momento en que nace la inversión para llevar a cabo los procesos de transformación y posteriormente ser vendidos en todo el mercado. Sin embargo, se debe tomar en cuenta factores como: formas legales de transacción y contrato, en donde se ven reflejados los gastos de entrega o recibimiento y el costo que posteriormente formará parte del precio de venta.

Relevancia. Aquella característica cualitativa que tiene un hecho económico o información específica de influir significativamente en la toma de decisiones de los usuarios a quienes pudiera corresponder.

Tasa predeterminada. Valor predeterminado que permite imputar cantidades monetarias, propias de costos indirectos de fabricación, a los inventarios de productos en proceso; de forma tal que reflejen razonablemente el consumo de estos recursos en función de un nivel de producción real, según unos patrones y criterios conocidos por la gerencia.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico es parte esencial de una investigación; su importancia recae en el carácter descriptivo con el que presenta los métodos y técnicas que se emplearán en el desarrollo de la misma. En cuanto a esto, Arias (2012:110) expone que “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”. De allí pues, el presente capítulo proporcionará los principales fundamentos que han servido para la ejecución rigurosa y coherente de la investigación; y que han permitido a su vez, garantizar la validez y fiabilidad de los resultados.

Nivel de la Investigación

La fijación del nivel de la investigación da pie al tratamiento metodológico del estudio y a la determinación del grado de complejidad con el que se abordará el problema. En función de esto, Valderrama (2017:42) sostiene que “... el nivel de investigación se refiere al grado de conocimiento que posee el investigador en relación con el problema, hecho o fenómeno a estudiar”; es por ello que conocer el nivel de la investigación permite orientar las técnicas que deben utilizarse para analizar los datos.

Con relación a lo anterior, la investigación se encuentra categorizada en un nivel descriptivo en virtud de la precisión y detalle que se planteó obtener de cada aspecto relacionado al problema. En este sentido, Tamayo y Tamayo (2003:46) indica

que la investigación descriptiva “comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos”. Es por ello que, el prenombrado nivel es oportuno ante la intención que se tuvo de conocer y mostrar las características propias de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.” y los elementos que la afectan.

Consecuentemente, a través del desarrollo descriptivo que siguió la investigación, habiendo aplicado el instrumento se alcanzó el nivel de investigación analítico, apegado al objetivo general previsto para este estudio, el cual pretendió entender a profundidad cada componente que integra el problema. Ante esto, Hurtado (2000:269) sostiene que: “La investigación analítica tiene como objeto analizar un evento y comprenderlo en términos de sus aspectos menos evidentes” además agrega que “La investigación analítica incluye tanto el análisis como la síntesis...”. Motivo de esto, el estudio se presentó de manera desglosada para lograr su comprensión e interpretación de una manera coherente.

Diseño de la Investigación

Al conocer el segmento donde se ubica la investigación de acuerdo a su profundidad en el abordaje del problema, resulta pertinente ubicarla en modelo y forma; para esto, el diseño de la investigación establece el plan de acción que debe seguir el investigador para dar respuesta a sus interrogantes. En tal sentido, Arias (2012:27) expresa que “El diseño de investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado”. Por tal motivo, se ha de enunciar el diseño de la investigación partiendo del grado de control sobre la variable y la manera en que serán estudiados los hechos.

Con base en las líneas anteriores, la indagación se denotó bajo un diseño no experimental, propio de las investigaciones del área de las ciencias económicas y sociales, donde predominó la inalterabilidad de la variable en el desarrollo del proceso epistémico. Hernández, Fernández y Baptista (2010:149) se refieren a la investigación no experimental como “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos”. De acuerdo con esta idea, se estudiaron los aspectos inherentes a la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.” en su estado más puro y actual.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación se denota mediante el conocimiento de los atributos que ésta posea, así como demás factores que tipifican u orientan una determinada metodología para su desarrollo. En apoyo a esto, Arias (1999) indica que se basa en dos criterios para establecer el tipo de investigación; el nivel y el diseño de la misma. De acuerdo con esto, y examinando las características del estudio; es preciso mencionar que se direccionó hacia un tipo de investigación de campo; lo que provee un manejo más eficaz en cuanto a la toma de decisiones por medio de la recolección de datos y observación dentro del entorno en el que se realizó el estudio. En concordancia con esto, Sabino (1992:80) afirma que este tipo de investigación “... se basa en datos primarios obtenidos directamente de la realidad y su innegable valor reside en que permite cerciorar la investigación de las verdaderas condiciones en que se ha conseguido los datos, posibilitando su revisión y modificación”. Lo anteriormente expuesto, se plantea en relación al contacto directo de los investigadores con la realidad en donde la información se obtuvo desde el lugar donde se llevó a cabo el estudio, “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.

Del mismo modo, la investigación tuvo soporte en fuentes documentales, a partir de las cuales se construyeron los fundamentos teóricos que sustentaron al estudio. Para esto, Arias (2012:27) define que la investigación documental “es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas”. De allí pues, se tomaron en consideración fuentes como: manuales, normativas y leyes; que permitieron acercar a los investigadores al problema en cuestión y al posterior logro de los objetivos.

Unidad de Análisis

A través del establecimiento de la unidad de análisis, la investigación tuvo en detalle, el cuerpo de interés sobre el que se realiza. En relación a esto, Corbetta (2007:81) expresa que la unidad de análisis “es una definición abstracta, que designa el tipo de objeto social al que se refieren las propiedades. Esta unidad se focaliza en el tiempo y en el espacio, definiendo la población de referencia de la investigación”. En concordancia, la unidad de análisis se refiere a la cuantificación principal de datos reales que presenta la investigación dentro del objeto en estudio. No obstante, en términos concretos, vale indicar que la unidad de análisis de la presente investigación estuvo conformada por los Departamentos de Administración y de Producción de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”, espacios organizacionales ocupados por la población participante en el estudio.

Población

La población se entiende como el grupo de personas o entes que forman parte de la entidad u objeto de estudio. A raíz de ello, Balestrini (2006:137) menciona a la población como “... un conjunto finito o infinito de personas, cosas o elementos que presentan características comunes y para el cual serán validadas las conclusiones obtenidas en la investigación”. Tomando en consideración lo planteado, la población presente en la investigación constó de seis (6) personas, como a continuación se presentan:

Cuadro 3. Distribución de la Población

Cargo	Número de personas
Gerente	1
Administrador	1
Analista de Inventario	1
Maestro Panadero	1
Maestro Pastelero	1
Chef de Cocina	1
Total	6

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2023).

Muestra

La muestra es definida como un subconjunto de la población en estudio, elegido al azar, con la finalidad de poder obtener un número manejable de datos representativos de esa población, que logren coincidir con el fenómeno. En este orden de ideas, Hernández, Fernández y Baptista (2010:173) plantean el concepto de muestra como “subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser

representativo de ésta”. En virtud de esto, es importante mencionar que se optó por emplear una forma de muestreo intencional puesto que, a criterio de los investigadores, los elementos de la población que con certeza tienen un nivel de dominio apropiado de los aspectos contenidos en el instrumento aplicado correspondían al Gerente y al Administrador.

Muestreo intencional

Como parte de las diferentes formas de muestreo que tiene a su disposición un investigador en el marco de una investigación de corte cuantitativo, se tiene el muestreo intencional, que se constituye en una alternativa en medio de la cual se seleccionarán elementos de la población de manera intencionada según el juicio del investigador. De hecho, Arias (2012:85) considera al respecto que “en este caso los elementos son escogidos con base en criterios o juicios preestablecidos por el investigador”. Se aplicó entonces la modalidad del muestreo intencionado, tomando como criterio principal de selección el acceso a la información de costos a que tienen los elementos integradores de la población y el manejo que éstos pudieran tener sobre las interrogantes contenidas en el instrumento, con el propósito de obtener datos liberados del sesgo a que pudiera conducir la ausencia de los atributos anteriormente indicados.

Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos se constituyen como la forma de obtención de la información en el marco de la investigación. De hecho, Hernández y Duana (2020:52) establecen que “las técnicas de recolección de datos comprenden procedimientos y actividades que le permiten al investigador obtener información

necesaria para dar respuesta a su pregunta de investigación”. Es decir, representan todas las estrategias que pusieron en marcha los investigadores para obtener información suficiente y adecuada con la cual se pudieran responder las interrogantes que guiaron la investigación.

Por otro lado, los instrumentos de recolección de datos son los medios empleados por los investigadores para la obtención y registro de los datos por parte de su población o muestra. Inclusive, Arias (2012:68) hace alusión al aspecto de registro, cuando indica que “Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información”. Así pues, el instrumento de recolección de datos tuvo como propósito apoyar a la técnica de recolección, en el sentido de que permitió obtener y registrar las consultas efectuadas que se lograron a través de la aplicación de todos los procesos de investigación previamente definidos.

Es de saber que, para la investigación, se hizo uso de la encuesta como técnica para nutrir de información los argumentos que permitieron alcanzar el primer objetivo específico propuesto. Cabe acotar que, se entiende como encuesta, a la técnica en la que, a través de una serie de preguntas, se recogen datos provistos por los elementos representativos de la población. Más sencillamente, Baena (2017) hace referencia a que una encuesta es la aplicación de un cuestionario a elementos (grupos) propios del universo del que se basa el estudio. En todo caso, el punto de la encuesta es proporcionar luces a los investigadores sobre la situación problemática, ya que, al trabajar directamente con una población, se obtuvo una evidencia de investigación que incluyó las distintas perspectivas de los elementos que conformaron al universo de estudio.

Seguidamente, la encuesta se aplicó a través de un instrumento tipo cuestionario dicotómico, el cual es un listado de preguntas cerradas propuestas por los investigadores y presentadas a los elementos de la población de estudio, con el objeto de obtener de ellos una respuesta, pudiendo únicamente expresarse en una de dos posibilidades: “sí” o “no”. A este respecto, vale indicar que Bernal (2010) considera al cuestionario de preguntas cerradas dicotómicas como un conjunto de preguntas relacionadas con las variables en estudio, diseñado de tal manera que genere los datos necesarios para lograr el alcance de los objetivos propuestos en la investigación. Con base en lo anterior, los investigadores se decantaron por la elección del cuestionario dicotómico como instrumento para la aplicación de la técnica de la encuesta, por cuanto el mismo permitiría obtener de fuente directa los datos que se requerían para la identificación de los elementos de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.

Para el abordaje del segundo objetivo planteado, se dio uso a la observación directa. Es importante indicar que, la observación se constituye como la técnica de recolección de datos en la que el investigador selecciona datos de manera objetiva en función del desenvolvimiento o comportamiento de la variable estudiada. Hernández, Fernández y Baptista (2010:260), por otro lado, señalan que “Este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías”. Así las cosas, mediante la observación se pudo obtener a los investigadores una descripción razonable de los basamentos que emplea la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.” para la formulación de su estructura de costos.

En ese sentido, se dio uso a la observación directa a través de la aplicación de una lista de chequeo, o también denominada “lista de verificación”, la cual es una herramienta basada en un cuestionario, en la que el investigador plantea escenarios o

premisas observables de acuerdo con las teorías prevalecientes en materia de ciencias económicas y sociales, con el objeto de extraer datos basados en la presencia o ausencia de características o atributos deseables según la propia observación del investigador. Con ello, el investigador registra cada situación observable previamente planteada, en uno de dos criterios –por ejemplo, “Afirmativo” o “Negativo”– de la lista en cuestión. En tanto, Murillo (2015) plantea que la lista de verificación o comprobación es considerada un formato creado para recopilar información de una manera sistemática y organizada sobre los distintos procesos realizados en una empresa, y para constatar que éstos se están cumpliendo adecuadamente.

Vale destacar que, la lista de chequeo fue un elemento que facilitó la labor de los investigadores de obtener una descripción de los procedimientos y políticas que emplea la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.” para formular su estructura de costos, pero también para evidenciar potenciales desviaciones administrativas o contables respecto de lo que las teorías de estas ciencias establecen, así como a obtener información sobre el grado de cumplimiento de normas y de políticas internas.

Por último, en lo respectivo al alcance del tercer objetivo específico trazado por los investigadores, vale decir que se dio uso en segunda ocasión a la encuesta como técnica de recolección de datos, misma que –igualmente- fue aplicada mediante un cuestionario dicotómico basado en preguntas cerradas con posibilidad de respuesta: “sí” o “no”, exclusivamente.

Validez y confiabilidad de la investigación

Validez es un concepto relacionado con la congruencia que tiene el instrumento respecto de la situación de la que se pretenden obtener datos, es decir, qué tan idóneo resulta para recolectar la información requerida por los investigadores. Dentro de ese orden de ideas, Hernández, Fernández y Baptista (2010:201) establecen que “La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir”. En este sentido, el juicio de expertos pretendió servir como un elemento metodológico que asegurara la idoneidad y calidad de la acción investigativa desarrollada.

En concordancia con esto, el juicio de expertos es un método de validación por el cual se pone a disposición de un grupo de expertos en la materia de que es propia la investigación con el objeto de que se evalúe la calidad que tiene el instrumento de alcanzar los resultados previstos. En este orden de ideas, en palabras de Escobar y Cuervo (2008:27) “El juicio de expertos se define como una opinión informada de personas con trayectoria en el tema, que son reconocidas por otros como expertos cualificados en éste, y que pueden dar información, evidencia, juicios y valoraciones”. Es por ello que, los instrumentos de recolección de datos propuestos en esta investigación, fueron sometidos a la revisión de tres (3) expertos, quienes evaluaron los ítems desde el punto de vista técnico, estadístico y de contenido, pudiendo dictaminar y dar fe de que los mismos son idóneos para la consecución de los objetivos.

Confiabilidad, entre tanto, es entendida como la medida de confianza que puede tenerse a un instrumento de investigación y a sus resultados con base en la minimización posible de los errores o sesgos. No obstante, para Manterola, et al. (2018) la confiabilidad es un aspecto necesario en la realización de un estudio en la

que se evidencian los mismos resultados en situaciones o poblaciones diferentes a partir de un instrumento aplicado en condiciones iguales. En ese sentido, se trata de un aspecto metodológico imprescindible para la investigación cuantitativa puesto que los hallazgos obtenidos necesitan ser científicamente procesados, en el entendido de que éstos pueden incorporar algún nivel de sesgo que, en exceso, limitaría la credibilidad de la información lograda.

Para el cálculo de la confiabilidad del cuestionario dicotómico, se ha dispuesto del coeficiente de Kuder-Richadson 20 (KR20); para esto, Durán y Lara (2021:52) sostienen que “La fórmula 20 de Kuder-Richardson se indica para el cálculo de la consistencia interna de escalas dicotómicas...” Es por ello que, fue preciso determinar el mencionado coeficiente a través de la aplicación de la ecuación matemática que se presenta a continuación:

$$KR20 = \left(\frac{K}{K - 1} \right) \cdot \left(\frac{\sigma^2 - \Sigma p \cdot q}{\sigma^2} \right)$$

Donde:

K = Número total de ítems del instrumento.

p = Porcentaje de personas que responde correctamente cada ítem.

q = Porcentaje de personas que responde incorrectamente cada ítem.

σ^2 = Varianza total del instrumento.

Cuadro 4. Criterios de decisión para la confiabilidad de un instrumento

Rango	Confiabilidad (Dimensión)
0,81 – 1	Muy alta
0,61 – 0,80	Alta
0,41 – 0,60	Media
0,21 – 0,40	Baja
0 – 0,20	Muy Baja

Fuente: Palella y Martins (2006).

Una vez sustituidos los elementos de la fórmula por los valores obtenidos a través del cuestionario dicotómico, se obtuvo un coeficiente de 0,8333; rango que posiciona a la confiabilidad del instrumento en una dimensión muy alta.

Operacionalización de Variables

Es de saber que, en el proceso de investigación, es esencial extraer los elementos principales que constituyen el foco de estudio, de donde se generan las variables que trazan la línea epistémica por la cual debe ser abordada la situación. Sin embargo, estas variables resultan ser poco medibles en un primer momento, y para esto, el proceso de operacionalización permite disgregarlas en subelementos que coadyuven a su ostensible conceptualización y observación. En relación a esto, Carrasco (2009:226) sostiene que la operacionalización de las variables “es un proceso metodológico que consiste en descomponer o desagregar deductivamente las variables que componen el problema de investigación, partiendo desde lo más general a lo más específico”. En efecto, este proceso, permitirá la medición palpable de la variable y guiará la investigación hacia el cumplimiento de sus objetivos propuestos.

Cuadro 5. Operacionalización de las Variables

Objetivo General: Analizar la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.

Objetivos Específicos	Variables	Dimensión	Sub-Dimensión	Indicadores	Ítems	Técnica e Instrumento	Población y Muestra
Identificar los elementos constitutivos de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.	Elementos constitutivos de la estructura de costos	Costos de producción		Componentes estructurales y presupuestarios	1 - 5	Encuesta / Cuestionario dicotómico	Gerente General Administrador Analista de Inventario Maestro Panadero Maestro Pastelero Chef de Cocina
				Materia prima	6 - 9		
				Mano de obra directa	10 - 13		
				Costos indirectos de fabricación	14 - 15		
				Gastos ajenos a la producción	16 - 17		
Describir los basamentos internos que rigen la formulación de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.	Basamentos internos que rigen la formulación de la estructura de costos	Políticas internas		Planificación	1 - 7	Observación directa / Lista de chequeo	
				Control interno	8 - 12		
				Reconocimiento de costos	13 - 22		

Vivant, C.A.”.				Elementos del costo de producción	23 - 27		
				Partidas especiales	28 - 29		
Determinar la incidencia de la estructura de costos en la rentabilidad de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.	Incidencia de la estructura de costos en la rentabilidad	Precios de venta	Márgenes de rentabilidad	Márgenes brutos según legislación	18	Encuesta / Cuestionario dicotómico	Gerente General Administrador Analista de Inventario Maestro Panadero Maestro Pastelero Chef de Cocina
				Rentabilidad Bruta	19		
				Rentabilidad Operativa	20		
				Rentabilidad Neta	21 - 23		
				Relevancia de la estructura de costos sobre la fijación de los precios de venta	24 - 25		

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2023).

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

El presente capítulo tiene por objeto presentar los hallazgos alcanzados por los investigadores durante el proceso de aplicación de las técnicas e instrumentos de investigación seleccionados. Con relación al primer y tercer objetivo específico, es necesario indicar que la encuesta de la que se extrajeron los datos necesarios para darle cuerpo a su análisis e interpretación, fue aplicada a dos funcionarios del área gerencial, por la naturaleza de los roles que desempeñaban dentro de la organización. Por otro lado, en lo respectivo al alcance del segundo objetivo específico, la lista de chequeo aplicada por los investigadores sobre las políticas y procedimientos que la entidad emplea para formular su estructura de costos, utilizó un formato de ítems observables para establecer la presencia o ausencia de características inherentes estudiadas en el marco teórico de la presente investigación.

1. Identificar los elementos constitutivos de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”

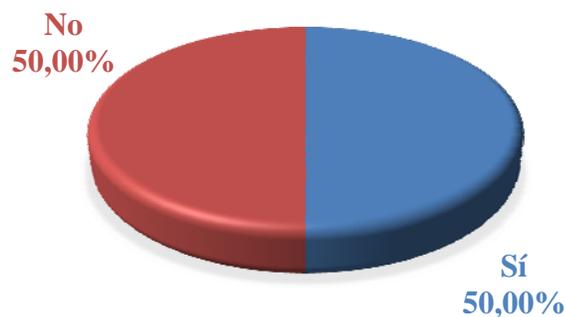
Ítem 1. ¿Se reconocen en la estructura de costos los elementos (materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) de manera separada y detallada?

Tabla 1. Reconocimiento de los elementos del costo en la estructura.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	1	50,00%
No	1	50,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 1. Reconocimiento de los elementos del costo en la estructura.



Fuente: Tabla 1 (2024).

Análisis: Con respecto al ítem 1, existe una contraposición de un 50/50 entre los encuestados. Esta disyuntiva denota una debilidad interna que conlleva a la confrontación de opiniones, por cuanto sugiere que, al momento de emitir las opiniones, los encuestados se basan en argumentos e interpretaciones propias fuera de la información manejada desde el centro de la entidad. Esto puede significar la intromisión de intereses particulares o, en su defecto, la confusión o dificultad en el manejo de los términos propios de la estructura de costos que conlleven a la discrepancia de opiniones.

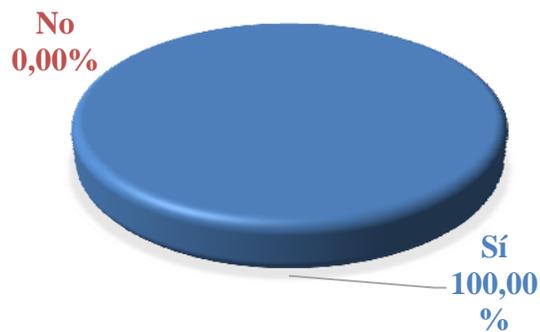
Ítem 2. ¿La estructura de costos indica el número de unidades a producir por corrida de producción planificada?

Tabla 2. Indicativo del número de unidades a producir por corrida de producción planificada.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 2. Indicativo del número unidades a producir por corrida de producción planificada.



Fuente: Tabla 2 (2024).

Análisis: Abordando el segundo ítem, se evidencia que la totalidad de los encuestados expresa que la estructura de costos refleja la cantidad de unidades a producirse en una determinada corrida de producción. De aquí entonces, los resultados favorecen la debida expresión de este componente estructural de carácter indispensable, puesto que representa la cantidad base sobre la que se estiman los costos y que permite lograr consecuentemente la determinación de los costos unitarios.

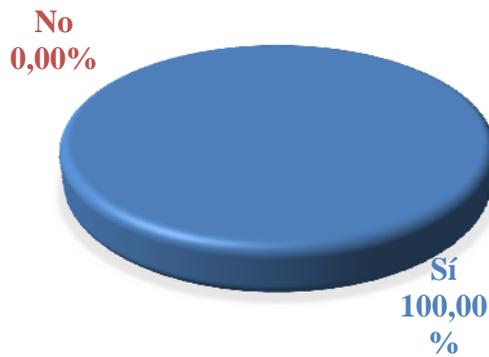
Ítem 3. ¿La estructura de costos indica el costo unitario total presupuestado del producto?

Tabla 3. Indicativo del costo unitario total presupuestado del producto.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 3. Indicativo del costo unitario total presupuestado del producto.



Fuente: Tabla 3 (2024).

Análisis: De acuerdo con los datos obtenidos del ítem 3, el 100,00% de los encuestados sostiene que la estructura de costos muestra el costo unitario total presupuestado del producto, integrado por la estimación de los costos de producción más una alícuota de los gastos ajenos a esta. Es de mencionar, que una estructura de costos debería estar en condición de señalar el costo unitario total del producto versado, puesto que es allí donde quedan condensados todos los esfuerzos a incurrir para terminar la manufactura del mismo y, por ende, donde subyace el valor objetivo al que la gerencia de una entidad en definitiva fijará su atención con miras a la planificación y/o el control.

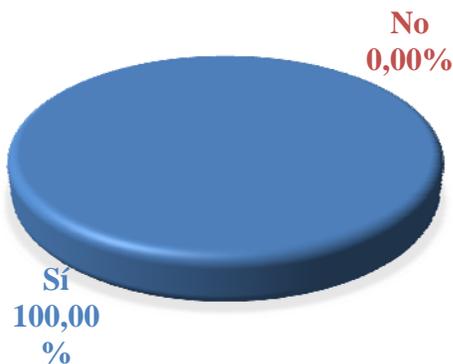
Ítem 4. ¿La estructura de costos incluye únicamente valores observables en condiciones de eficiencia normal?

Tabla 4. Inclusión de valores observables en condiciones de eficiencia normal.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 4. Inclusión de valores observables en condiciones de eficiencia normal.



Fuente: Tabla 4 (2024).

Análisis: Para el ítem 4, la totalidad de los encuestados afirma que la entidad solo incluye en su estructura de costos los valores que son identificables y medibles considerando un nivel normal de eficiencia en el proceso de producción. Es necesario dejar en claro que, para procurar la razonabilidad de los análisis presupuestarios y contables, se deben efectuar las afirmaciones en atención al principio de contabilidad generalmente aceptado denominado “prudencia”, que obliga a mantener una posición conservadora en la preparación de información que, para el ámbito de la contabilidad de costos, se traduce en la abstención de análisis preparados sobre la base de un consumo de recursos inferior al reconocido históricamente respecto de la capacidad ordinaria de actividad de sus medios de producción.

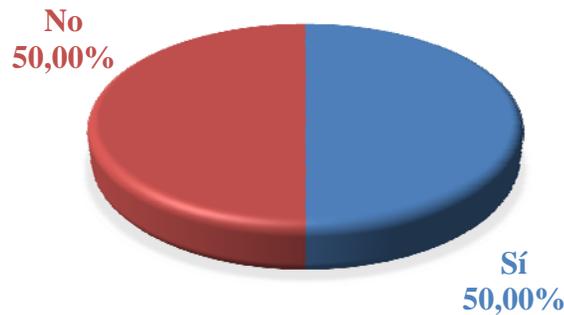
Ítem 5. En el proceso empresarial de planeación correspondiente a las erogaciones de dinero, ¿se diferencian y separan las partidas de costos y gastos?

Tabla 5. Diferenciación entre partidas de costos y gastos.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	1	50,00%
No	1	50,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 5. Diferenciación entre partidas de costos y gastos.



Fuente: Tabla 5 (2024).

Análisis: De cara al ítem 5, existe una contraposición de opiniones entre los encuestados, confrontándose las respuestas con un 50% para cada una. Este escenario deja en evidencia las inconsistencias al momento de tratar con las partidas propias del costo y las que son atribuibles al gasto, ya que si bien es cierto que ambas representan erogaciones de dinero para la empresa, no tienen el mismo tratamiento a efectos de su incorporación en la estructura de costos.

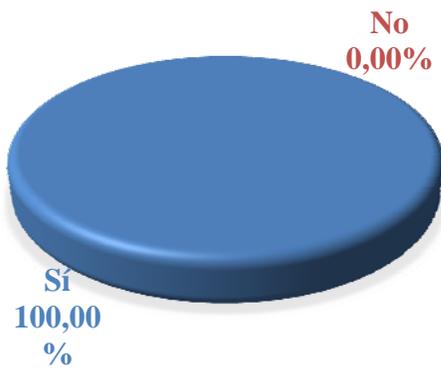
Ítem 6. ¿La estructura de costos refleja cada insumo perteneciente a materia prima directa que requiere el producto?

Tabla 6. Indicativo de la materia prima requerida en el producto.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 6. Indicativo de la materia prima requerida en el producto.



Fuente: Tabla 6 (2024).

Análisis: En lo referente a la materia prima requerida para la elaboración del producto final de la entidad, y de acuerdo con los datos recabados del ítem 6, se puede apreciar que el 100,00% de la población consultada afirma que la estructura de costos expresa los diferentes tipos de insumos necesarios para la creación del producto. La materia prima, vale decir, es un elemento crucial en la formación del costo total del producto por cuanto se le considera como el elemento que generalmente presenta un peso proporcional relativamente más marcado que los demás elementos que, dicho sea, además, se hacen más complejos para las pequeñas y medianas entidades de imputar a sus productos.

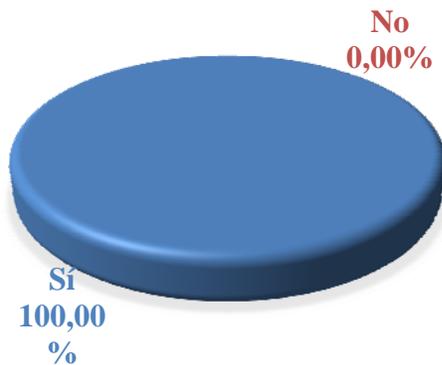
Ítem 7. ¿La estructura de costos indica la cantidad física de cada insumo perteneciente a materia prima directa que requiere el producto?

Tabla 7. Indicativo de la cantidad de materia prima que requiere el producto.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 7. Indicativo de la cantidad de materia prima que requiere el producto.



Fuente: Tabla 7 (2024).

Análisis: En el séptimo ítem, el 100,00% de los encuestados respalda la postura afirmativa sobre la presencia, en la estructura de costos, de las cantidades estimadas a utilizar de cada una de las materia primas durante el proceso de manufactura del producto. La importancia de la presentación de las cantidades físicas de consumo yace en el hecho de que tiene una connotación informativa en las estructuras de costos, debido a que en su proceso de determinación se pretende apuntar al consumo físico normal y, con ello, servir como guía en la puesta en proceso de la producción.

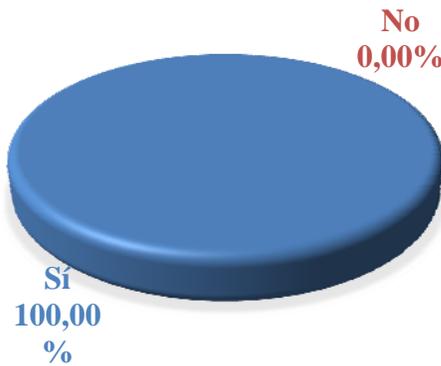
Ítem 8. ¿La estructura de costos indica la unidad de medida de cada una de las materias primas involucradas?

Tabla 8. Indicativo de la unidad de medida de las materias primas.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 8. Indicativo de la unidad de medida de las materias primas.



Fuente: Tabla 8 (2024).

Análisis: Para el ítem 8, todos los participantes (100,00%) fijan la postura de que la estructura de costos de la entidad refleja la unidad en la que se miden cada una de las distintas materias primas que conforman el producto, distinguiendo de esta manera, la materia líquida de la sólida, expresadas en unidades de volumen/capacidad, o masa/peso, respectivamente. Es de saber que, los estudios de costos generalmente versan sobre unidades monetarias, pero es innegable reconocer que el consumo de recursos en el área de producción no tendrá una connotación monetaria sino física y, por ello, se deben identificar equivalencias en términos económicos para las magnitudes de masa o volumen que se esperan aplicar en el proceso productivo.

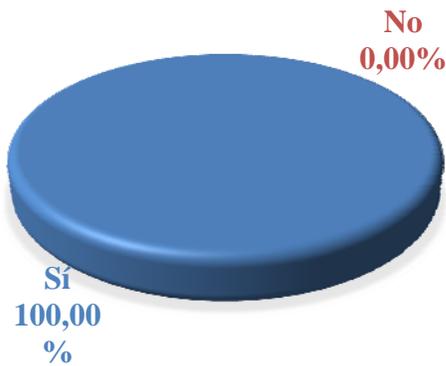
Ítem 9. ¿La estructura de costos refleja el valor monetario de cada insumo perteneciente a materia prima directa que requiere el producto?

Tabla 9. Indicativo del valor monetario de las materias primas.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 9. Indicativo del valor monetario de las materias primas.



Fuente: Tabla 9 (2024).

Análisis: Según los datos reunidos a través del ítem 9, se confirma la expresión del valor monetario de los insumos del producto en la estructura de costos de la empresa, con una fuerza de respaldo del 100,00% de los encuestados, ratificando así, la presencia de la cantidad de dinero estimada que se cargará al producto por cada ingrediente que contribuye a dar su forma. Esto tiene especial importancia a los efectos del área de conocimiento de esta investigación, debido a que la formación académica del Contador Público se orienta principalmente hacia los ámbitos financieros y de economía empresarial —tratados mayoritariamente sobre la base de magnitudes monetarias—, más que de la producción industrial propiamente dicha.

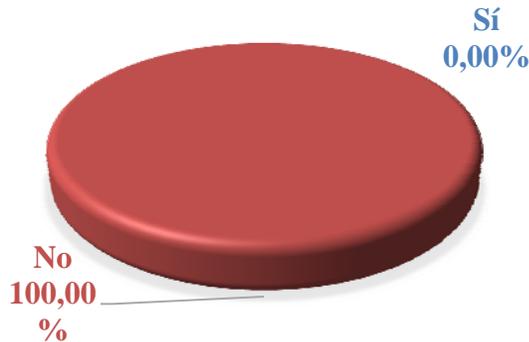
Ítem 10. ¿La estructura de costos indica el personal directamente requerido y/o número de operarios directamente intervinientes en la elaboración del producto?

Tabla 10. Indicativo del personal interviniente en la elaboración del producto.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	0	0,00%
No	2	100,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 10. Indicativo del personal interviniente en la elaboración del producto.



Fuente: Tabla 10 (2024).

Análisis: En el décimo ítem planteado para el desarrollo de este objetivo, se reúne el 100,00% de los encuestados para negar el hecho de que la estructura de costos incluya en su formato la mención expresa del talento humano calificado para la transformación de las materias primas, omitiendo tanto las especialidades, como la cantidad necesaria de este personal. La ausencia de este componente deja un vacío en el cálculo del costo de la mano de obra directa, partiendo de que no se conoce con exactitud la cantidad de personas que se requieren en una determinada corrida de producción; lo cual podría significar que, en determinado momento, se emplee una mayor cantidad de recurso humano y no se pueda controlar ni verificar si se acopla a los niveles presupuestados.

Ítem 11. ¿La estructura de costos indica el tiempo de mano de obra directa a invertir en la elaboración del producto?

Tabla 11. Indicativo del tiempo requerido de mano de obra directa en la elaboración del producto.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	0	0,00%
No	2	100,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 11. Indicativo del tiempo requerido de mano de obra directa en la elaboración del producto.



Fuente: Tabla 11 (2024).

Análisis: En respuesta al ítem 11, el 100,00% de los encuestados refuerza la negativa de que se establezca en la estructura de costos el tiempo requerido para la manufactura del producto. La inobservancia de esta característica puede presentarse como un obstáculo para la asignación eficaz de cantidades de trabajo y para el diseño armónico del espacio destinado a la producción en aras de propender a la eficiencia industrial, a sabiendas de que el consumo excedido de tiempo ocasiona costos de mano de obra por encima de las especificaciones de una estructura de costos, y suele relacionarse con el atraso en la terminación de la producción.

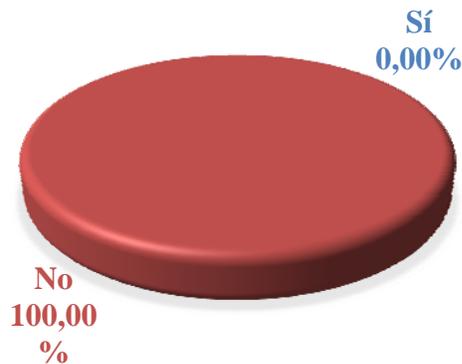
Ítem 12. ¿La estructura de costos refleja el valor monetario de los componentes integradores del elemento “mano de obra directa” a incurrir en la elaboración del producto?

Tabla 12. Indicativo del valor monetario de los componentes de la mano de obra directa.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	0	0,00%
No	2	100,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 12. Indicativo del valor monetario de los componentes de la mano de obra directa.



Fuente: Tabla 12 (2024).

Análisis: De acuerdo al ítem 12, la totalidad de los encuestados sostienen que, al no mostrarse el tiempo requerido de manufactura del producto en la estructura de costos, difícilmente se mostrará el valor monetario que pueda significar el mismo en forma de sueldos y salarios al personal del área productiva de la empresa. Esta es una situación recurrente en entidades pequeñas o medianas que no cuentan con asesoramiento especializado en el área de costeo; lo que ocurre, es que suele confundirse el carácter erogatorio de la nómina de producción con un gasto operativo, lo que deriva en detrimento de su carácter como costo de producción.

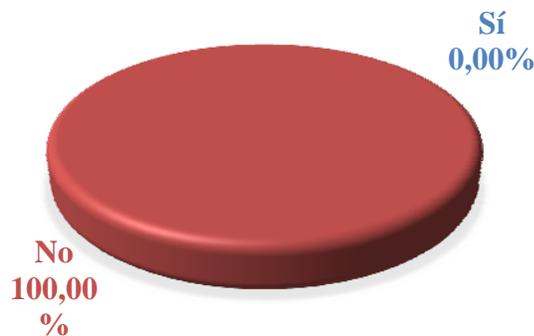
Ítem 13. ¿La entidad da seguimiento al costo de horas hombre generado en cada corrida de producción?

Tabla 13. Seguimiento al costo de horas hombre generado por corrida de producción.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	0	0,00%
No	2	100,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 13. Seguimiento al costo de horas hombre generado por corrida de producción.



Fuente: Tabla 13 (2024).

Análisis: En este ítem 13, el 100,00% de los encuestados sostiene que, en la entidad, no se toman medidas de control, supervisión y seguimiento a los tiempos y actividades realizadas por el personal directo de la empresa. Este escenario supone que, el elemento mano de obra directa es considerado un gasto fijo en la organización, motivo por el cual se erogan cantidades de dinero por concepto de nómina del área de producción, en relación a una jornada laboral específica.

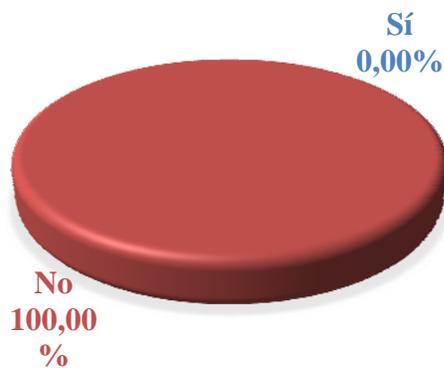
Ítem 14. ¿La empresa establece periódicamente un presupuesto de costos indirectos de fabricación?

Tabla 14. Establecimiento periódico de un presupuesto de costos indirectos de fabricación.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	0	0,00%
No	2	100,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 14. Establecimiento periódico de un presupuesto de costos indirectos de fabricación.



Fuente: Tabla 14 (2024).

Análisis: Para el ítem 14, se evidencia que la respuesta negativa es señalada por el 100,00% de los encuestados, esto se traduce en que la organización, en el desarrollo de sus actividades presupuestarias, no prepara o elabora un presupuesto que permita estimar los costos de fábrica que no son identificables directamente en el proceso productivo. Esta situación coloca en incertidumbre la determinación de la cuota imputable a los costos indirectos de producción en la estructura de costos; por cuanto es mediante la distribución de este presupuesto, la manera más justa de asignar cantidades monetarias de este elemento a una unidad de producto terminado. Esta ausencia derivaría finalmente en la determinación incompleta del costo del producto.

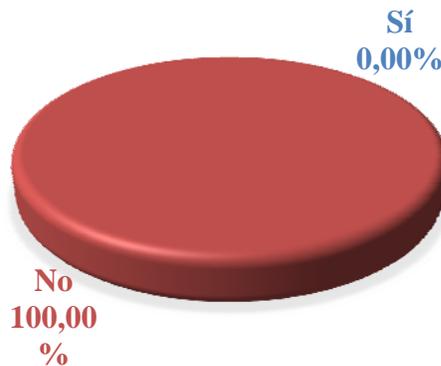
Ítem 15. ¿La estructura de costos emplea y refleja alguna tasa predeterminada para enlazar costos comunes a la producción, por concepto de costos indirectos de fabricación?

Tabla 15. Empleo de una tasa predeterminada para la determinación de los costos indirectos de fabricación.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	0	0,00%
No	2	100,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 15. Empleo de una tasa predeterminada para la determinación de los costos indirectos de fabricación.



Fuente: Tabla 15 (2024).

Análisis: En el decimoquinto ítem, la totalidad de los encuestados mantiene una posición negativa frente a la inclusión y aplicación de una tasa predeterminada en la estructura de costos para efectos de la determinación de los costos indirectos generados por la fábrica. Este resultado muestra las dificultades internas que presenta la organización en lo que respecta al tratamiento de este elemento, dejando una brecha de posibilidad al escenario donde no se imputen al costo las partidas inherentes al elemento de la carga fabril o donde su fijación sea incorrecta.

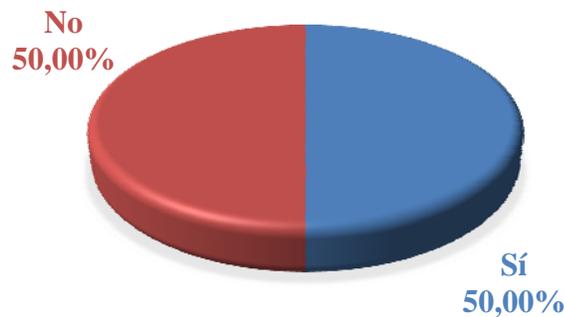
Ítem 16. ¿Se excluyen los gastos de administración, representación, publicidad y ventas del costo de producción (materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación)?

Tabla 16. Exclusión de gastos del costo de producción.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	1	50,00%
No	1	50,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 16. Exclusión de gastos del costo de producción.



Fuente: Tabla 16 (2024).

Análisis: Al examinar los datos reunidos en el ítem 16, se hace preciso destacar la diferencia de opiniones entre los encuestados, lo cual deja entrever las falencias que existen en el reconocimiento adecuado de las partidas de costos y de gastos. Esto hace un llamado a la revisión exhaustiva de la estructura de costos, ya que se presenta como una alerta de que se pueda estar en presencia de una clasificación poco limpia de las partidas que representan erogaciones para la entidad, afectando las estimaciones que esta realiza sobre sus productos.

Ítem 17. ¿La estructura de costos incluye una alícuota por concepto de gastos ajenos a la producción, en una proporción que no excede del doce coma cinco por ciento (12,50%) del costo previamente determinado en la estructura en concordancia a lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos?

Tabla 17. Inclusión de la alícuota de gastos ajenos a la producción según lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	1	50,00%
No	1	50,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 17. Inclusión de la alícuota de gastos ajenos a la producción según lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos.



Fuente: Tabla 17 (2024).

Análisis: El resultado del ítem 17 indica que, ambos encuestados se contradicen en esta interrogante. Es entonces, donde entra la multiplicidad de escenarios que puedan ser factor influyente en los resultados, sin embargo, y sin que esto signifique una verdad absoluta, puede existir un sesgo de parte de alguno de los encuestados, debido a la importancia del ítem, ya que basa sus líneas en medir el cumplimiento de la empresa sobre bases legales establecidas para construcción y cálculo de los costos en la estructura.

2. Describir los basamentos internos que rigen la formulación de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”

Ítem 1. La entidad emplea un presupuesto de ventas o ingresos operativos.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Se evidenció la utilización de un presupuesto de ventas o ingresos operativos por parte de la entidad como instrumento guía en el proceso gerencial.

Ítem 2. La entidad emplea un presupuesto de producción e inventarios.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: A partir del presupuesto de ventas, la entidad desarrolla una estimación diaria y mensual de la cantidad de producción requerida.

Ítem 3. La entidad tiene identificada su capacidad instalada.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Se evidenció que la compañía conoce la capacidad con la que puede operar la planta y sus equipos, con lo cual mantienen una estimación del volumen de producción.

Ítem 4. La entidad emplea un presupuesto de materia prima directa.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Si bien se evidenció la presencia de un presupuesto de producción, se observó que el proceso de planificación no se extiende a la preparación de un presupuesto de materia prima.

Ítem 5. La entidad utiliza una programación y políticas de compras.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Al observar la presencia de una programación en compras y una serie de políticas con relación a ello, queda constado que existe un grado de planificación y control desarrollado por la gerencia de la entidad.

Ítem 6. La entidad formula sus presupuestos con base en información histórica.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Se evidencia la utilización de información histórica para la preparación de sus presupuestos, con lo cual se puede decir que la entidad considera los datos evidenciados en un pasado para sus procesos de retroalimentación como sistema organizacional.

Ítem 7. La entidad mantiene un catálogo o listado de los productos a ofrecer para efectos gerenciales.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Se evidenció la presencia del catálogo planteado en el ítem, lo que indica que la gerencia mantiene claridad acerca de los productos que la entidad pretenderá ofrecer a sus clientes.

Ítem 8. La entidad lleva un control físico de la materia prima invertida en el proceso productivo.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Se evidenció la existencia de controles internos en materia de requisiciones. Las prácticas de control interno apoyan los procesos de planificación para períodos posteriores al figurar como formas de retroalimentación y reconducción.

Ítem 9. La entidad lleva un control de las horas laboradas por el personal de producción.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se evidenció que la entidad no controla la ejecución de las actividades productivas de sus trabajadores del área de producción por unidad de tiempo durante la jornada diaria de labores. Simplemente se tienen controles sobre horarios de entrada y salida.

Ítem 10. La entidad lleva un control de la energía eléctrica consumida por sus procesos productivos.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: La ausencia observada del control sobre los consumos de energía eléctrica –entendiendo que se comporta como costo semifijo–, indica que la entidad no mantiene cifras proyectadas o contables concretas para costos indirectos de fabricación por energía eléctrica.

Ítem 11. La entidad lleva un control de los combustibles consumidos en sus procesos productivos.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: La ausencia observada de control sobre el consumo de combustibles –entendiendo que se comporta como costo variable–, indica que la entidad no mantiene cifras proyectadas o contables concretas para costos indirectos de fabricación por consumo de combustibles.

Ítem 12. La entidad lleva un control del agua consumida en sus procesos productivos.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: La ausencia observada de control sobre el agua consumida – entendiéndose que se comporta como costo semifijo–, indica que la entidad no mantiene cifras proyectadas o contables concretas para costos indirectos de fabricación por consumo de agua.

Ítem 13. La gerencia considera costo del producto a la materia prima directa que lo constituye.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia reconoce como elemento de costo de producción a los valores invertidos por materia prima en cada producto.

Ítem 14. La gerencia considera costo del producto a la mano de obra directa que le dio forma y condición.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia no reconoce como elemento de costo de producción a los valores invertidos por mano de obra directa en cada producto, lo que origina una diferencia entre los basamentos internos de la entidad y las posturas teóricas que gobiernan el área de conocimiento de los costos de producción y de la contabilidad de costos.

Ítem 15. La gerencia considera costo del producto a la materia prima indirecta que lo constituye.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia no reconoce como elemento de costo de producción a los valores invertidos por materiales indirectos en cada producto, lo que origina una diferencia entre los basamentos internos de la entidad y las posturas

teóricas que gobiernan el área de conocimiento de los costos de producción y de la contabilidad de costos.

Ítem 16. La entidad identifica los materiales indirectos presentes en sus procesos productivos.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la entidad no tiene plena identificación de los materiales considerados “indirectos” en sus procesos productivos, lo que podría llevar a la falta de imputación de sus valores económicos al costo de su producción; pero también a una debilidad de control interno relacionada con los inventarios de insumos y suministros.

Ítem 17. La gerencia considera costo del producto los salarios de los jefes del área de producción.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia no reconoce como elemento de costo de producción a los valores invertidos por salarios indirectos en cada producto, lo que origina una diferencia entre los basamentos internos de la entidad y las posturas teóricas que gobiernan el área de conocimiento de los costos de producción y de la contabilidad de costos.

Ítem 18. La gerencia considera costo del producto los aportes patronales que realiza a las Administraciones Parafiscales, por motivo de todos los trabajadores del área de producción.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia no reconoce como elemento de costo de producción a los valores invertidos por aportaciones patronales del área de producción en cada producto, lo que origina una diferencia entre los basamentos

internos de la entidad y las posturas teóricas que gobiernan el área de conocimiento de los costos de producción y de la contabilidad de costos.

Ítem 19. La gerencia considera costo del producto las erogaciones que se acumulan como pasivos laborales, distintos a nómina periódica, por motivo de todos los trabajadores del área de producción.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia no reconoce como elemento de costo de producción a los valores invertidos por apartados laborales del área de producción en cada producto, lo que origina una diferencia entre los basamentos internos de la entidad y las posturas teóricas que gobiernan el área de conocimiento de los costos de producción y de la contabilidad de costos.

Ítem 20. La gerencia considera costo del producto la cuota de depreciación periódica de sus activos de planta y equipos.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia no reconoce como elemento de costo de producción a los valores desencadenados por depreciación de activos de planta y equipos utilizados en los procesos industriales, en cada producto, lo que origina una diferencia entre los basamentos internos de la entidad y las posturas teóricas que gobiernan el área de conocimiento de los costos de producción y de la contabilidad de costos.

Ítem 21. La entidad reconoce su obligación de alimentación a los trabajadores –de acuerdo con el Artículo 105 de LOTTT– del área de producción como costo del producto.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia no considera como elemento de costo de producción a los valores desencadenados por beneficio de alimentación a los trabajadores del área de producción, en cada producto, lo que origina una diferencia entre los basamentos internos de la entidad y las posturas teóricas que gobiernan el área de conocimiento de los costos de producción y de la contabilidad de costos.

Ítem 22. La gerencia considera los pagos de arrendamientos, por la porción del área de producción, como costo del producto.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se observó que la gerencia no considera como elemento de costo de producción a los valores invertidos por cánones de arrendamiento, en cada producto, lo que origina una diferencia entre los basamentos internos de la entidad y las posturas teóricas que gobiernan el área de conocimiento de los costos de producción y de la contabilidad de costos.

Ítem 23. La entidad lleva a la estructura de costos de cada producto todos los ingredientes directos, de acuerdo con la receta correspondiente.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Se evidenció que los ingredientes directos necesarios para constituir a un producto ofrecido por la entidad figuran en la estructura de costos, como establecen las posturas teóricas que rigen la materia.

Ítem 24. La entidad mantiene una metodología para apuntar las materias primas directas requeridas por cada producto enlistado, o para distribuir el presupuesto de materia prima directa a la estructura de costos de cada producto considerado.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Dada la falta observada de un proceso de planificación más profundo sobre las materias primas, se hizo evidente que la entidad no pudo estar en capacidad entonces de establecer una metodología racional que permita presupuestariamente distribuir el costo de la cantidad requerida de tipo reconocido de materia prima (SKU) sobre la estructura de costos por producto según catálogo.

Ítem 25. La entidad lleva a la estructura de costos de cada producto todos los participantes directos, de acuerdo con la guía de preparación correspondiente.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: No se observó que la estructura de costos incorpore los participantes directos que se requieren para producir el ítem de catálogo.

Ítem 26. La entidad mantiene una metodología para apuntar la cantidad de mano de obra directa necesaria para elaborar cada producto enlistado, o para distribuir el presupuesto de mano de obra directa a la estructura de costos de cada producto considerado.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se evidenció ausencia a este respecto. Ello podría explicarse a través de la ausencia de controles de tiempos para mano de obra, de un presupuesto de producción y de un presupuesto de mano de obra directa; que puedan enlazarse a la estructura de costos.

Ítem 27. La entidad mantiene una tasa predeterminada para apuntar la cantidad de costos indirectos de fabricación aproximada en cada producto enlistado.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se evidenció la ausencia de una tasa predeterminada de costos indirectos, lo que dificultaría la imputación de partidas propias de los costos indirectos al producto en la fase de planificación.

Ítem 28. La entidad solo incorpora un doce coma cinco por ciento (12,50%), a manera de recargo por concepto de incorporación de gastos ajenos a la producción, sobre el costo de manufactura totalizado en la estructura de costos, para completar y finiquitar la misma.

Resultado de la observación: Negativo.

Interpretación: Se evidenció la ausencia de la alícuota por recargo de doce coma cinco por ciento (12,50%) tal como se exige en la Providencia Administrativa 003/2014.

Ítem 29. La entidad emplea algún método distinto al procedimiento de construcción establecido por la Providencia Administrativa 003/2014 mediante la cual se fijan los criterios contables generales que rigen la determinación de precios justos, publicada en Gaceta Oficial N° 40.351 de fecha 07 de febrero de 2014.

Resultado de la observación: Afirmativo.

Interpretación: Se evidenció que la entidad prepara sus estructuras de costos por corridas de producción y no incorpora a las mismas los elementos de costo de mano de obra directa ni de costos indirectos de fabricación. Por otro lado, se observó igualmente:

- Una vez totalizado el costo de materia prima directa, se adjunta una segunda partida denominada “Gastos Operativos” que procede como una alícuota

recargo del ochenta por ciento (80,00%) sobre el costo de los materiales directos.

- La suma del total del costo de los materiales directos y del renglón de gastos operativos se totaliza en un nuevo renglón denominado “Costo Total”.
- Se determina una ganancia a través de la aplicación de un setenta y tres por ciento (73,00%) sobre el “costo total”, misma que se refleja en el renglón de “Ganancia”.
- La entidad determina un “Precio de Venta Total” sumando los valores monetarios del renglón de “Costo Total” y de “Ganancia”.
- La entidad determina un “Precio de Venta Unitario” dividiendo el “Precio de Venta Total” entre la cantidad preestablecida por la estructura.

3. Determinar la incidencia de la estructura de costos en la rentabilidad de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”

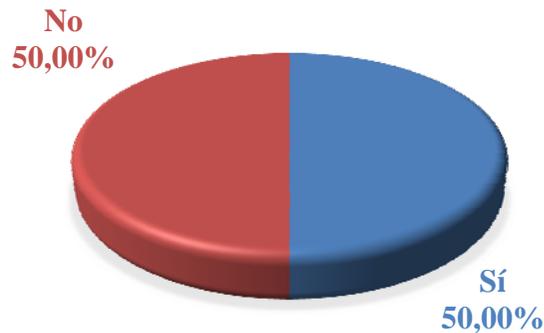
Ítem 18. ¿El margen máximo de ganancia bruta por producto terminado se restringe hasta un máximo del treinta por ciento (30,00%) del costo unitario total presupuestado por la estructura de costos?

Tabla 18. Margen máximo de ganancia.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	1	50,00%
No	1	50,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 18. Margen máximo de ganancia.



Fuente: Tabla 18 (2024).

Análisis: Los resultados revelan una contraposición entre las opiniones de los encuestados, en una situación de igualdad de términos al confrontarse con 50,00% para cada opción. Ello sugiere una confrontación en la postura por medio de la cual se basan, en función de los objetivos de la organización a los que responderían teniendo en consideración la posición organizacional que cada uno desempeña, pero que no deja mayor margen de discusión particularmente con vista a la estructura de costos.

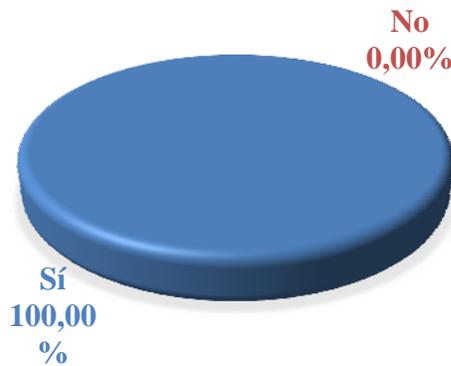
Ítem 19. ¿La utilidad bruta que se proyecta sobre la estructura de costos logra satisfacer los objetivos organizacionales propuestos?

Tabla 19. Satisfacción de los objetivos organizacionales a partir la utilidad bruta proyectada.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 19. Satisfacción de los objetivos organizacionales a partir la utilidad bruta proyectada.



Fuente: Tabla 19 (2024).

Análisis: La totalidad de los encuestados considera que sí se logran satisfacer los objetivos organizacionales propuestos partiendo de la utilidad bruta que se proyecta sobre la estructura de costos, entendiendo que los márgenes brutos de un negocio necesitan, cuando menos, satisfacer unos cánones mínimos de razonabilidad comercial antes de proceder a las etapas de planificación de la rentabilidad de la operatividad de una empresa.

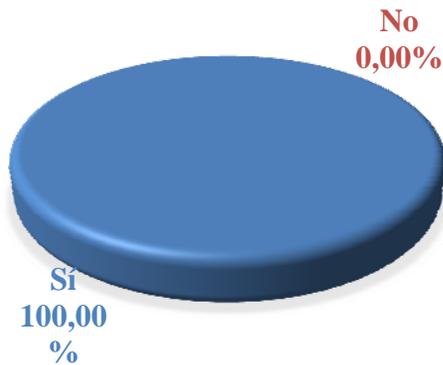
Ítem 20. ¿La utilidad bruta que se proyecta sobre la estructura de costos excede a los gastos ordinarios a incurrir en el ejercicio, para así alcanzar utilidades en operación?

Tabla 20. Obtención de utilidades en operación.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 20. Obtención de utilidades en operación.



Fuente: Tabla 20 (2024).

Análisis: La totalidad de los encuestados considera que, con base en la estructura de costos de los productos que ofrece la entidad, existe capacidad para cubrir los gastos del período y alcanzar utilidades operativas; lo que implica que dichas utilidades entonces retienen un potencial para asegurar la viabilidad del negocio. Lo anterior se hace especialmente importante porque el propósito principal de cualquier entidad de comercio es, esencialmente, la generación de lucro; no obstante, es requerido en primera instancia sean satisfechas todas las demandas operativas –consumidoras de recursos, finalmente– para poder alcanzar el objetivo fundamental sin afectar el normal desarrollo de las actividades organizacionales.

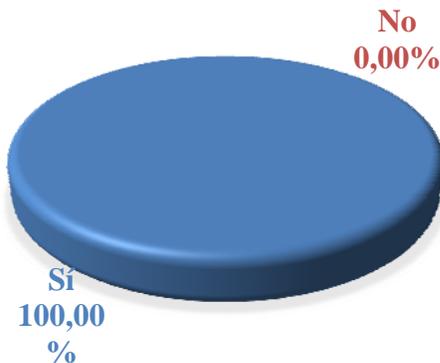
Ítem 21. ¿La rentabilidad neta esperada, determinada a partir de la estructura de costos de los productos a manufacturar, satisface el cumplimiento de los objetivos estratégicos establecidos por la gerencia de la empresa?

Tabla 21. Cumplimiento de los objetivos estratégicos a partir de la rentabilidad neta esperada.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 21. Cumplimiento de los objetivos estratégicos a partir de la rentabilidad neta esperada.



Fuente: Tabla 21 (2024).

Análisis: Los datos obtenidos reflejan que la totalidad de los encuestados consideran que la estructura de costos satisface el cumplimiento de los objetivos estratégicos en la entidad. En este caso, es importante destacar que el cumplimiento de los objetivos estratégicos es necesario al considerar la evaluación de una gestión empresarial, partiendo de sus políticas y decisiones. En ese sentido, la información histórica y las teorías contables se constituyen en instrumentos para determinar con antelación la tendencia de éxito y el resultado económico razonablemente esperado sobre un plan estratégico específico.

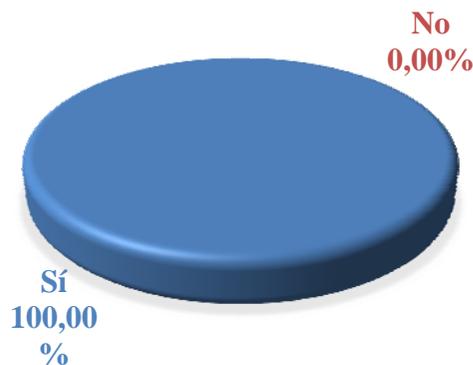
Ítem 22. ¿La rentabilidad neta esperada, calculada a partir de la estructura de costos de los productos a manufacturar, asegura la viabilidad económica de la empresa fuera del período normal de operaciones?

Tabla 22. Viabilidad económica de la empresa de acuerdo con la rentabilidad neta esperada.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 22. Viabilidad económica de la empresa de acuerdo con la rentabilidad neta esperada.



Fuente: Tabla 22 (2024).

Análisis: La totalidad de los encuestados considera que la rentabilidad neta esperada, calculada a partir de la estructura de costos de los productos a manufacturar, es suficiente para mantener la supervivencia del negocio en el corto plazo –entendiendo que la misma en primer lugar es el resultado de la viabilidad económica de un negocio–. Ello no necesariamente ha de entenderse como que la viabilidad económica de una empresa es equivalente a la satisfacción de un margen preestablecido de rendimiento sobre la inversión, exigido por sus inversionistas.

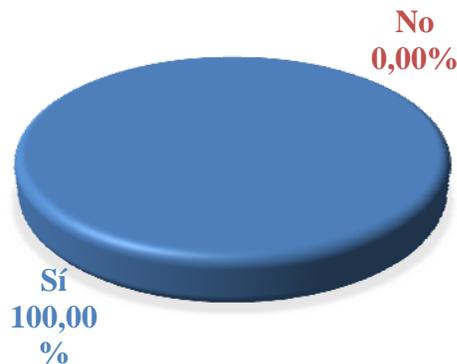
Ítem 23. ¿La rentabilidad neta esperada, calculada a partir de la estructura de costos de los productos a manufacturar, asegura la aplicación y el cumplimiento satisfactorio del principio de contabilidad generalmente aceptado denominado "negocio en marcha" fuera del período normal de operaciones?

Tabla 23. Cumplimiento del principio de “negocio en marcha” a partir de la rentabilidad neta esperada.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 23. Cumplimiento del principio de “negocio en marcha” a partir de la rentabilidad neta esperada.



Fuente: Tabla 23 (2024).

Análisis: La totalidad de los encuestados considera afirmativo que, con las proyecciones preparadas a partir de la estructura de costos de la empresa, se observaría el cumplimiento del principio contable “negocio en marcha”. Ello refleja que la gestión de costos en la entidad, a través de las estructuras de costos, no representa una amenaza a la capacidad de la entidad de continuar operativa luego de la finalización de un curso normal de operaciones –que generalmente se toma a un año–.

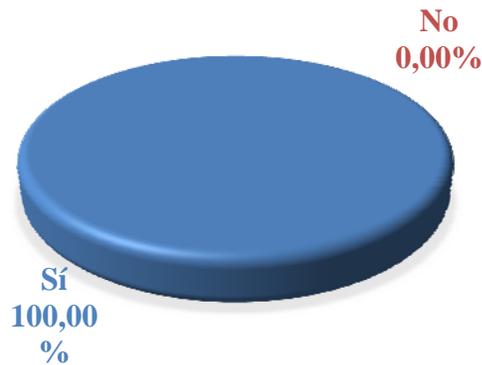
Ítem 24. ¿La estructura de costos se toma como base del proceso de toma de decisiones sobre fijación de precios de venta?

Tabla 24. Estructura de costos como base para fijación de precios de venta.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 24. Estructura de costos como base para fijación de precios de venta.



Fuente: Tabla 24 (2024).

Análisis: La totalidad de los encuestados respondió afirmativamente. Esto indica que la gerencia de la entidad confiere importancia a la estructura de costos durante la fase de planificación de precios de venta al público. Para la fijación de los precios de venta, vale indicar que, tomar como base de cálculo al costo unitario se hace el método más sencillo para el establecimiento de los precios en pequeñas y medianas entidades, puesto que entrega con antelación a la concreción de las ventas un valor objetivo de ganancias brutas. Otros métodos podrían, por otra parte, ofrecer márgenes mayores, utilizando como patrón a la demanda, pero se hacen menos determinísticos y más volátiles.

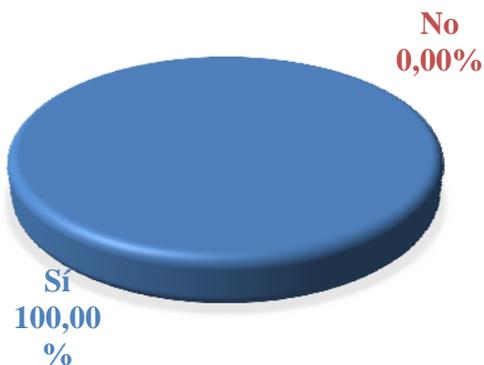
Ítem 25. ¿La estructura de costos vigente en la empresa permite la adecuada fijación de los precios de venta desde la perspectiva de la planificación estratégica de ventas?

Tabla 25. Adecuada fijación de precios de venta a partir de la estructura de costos vigente en la empresa.

Respuesta	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Sí	2	100,00%
No	0	0,00%
Total	2	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada en unidad de análisis (2024).

Gráfico 25. Adecuada fijación de precios de venta a partir de la estructura de costos vigente en la empresa.



Fuente: Tabla 25 (2024).

Análisis: La totalidad de los encuestados considera que la estructura de costos de la entidad permite la adecuada fijación de los precios. Ello refleja la satisfacción de los encuestados sobre la estructura de la entidad, en lo respectivo a la capacidad que se obtiene de ella en el proceso de planificación estratégica de ventas. Con base en ello, vale considerar que una estructura de costos se constituye en un elemento de relevancia gerencial para la política de precios de una entidad; por cuanto permite que los objetivos de la gerencia puedan ser encaminados de manera práctica hacia su consecución.

Medición de la rentabilidad

Como parte del cumplimiento del tercer objetivo específico de esta investigación, se hizo necesaria una medición de los índices de rentabilidad que entrega el producto y las actividades económicas de la empresa. La cuestión problemática en esta sección, para dicha medición, radicó en que la información estructurada del costo del producto no reconoce los elementos de costo de mano de obra directa y de costos indirectos de producción, además, no atiende a los criterios contables para la determinación de precios de venta consagrados en la Providencia Administrativa 003/2014 emanada de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos.

A todo esto, en una primera fase se aplicaron indicadores de rentabilidad sobre las estructuras obtenidas directamente de la entidad y sobre una proyección de resultados basada en un volumen específico de producción y ventas, que respondiera a los precios y costos establecidos por dicha estructura de costos. No obstante, como valor agregado, los investigadores se propusieron reformular las estructuras de costos de la entidad al incorporar los elementos de costo originalmente excluidos –haciendo uso de estimaciones a criterio de los investigadores–, recalcular el precio de venta unitario de cada producto atendiendo a las exigencias de la Providencia Administrativa 003/2014 y, con ello, aplicar indicadores de rentabilidad sobre las estructuras reformuladas y sobre una proyección de resultados basada en el mismo volumen de producción y ventas –pero reconociendo el efecto de la alteración de los precios de cada producto sobre el monto proyectado de ingresos–.

La variación de la información de costos y precios unitarios, suponiendo que el nivel de producción y ventas –referido a unidades producidas y unidades vendidas– no se alterase por efecto de elasticidad de la demanda, llevaría a una discordancia

entre los montos presupuestarios de ventas bajo precios originalmente planteados y los montos presupuestarios de ventas bajo precios determinados por los investigadores; lo que permitió a los investigadores determinar la incidencia de la estructura de costos sobre la rentabilidad de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”.

Así, se presenta a continuación la estructura de costos de cada producto panadero de la entidad estudiada y la proyección de resultados basada en ésta, conjuntamente con la aplicación de los indicadores respectivos:

Tabla 26. Estructura de costos (actual) – Pan Campesino.

PAN CAMPESINO		170	UNIDADES			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
AGUA	22.000	L	\$0.20	\$4.40		
AZÚCAR	2.000	KG	\$1.40	\$2.80		
SAL	1.000	KG	\$0.40	\$0.40		
LEVADURA	0.100	KG	\$3.00	\$0.60		
HUEVO	0.500	KG	\$3.21	\$1.61		
MANTEQUILLA	1.000	KG	\$2.42	\$2.42		
MANTECA	1.000	KG	\$1.58	\$1.58		
ESENCIA DE VAINILLA	0.075	L	\$3.62	\$0.27		
ESENCIA DE MANTEQUILLA	0.075	L	\$3.25	\$0.24		
HARINA DE TRIGO	49.000	KG	\$1.10	\$53.90		
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$68.22	\$0.40	
GASTOS OPERATIVOS				80.00%	\$54.58	\$0.32
COSTO TOTAL				\$122.80	\$0.72	
GANANCIA				73.00%	\$89.65	\$0.53
PRECIO VENTA UNITARIO					\$1.25	

Fuente: La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 27. Estructura de costos (actual) – Pan Alemán.

PAN ALEMÁN		12	UNIDADES			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
AGUA	0.750	L	\$0.20	\$0.15		
AZÚCAR	0.225	KG	\$1.40	\$0.32		
SAL	0.075	KG	\$0.40	\$0.03		
LEVADURA	0.030	KG	\$3.00	\$0.09		
HUEVOS	0.150	KG	\$3.21	\$0.48		
MANTEQUILLA	0.125	KG	\$2.42	\$0.30		
MANTECA	0.125	KG	\$1.58	\$0.20		
LECHE	0.750	L	\$1.50	\$1.13		
ESENCIA DE VAINILLA	0.020	L	\$3.62	\$0.07		
HARINA DE TRIGO	3.000	KG	\$1.10	\$3.30		
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$6.06	\$0.51	
GASTOS OPERATIVOS		80.00%		\$4.85	\$0.40	
COSTO TOTAL				\$10.92	\$0.91	
GANANCIA		73.00%		\$7.97	\$0.66	
PRECIO VENTA UNITARIO					\$1.57	

Fuente: La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 28. Estructura de costos (actual) – Pan Francés.

PAN FRANCÉS		750	UNIDADES			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
AGUA	22.000	L	\$0.20	\$4.40		
AZÚCAR	3.000	KG	\$1.40	\$4.20		
SAL	1.000	KG	\$0.40	\$0.40		
LEVADURA	0.100	KG	\$3.00	\$0.30		
HUEVO	1.000	KG	\$3.21	\$3.21		
MANTEQUILLA	1.200	KG	\$2.42	\$2.90		
MANTECA	1.800	KG	\$1.58	\$2.85		
ESENCIA DE VAINILLA	0.075	L	\$3.62	\$0.27		
ESENCIA DE MANTEQUILLA	0.075	L	\$3.25	\$0.24		
HARINA DE TRIGO	49.000	KG	\$1.10	\$53.90		
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$72.68	\$0.10	
GASTOS OPERATIVOS		80.00%		\$58.14	\$0.08	
COSTO TOTAL				\$130.82	\$0.17	
GANANCIA		73.00%		\$95.50	\$0.13	
PRECIO VENTA UNITARIO					\$0.30	

Fuente: La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 29. Estructura de costos (actual) – Pan Granjero Pequeño.

PAN GRANJERO PEQUEÑO		10 UNIDADES			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario
AGUA	2.000	L	\$0.20	\$0.40	
AZÚCAR	0.400	KG	\$1.40	\$0.56	
SAL	0.060	KG	\$0.40	\$0.02	
LEVADURA	0.030	KG	\$3.00	\$0.09	
HUEVO	0.100	KG	\$3.21	\$0.32	
MANTECA	0.250	KG	\$1.58	\$0.40	
MICOBAN	0.020	KG	\$1.14	\$0.02	
ESENCIA DE MANTEQUILLA	0.030	KG	\$3.25	\$0.10	
HARINA DE TRIGO	4.000	KG	\$1.10	\$4.40	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$6.31	\$0.63
GASTOS OPERATIVOS		80.00%		\$5.05	\$0.50
COSTO TOTAL				\$11.36	\$1.14
GANANCIA		73.00%		\$8.29	\$0.83
PRECIO VENTA UNITARIO					\$1.97

Fuente: La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 30. Estructura de costos (actual) – Pan Redondo.

PAN REDONDO		34 UNIDADES			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario
AZÚCAR	0.150	KG	\$1.40	\$0.21	
SAL	0.075	KG	\$0.40	\$0.03	
LEVADURA	0.030	KG	\$3.00	\$0.09	
HUEVO	0.100	KG	\$3.21	\$0.32	
MANTEQUILLA	0.150	KG	\$2.42	\$0.36	
MANTECA	0.150	KG	\$1.58	\$0.24	
ESENCIA DE VAINILLA	0.020	L	\$3.62	\$0.07	
ESENCIA DE MANTEQUILLA	0.020	L	\$3.25	\$0.06	
HARINA DE TRIGO	3.000	KG	\$1.10	\$3.30	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$4.69	\$0.14
GASTOS OPERATIVOS		80.00%		\$3.75	\$0.11
COSTO TOTAL				\$8.44	\$0.25
GANANCIA		73.00%		\$6.16	\$0.18
PRECIO VENTA UNITARIO					\$0.43

Fuente: La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 31. Estructura de costos (actual) – Pan Dulce.

PAN DULCE		155	UNIDADES			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
AZÚCAR	1.200	KG	\$1.40	\$1.68		
SAL	0.030	KG	\$0.40	\$0.01		
LEVADURA	0.220	KG	\$3.00	\$0.66		
HUEVOS	0.950	KG	\$3.21	\$3.05		
MANTEQUILLA	1.200	KG	\$2.42	\$2.90		
LECHE	2.000	L	\$9.38	\$18.76		
CANELA	0.050	KG	14.37	\$0.72		
ESENCIA DE VAINILLA	0.030	KG	\$3.62	\$0.11		
ESENCIA DE BANANA	0.030	KG	\$6.54	\$0.20		
RON JAMAICA	0.030	KG	\$6.54	\$0.20		
HARINA DE TRIGO	5.800	KG	\$1.10	\$6.38		
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$34.67	\$0.22	
GASTOS OPERATIVOS		80.00%		\$27.73	\$0.18	
COSTO TOTAL				\$62.40	\$0.40	
GANANCIA		73.00%		\$45.55	\$0.29	
PRECIO VENTA UNITARIO					\$0.70	

Fuente: La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 32. Estructura de costos (actual) – Pan de Leche.

PAN DE LECHE		20	UNIDADES			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
AZÚCAR	0.500	KG	\$1.40	\$0.70		
HARINA	0.900	KG	\$0.88	\$0.79		
LECHE	0.500	L	\$3.30	\$1.65		
HUEVO	0.075	KG	\$3.21	\$0.24		
POLVO DE HORNEAR	0.020	KG	\$8.00	\$0.16		
MARGARINA	0.175	KG	\$2.00	\$0.35		
ESENCIA DE MANTECADO	0.010	L	\$3.17	\$0.03		
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$3.92	\$0.20	
GASTOS OPERATIVOS		80.00%		\$3.14	\$0.16	
COSTO TOTAL				\$7.06	\$0.35	
GANANCIA		70.00%		\$4.94	\$0.25	
PRECIO VENTA UNITARIO					\$0.60	

Fuente: La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 33. Estructura de costos (actual) – Pan de Leche con gotas de Chocolate.

PAN DE LECHE C/ GOTAS DE CHOCOLATE 20 UNIDADES					
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario
AZÚCAR	0.500	KG	\$1.40	\$0.70	
HARINA	0.900	KG	\$0.88	\$0.79	
LECHE	0.500	L	\$3.30	\$1.65	
HUEVO	0.075	KG	\$3.21	\$0.24	
POLVO DE HORNEAR	0.020	KG	\$8.00	\$0.16	
MARGARINA	0.175	KG	\$2.00	\$0.35	
ESENCIA DE MANTECADO	0.010	L	\$3.17	\$0.03	
CHOCOLATES EN GOTAS	0.250	KG	\$3.42	\$0.86	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$4.78	\$0.24
GASTOS OPERATIVOS			80.00%	\$3.82	\$0.19
COSTO TOTAL				\$8.60	\$0.43
GANANCIA			70.00%	\$6.02	\$0.30
PRECIO VENTA UNITARIO					\$0.73

Fuente: La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 34. Cédula estimatoria (actual) para la producción de un (1) mes.

CÉDULA ESTIMATORIA PARA LA PRODUCCIÓN DE UN (1) MES			
Descripción	Unidad	Producción	Total MP
Pan Campesino	Lote	28	\$1,910.28
Pan Alemán	Lote	40	\$242.59
Pan Francés	Lote	25	\$1,817.01
Pan Granjero Pequeño	Lote	150	\$946.67
Pan Redondo	Lote	48	\$225.07
Pan Dulce	Lote	42	\$1,456.06
Pan de Leche	Lote	74	\$290.43
Pan de Leche con Gotas de Chocolate	Lote	42	\$200.75
Inversión Total			\$7,088.86

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 35. Incidencia de la estructura de costos (actual) en la rentabilidad del producto.

INCIDENCIA DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS ACTUAL EN LA RENTABILIDAD DEL PRODUCTO				
Producto	Precio de Venta Unitario	Costo del Producto (Incluye recargo determinado por la empresa)	Utilidad	Rentabilidad Bruta según Estructura
PAN CAMPESINO	\$1.25	\$0.72	\$0.53	42.20%
PAN ALEMÁN	\$1.57	\$0.91	\$0.66	42.20%
PAN FRANCÉS	\$0.30	\$0.17	\$0.13	42.20%
PAN GRANJERO PEQUEÑO	\$1.97	\$1.14	\$0.83	42.20%
PAN REDONDO	\$0.43	\$0.25	\$0.18	42.20%
PAN DULCE	\$0.70	\$0.40	\$0.29	42.20%
PAN DE LECHE	\$0.60	\$0.35	\$0.25	41.18%
PAN DE LECHE C/ GOTAS DE CHOCOLATE	\$0.73	\$0.43	\$0.30	41.18%
<i>Promedio Aritmético</i>				41.94%

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 36. Incidencia de la estructura de costos (actual) en la rentabilidad (histórica) de la empresa.

INCIDENCIA DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS ACTUAL EN LA RENTABILIDAD (HISTÓRICA) DE LA EMPRESA		
Descripción	Montos Proyectados	Rentabilidad (%)
Ingresos Estimados	\$22,048.15	
(menos): Costo de Producción y Ventas	-\$7,088.86	
Resultado Bruto en Ventas	\$14,959.29	67.85%
(menos): Gastos Operativos	-\$2,948.18	
Resultado Operativo	\$12,011.10	54.48%
(menos): ISLR Presupuestado (34,00%)	-\$4,083.78	
Resultado Neto Presupuestado	\$7,927.33	35.95%

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 37. Cédula (actual) de ingresos operativos.

Cédula de Ingresos Operativos							
Línea de Producto	Unidades Vendidas	Precio Unitario	Facturación	Participación (%)	Costo de Prod. y Ventas	Utilidad	Rentabilidad Bruta por Línea
PAN CAMPESINO	4,760	\$1.25	\$5,948.61	26.98%	\$1,910.28	\$4,038.33	67.89%
PAN ALEMÁN	480	\$1.57	\$755.42	3.43%	\$242.59	\$512.83	67.89%
PAN FRANCÉS	18,750	\$0.30	\$5,658.18	25.66%	\$1,817.01	\$3,841.16	67.89%
PAN GRANJERO PEQUEÑO	1,500	\$1.97	\$2,947.93	13.37%	\$946.67	\$2,001.26	67.89%
PAN REDONDO	1,632	\$0.43	\$700.89	3.18%	\$225.07	\$475.82	67.89%
PAN DULCE	6,510	\$0.70	\$4,534.21	20.57%	\$1,456.06	\$3,078.15	67.89%
PAN DE LECHE	1,480	\$0.60	\$888.65	4.03%	\$290.43	\$598.22	67.32%
PAN DE LECHE C/ GOTAS DE CHOCOLATE	840	\$0.73	\$614.25	2.79%	\$200.75	\$413.51	67.32%
Ingresos por Venta de Bienes Manufacturados			\$22,048.15	100.00%			

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 38. Cédula (actual) de gastos operativos.

Cédula de Gastos Operativos	
Descripción	Proyección
<i>Gastos de Ventas</i>	
Impuestos Municipales	\$440.96
Nómina del Área de Ventas	\$480.00
Beneficio de Alimentación Área de Ventas	\$440.00
Vacaciones Área de Ventas	\$40.00
Bonif. Vacacional Área de Ventas	\$40.00
Utilidades Área de Ventas	\$40.00
Antigüedad Área de Ventas	\$93.33
Aportes Patronales Área de Ventas	\$57.60
Depreciaciones Bienes del Área de Ventas	\$58.33
<i>Total Estimatorio Gastos de Ventas</i>	<i>\$1,690.23</i>
<i>Gastos de Administración</i>	
Nómina del Área Administrativa	\$480.00
Beneficio de Alimentación Área Administrativa	\$120.00
Vacaciones Área Administrativa	\$120.00
Bonif. Vacacional Área Administrativa	\$120.00
Utilidades Área Administrativa	\$120.00
Antigüedad Área Administrativa	\$120.00
Intereses sobre Antigüedad	\$100.91
Aportes Patronales Área Administrativa	\$57.60
Depreciaciones Bienes del Área Administrativa	\$19.44
<i>Total Estimatorio Gastos de Administración</i>	<i>\$1,257.95</i>
Total Estimatorio de Gastos Operativos	\$2,948.18

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Por otro lado, a continuación, se muestran las estructuras de costos reformuladas, de acuerdo a las premisas enunciadas con anterioridad, de cada producto de la entidad estudiada y la proyección de resultados basada en éstas, conjuntamente con la aplicación de los indicadores respectivos:

Tabla 39. Estructura de costos (reformulada) – Pan Campesino.

PAN CAMPESINO		170	UNIDADES			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
MATERIA PRIMA						
AGUA	22.00	L	\$0.20	\$4.40	\$0.0259	
AZÚCAR	2.00	KG	\$1.40	\$2.80	\$0.0165	
SAL	1.00	KG	\$0.40	\$0.40	\$0.0024	
LEVADURA	0.10	KG	\$3.00	\$0.60	\$0.0035	
HUEVO	0.50	KG	\$3.21	\$1.61	\$0.0095	
MANTEQUILLA	1.00	KG	\$2.42	\$2.42	\$0.0142	
MANTECA	1.00	KG	\$1.58	\$1.58	\$0.0093	
ESENCIA DE VAINILLA	0.08	L	\$3.62	\$0.27	\$0.0016	
ESENCIA DE MANTEQUILLA	0.08	L	\$3.25	\$0.24	\$0.0014	
HARINA DE TRIGO	49.00	KG	\$1.10	\$53.90	\$0.3171	
TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA				\$68.22	\$0.4013	
MANO DE OBRA DIRECTA						
PERSONAL DIRECTO	3.0000	HMOD	\$1.06	\$3.17	\$0.0186	
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA				\$3.17	\$0.0186	
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN						
A TASA PREDETERMINADA	3.0000	HMOD	\$5.19	\$15.58	\$0.0916	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				\$15.58	\$0.0916	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$86.97	\$0.51	
RECARGO GASTOS OPERATIVOS (12,50%) SEGÚN PA003/2014					\$0.06	
BASE PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA					\$0.58	
GANANCIA MÁXIMA (30,00%)					\$0.17	
PRECIO DE VENTA UNITARIO					\$0.75	

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir de La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 40. Estructura de costos (reformulada) – Pan Alemán.

PAN ALEMÁN		12	UNIDADES			
Descripción	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
MATERIA PRIMA						
AGUA	0.750	L	\$0.20	\$0.15	\$0.0125	
AZÚCAR	0.225	KG	\$1.40	\$0.32	\$0.0263	
SAL	0.075	KG	\$0.40	\$0.03	\$0.0025	
LEVADURA	0.030	KG	\$3.00	\$0.09	\$0.0075	
HUEVOS	0.150	KG	\$3.21	\$0.48	\$0.0402	
MANTEQUILLA	0.125	KG	\$2.42	\$0.30	\$0.0252	
MANTECA	0.125	KG	\$1.58	\$0.20	\$0.0165	
LECHE	0.750	L	\$1.50	\$1.13	\$0.0938	
ESENCIA DE VAINILLA	0.020	L	\$3.62	\$0.07	\$0.0060	
HARINA DE TRIGO	3.000	KG	\$1.10	\$3.30	\$0.2750	
TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA				\$6.06	\$0.5054	
MANO DE OBRA DIRECTA						
PERSONAL DIRECTO	2.500	HMOD	\$1.06	\$2.64	\$0.2202	
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA				\$2.64	\$0.2202	
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN						
A TASA PREDETERMINADA	2.500	HMOD	\$5.19	\$12.98	\$1.0819	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				\$12.98	\$1.08	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$21.69	\$1.81	
RECARGO GASTOS OPERATIVOS (12,50%) SEGÚN PA003/2014					\$0.23	
BASE PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA					\$2.03	
GANANCIA MÁXIMA (30,00%)					\$0.61	
PRECIO DE VENTA UNITARIO					\$2.64	

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir de La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 41. Estructura de costos (reformulada) – Pan Francés.

PAN FRANCÉS		750	UNIDADES			
Descripción	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
MATERIA PRIMA						
AGUA	22.000	L	\$0.20	\$4.40	\$0.0059	
AZÚCAR	3.000	KG	\$1.40	\$4.20	\$0.0056	
SAL	1.000	KG	\$0.40	\$0.40	\$0.0005	
LEVADURA	0.100	KG	\$3.00	\$0.30	\$0.0004	
HUEVOS	1.000	KG	\$3.21	\$3.21	\$0.0043	
MANTEQUILLA	1.200	KG	\$2.42	\$2.90	\$0.0039	
MANTECA	1.800	KG	\$1.58	\$2.85	\$0.0038	
ESENCIA DE VAINILLA	0.075	L	\$3.62	\$0.27	\$0.0004	
ESENCIA DE MANTEQUILLA	0.075	L	\$3.25	\$0.24	\$0.0003	
HARINA DE TRIGO	49.000	KG	\$1.10	\$53.90	\$0.0719	
TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA				\$72.68	\$0.0969	
MANO DE OBRA DIRECTA						
PERSONAL DIRECTO	3.000	HMOD	\$1.06	\$3.17	\$0.0042	
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA				\$3.17	\$0.0042	
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN						
A TASA PREDETERMINADA	3.000	HMOD	\$5.19	\$15.58	\$0.0208	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				\$15.58	\$0.0208	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$91.43	\$0.12	
RECARGO GASTOS OPERATIVOS (12,50%) SEGÚN PA003/2014					\$0.02	
BASE PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA					\$0.14	
GANANCIA MÁXIMA (30,00%)					\$0.04	
PRECIO DE VENTA UNITARIO					\$0.18	

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir de La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 42. Estructura de costos (reformulada) – Pan Granjero Pequeño.

PAN GRANJERO PEQUEÑO		10	UNIDADES			
Descripción	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
MATERIA PRIMA						
AGUA	2.000	L	\$0.20	\$0.40	\$0.0400	
AZÚCAR	0.400	KG	\$1.40	\$0.56	\$0.0560	
SAL	0.060	KG	\$0.40	\$0.02	\$0.0024	
LEVADURA	0.030	KG	\$3.00	\$0.09	\$0.0090	
HUEVOS	0.100	KG	\$3.21	\$0.32	\$0.0321	
MANTECA	0.250	KG	\$1.58	\$0.40	\$0.0396	
MICOBAN	0.020	KG	\$1.14	\$0.02	\$0.0023	
ESENCIA DE MANTEQUILLA	0.030	KG	\$3.25	\$0.10	\$0.0098	
HARINA DE TRIGO	4.000	KG	\$1.10	\$4.40	\$0.4400	
TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA				\$6.31	\$0.6311	
MANO DE OBRA DIRECTA						
PERSONAL DIRECTO	1.500	HMOD	\$1.06	\$1.59	\$0.1585	
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA				\$1.59	\$0.1585	
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN						
A TASA PREDETERMINADA	1.500	HMOD	\$5.19	\$7.79	\$0.7790	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				\$7.79	\$0.7790	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$15.69	\$1.57	
RECARGO GASTOS OPERATIVOS (12,50%) SEGÚN PA003/2014					\$0.20	
BASE PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA					\$1.76	
GANANCIA MÁXIMA (30,00%)					\$0.53	
PRECIO DE VENTA UNITARIO					\$2.29	

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir de La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 43. Estructura de costos (reformulada) – Pan Redondo.

PAN REDONDO		34	UNIDADES			
Descripción	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario	
MATERIA PRIMA						
AZÚCAR	0.150	KG	\$1.40	\$0.21	\$0.0062	
SAL	0.075	KG	\$0.40	\$0.03	\$0.0009	
LEVADURA	0.030	KG	\$3.00	\$0.09	\$0.0026	
HUEVOS	0.100	KG	\$3.21	\$0.32	\$0.0095	
MANTEQUILLA	0.150	KG	\$2.42	\$0.36	\$0.0107	
MANTECA	0.150	KG	\$1.58	\$0.24	\$0.0070	
ESENCIA DE VAINILLA	0.020	L	\$3.62	\$0.07	\$0.0021	
ESENCIA DE MANTEQUILLA	0.020	L	\$3.25	\$0.07	\$0.0019	
HARINA DE TRIGO	3.000	KG	\$1.10	\$3.30	\$0.0971	
TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA				\$4.69	\$0.1379	
MANO DE OBRA DIRECTA						
PERSONAL DIRECTO	2.000	HMOD	\$1.06	\$2.11	\$0.0622	
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA				\$2.11	\$0.0622	
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN						
A TASA PREDETERMINADA	2.000	HMOD	\$5.19	\$10.39	\$0.3055	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				\$10.39	\$0.3055	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$17.19	\$0.51	
RECARGO GASTOS OPERATIVOS (12,50%) SEGÚN PA003/2014					\$0.06	
BASE PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA					\$0.57	
GANANCIA MÁXIMA (30,00%)					\$0.17	
PRECIO DE VENTA UNITARIO					\$0.74	

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir de La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 44. Estructura de costos (reformulada) – Pan Dulce.

PAN DULCE		155	UNIDADES		
Descripción	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario
MATERIA PRIMA					
AZÚCAR	1.200	KG	\$1.40	\$1.68	\$0.0108
SAL	0.030	KG	\$0.40	\$0.01	\$0.0001
LEVADURA	0.220	KG	\$3.00	\$0.66	\$0.0043
HUEVOS	0.950	KG	\$3.21	\$3.05	\$0.0197
MANTEQUILLA	1.200	KG	\$2.42	\$2.90	\$0.0187
LECHE	2.000	L	\$9.38	\$18.76	\$0.1210
CANELA	0.050	KG	\$14.37	\$0.72	\$0.0046
ESENCIA DE VAINILLA	0.030	KG	\$3.62	\$0.11	\$0.0007
ESENCIA DE BANANA	0.030	KG	\$6.54	\$0.20	\$0.0013
RON JAMAICA	0.030	KG	\$6.54	\$0.20	\$0.0013
HARINA DE TRIGO	5.800	KG	\$1.10	\$6.38	\$0.0412
TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA				\$34.67	\$0.2237
MANO DE OBRA DIRECTA					
PERSONAL DIRECTO	3.000	HMOD	\$1.06	\$3.17	\$0.0205
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA				\$3.17	\$0.0205
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN					
A TASA PREDETERMINADA	3.000	HMOD	\$5.19	\$15.58	\$0.1005
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				\$15.58	\$0.1005
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$53.42	\$0.34
RECARGO GASTOS OPERATIVOS (12,50%) SEGÚN PA003/2014					\$0.04
BASE PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA					\$0.39
GANANCIA MÁXIMA (30,00%)					\$0.12
PRECIO DE VENTA UNITARIO					\$0.50

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir de La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 45. Estructura de costos (reformulada) – Pan de Leche.

PAN DE LECHE		20 UNIDADES			
Descripción	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario
MATERIA PRIMA					
AZÚCAR	0.500	KG	\$1.40	\$0.70	\$0.0350
HARINA	0.900	KG	\$0.88	\$0.79	\$0.0396
LECHE	0.500	L	\$3.30	\$1.65	\$0.0825
HUEVOS	0.075	KG	\$3.21	\$0.24	\$0.0121
POLVO DE HORNEAR	0.020	KG	\$8.00	\$0.16	\$0.0080
MARGARINA	0.175	KG	\$2.00	\$0.35	\$0.0175
ESENCIA DE MANTECADO	0.010	L	\$3.17	\$0.03	\$0.0016
TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA				\$3.92	\$0.1962
MANO DE OBRA DIRECTA					
PERSONAL DIRECTO	1.500	HMOD	\$1.06	\$1.59	\$0.0793
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA				\$1.59	\$0.0793
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN					
A TASA PREDETERMINADA	1.500	HMOD	\$5.19	\$7.79	\$0.3895
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				\$7.79	\$0.3895
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$13.30	\$0.66
RECARGO GASTOS OPERATIVOS (12,50%) SEGÚN PA003/2014					\$0.08
BASE PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA					\$0.75
GANANCIA MÁXIMA (30,00%)					\$0.22
PRECIO DE VENTA UNITARIO					\$0.97

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir de La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 46. Estructura de costos (reformulada) – Pan de Leche con gotas de Chocolate.

PAN DE LECHE C/ GOTAS DE CHOCOLATE		20 UNIDADES			
Descripción	Cantidad	U.M.	C.U.	Subtotal	Unitario
MATERIA PRIMA					
AZÚCAR	0.500	KG	\$1.40	\$0.70	\$0.0350
HARINA	0.900	KG	\$0.88	\$0.79	\$0.0396
LECHE	0.500	L	\$3.30	\$1.65	\$0.0825
HUEVOS	0.075	KG	\$3.21	\$0.24	\$0.0121
POLVO DE HORNEAR	0.020	KG	\$8.00	\$0.16	\$0.0080
MARGARINA	0.175	KG	\$2.00	\$0.35	\$0.0175
ESENCIA DE MANTECADO	0.010	L	\$3.17	\$0.03	\$0.0016
CHOCOLATES EN GOTAS	0.250	KG	\$3.42	\$0.86	\$0.0428
TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA				\$4.78	\$0.2390
MANO DE OBRA DIRECTA					
PERSONAL DIRECTO	1.500	HMOD	\$1.06	\$1.59	\$0.0793
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA				\$1.59	\$0.0793
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN					
A TASA PREDETERMINADA	1.500	HMOD	\$5.19	\$7.79	\$0.3895
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				\$7.79	\$0.3895
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO				\$14.15	\$0.71
RECARGO GASTOS OPERATIVOS (12,50%) SEGÚN PA003/2014					\$0.09
BASE PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA					\$0.80
GANANCIA MÁXIMA (30,00%)					\$0.24
PRECIO DE VENTA UNITARIO					\$1.04

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024) a partir de La Mansión de Lebon Vivant, C.A. (2023).

Tabla 47. Cédula presupuestaria de costos indirectos de producción para un (1) mes.

CÉDULA PRESUPUESTARIA DE COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN PARA UN (1) MES	
Descripción	Monto
Arrendamientos	\$500.00
Combustibles	\$500.00
Depreciación de Maquinarias	\$102.73
Depreciación de Mobiliarios	\$23.64
Servicio de Electricidad	\$700.00
Servicio de Agua Dirigida	\$700.00
Sueldos y Salarios Auxiliar Inventarios	\$150.00
Vacaciones Ayudantes	\$25.00
Bonif. Vacacional Ayudantes	\$25.00
Utilidades Ayudantes	\$25.00
Vacaciones Jefes de Producción	\$52.50
Bonif. Vacacional Jefes de Producción	\$52.50
Utilidades Jefes de Producción	\$52.50
Vacaciones Auxiliar de Inventarios	\$12.50
Bonif. Vacacional Auxiliar Inventarios	\$12.50
Utilidades Auxiliar de Inventarios	\$12.50
Antigüedad Ayudantes	\$58.33
Antigüedad Jefes de Producción	\$122.50
Antigüedad Auxiliar de Inventarios	\$29.17
Aportes Patronales Ayudantes	\$36.00
Aportes Patronales Jefes de Producción	\$75.60
Aportes Patronales Auxiliar Inventarios	\$18.00
Beneficio de Alimentación	\$200.00
INCE sobre Nómina de Producción	\$32.40
Materiales Indirectos	\$875.00
Provisión para Mermas y Fallas	\$176.62
Presupuesto de Costos Indirectos de Producción	\$4,570.00
Tasa Predeterminada de CIP	\$5.19

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 48. Cédula de Trabajadores para un (1) mes.

Cédula de Trabajadores para un (1) mes				
Tipo	Cargo	Días de trabajo	Horas de trabajo	Salario
Directo	Chef	22	176.00	\$210.00
Directo	Panadero	22	176.00	\$210.00
Directo	Pastelero	22	176.00	\$210.00
Directo	Ayudante	22	176.00	\$150.00
Directo	Ayudante	22	176.00	\$150.00
	Total		880.00	\$930.00

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 49. Cédula estimatoria para la producción de un (1) mes.

CÉDULA ESTIMATORIA PARA LA PRODUCCIÓN DE UN (1) MES								
Descripción	Unidad	Producción	HMOD	Total Horas	Total MP	MOD	CIP	TOTALES
Pan Campesino	Lote	28	3.00	84.00	\$1,910.28	\$88.77	\$436.23	\$2,435.28
Pan Alemán	Lote	40	2.50	100.00	\$242.59	\$105.68	\$519.32	\$867.59
Pan Francés	Lote	25	3.00	75.00	\$1,817.01	\$79.26	\$389.49	\$2,285.76
Pan Granjero Pequeño	Lote	150	1.50	225.00	\$946.67	\$237.78	\$1,168.47	\$2,352.92
Pan Redondo	Lote	48	2.00	96.00	\$225.07	\$101.45	\$498.55	\$825.07
Pan Dulce	Lote	42	3.00	126.00	\$1,456.06	\$133.16	\$654.34	\$2,243.56
Pan de Leche	Lote	74	1.50	111.00	\$290.43	\$117.31	\$576.44	\$984.18
Pan de Leche con Gotas de Chocolate	Lote	42	1.50	63.00	\$200.75	\$66.58	\$327.17	\$594.50
Nivel de Actividad Estimado (HMOD)	880.00	449		880.00				
Distribución del Presupuesto de MOD (Tarifa Predeterminada)	1.06							
Inversión de Recursos en el mes por Elemento e Inversión Total					\$7,088.86	\$930.00	\$4,570.00	\$12,588.86

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 50. Incidencia de la estructura de costos (reformulada) en la rentabilidad del producto.

INCIDENCIA DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS REFORMULADA EN LA RENTABILIDAD DEL PRODUCTO				
Producto	Precio de Venta Unitario	Costo del Producto (Incluye recargo 12,5%)	Utilidad	Rentabilidad Bruta según Estructura
PAN CAMPESINO	\$0.75	\$0.58	\$0.17	22.67%
PAN ALEMÁN	\$2.64	\$2.03	\$0.61	23.11%
PAN FRANCÉS	\$0.18	\$0.14	\$0.04	22.22%
PAN GRANJERO PEQUEÑO	\$2.29	\$1.76	\$0.53	23.14%
PAN REDONDO	\$0.74	\$0.57	\$0.17	22.97%
PAN DULCE	\$0.50	\$0.39	\$0.11	22.00%
PAN DE LECHE	\$0.97	\$0.75	\$0.22	22.68%
PAN DE LECHE C/ GOTAS DE CHOCOLATE	\$1.04	\$0.80	\$0.24	23.08%
<i>Promedio Aritmético</i>				22.73%

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 51. Incidencia de la estructura de costos (reformulada) en la rentabilidad (histórica) de la empresa.

INCIDENCIA DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS REFORMULADA EN LA RENTABILIDAD (HISTÓRICA) DE LA EMPRESA		
Descripción	Montos Proyectados	Rentabilidad (%)
Ingresos Estimados	\$18,419.08	
(menos): Costo de Producción y Ventas	-\$12,588.86	
Resultado Bruto en Ventas	\$5,830.22	31.65%
(menos): Gastos Operativos	-\$2,875.60	
Resultado Operativo	\$2,954.62	16.04%
(menos): ISLR Presupuestado (34,00%)	-\$1,004.57	
Resultado Neto Presupuestado	\$1,950.05	10.59%

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 52. Cédula (reformulada) de ingresos operativos.

Cédula de Ingresos Operativos						
Línea de Producto	Unidades Vendidas	Precio Unitario	Facturación	Participación (%)	Costo de Prod. y Ventas	Utilidad
PAN CAMPESINO	4,760	\$0.75	\$3,570.00	19.38%	\$2,435.28	\$1,134.72
PAN ALEMÁN	480	\$2.64	\$1,267.20	6.88%	\$867.59	\$399.61
PAN FRANCÉS	18,750	\$0.18	\$3,375.00	18.32%	\$2,285.76	\$1,089.24
PAN GRANJERO PEQUEÑO	1,500	\$2.29	\$3,435.00	18.65%	\$2,352.92	\$1,082.08
PAN REDONDO	1,632	\$0.74	\$1,207.68	6.56%	\$825.07	\$382.61
PAN DULCE	6,510	\$0.50	\$3,255.00	17.67%	\$2,243.56	\$1,011.44
PAN DE LECHE	1,480	\$0.97	\$1,435.60	7.79%	\$984.18	\$451.42
PAN DE LECHE C/ GOTAS DE CHOCOLATE	840	\$1.04	\$873.60	4.74%	\$594.50	\$279.10
Ingresos por Venta de Bienes Manufacturados			\$18,419.08	100.00%		

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

Tabla 53. Cédula (reformulada) de gastos operativos.

Cédula de Gastos Operativos	
Descripción	Proyección
<i>Gastos de Ventas</i>	
Impuestos Municipales	\$368.38
Nómina del Área de Ventas	\$480.00
Beneficio de Alimentación Área de Ventas	\$440.00
Vacaciones Área de Ventas	\$40.00
Bonif. Vacacional Área de Ventas	\$40.00
Utilidades Área de Ventas	\$40.00
Antigüedad Área de Ventas	\$93.33
Aportes Patronales Área de Ventas	\$57.60
Depreciaciones Bienes del Área de Ventas	\$58.33
<i>Total Estimatorio Gastos de Ventas</i>	<i>\$1,617.65</i>
<i>Gastos de Administración</i>	
Nómina del Área Administrativa	\$480.00
Beneficio de Alimentación Área Administrativa	\$120.00
Vacaciones Área Administrativa	\$120.00
Bonif. Vacacional Área Administrativa	\$120.00
Utilidades Área Administrativa	\$120.00
Antigüedad Área Administrativa	\$120.00
Intereses sobre Antigüedad	\$100.91
Aportes Patronales Área Administrativa	\$57.60
Depreciaciones Bienes del Área Administrativa	\$19.44
<i>Total Estimatorio Gastos de Administración</i>	<i>\$1,257.95</i>
Total Estimatorio de Gastos Operativos	\$2,875.60

Fuente: Carrizales, González y Martínez (2024).

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente capítulo tiene por objeto presentar las consideraciones finales de los investigadores sobre los hallazgos y resultados obtenidos, en comparación con los fundamentos teóricos recabados. Para ello, se ha estructurado el presente capítulo en conclusiones parciales orientadas a la revisión pormenorizada de cada objetivo específico planteado al inicio de la investigación para, finalmente, dar un cierre global respecto del objetivo general que se han trazado los investigadores. Con ello, son conclusiones inherentes a la investigación titulada: *Análisis de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”*:

1. Respecto del primer objetivo específico: Identificar los elementos constitutivos de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”

Una vez analizados los resultados obtenidos a través de la aplicación del cuestionario dicotómico en aras de alcanzar el primer objetivo específico de esta investigación, se puede dar respuesta a la primera interrogante planteada, cuyas líneas cuestionan: “¿Cómo se encuentra constituida la estructura de costos por cada producto que ofrece la entidad?”.

En tal sentido, se evidenció en primer plano que la estructura de costos presenta adecuadamente componentes estructurales tales como las unidades que se estiman producir a partir de la planificación representada en la estructura y el costo

unitario presupuestado para cada uno de los ejemplares; sin embargo, la aplicación estratégica de algunos ítems permitieron dilucidar ciertas inconsistencias en otros componentes, reuniendo como hallazgo, la negativa de que la estructura exprese de manera diferenciada la totalidad de los elementos que conforman el costo de producción, lo cual deja en incertidumbre la veracidad de las cifras mostradas como costos unitarios, al no tener la certeza de que todos los conceptos intrínsecos del costo de producción le son debidamente imputados al producto.

En relación a esto, se constató que, la estructura de costos cuenta con la presencia de la materia prima o insumos necesarios durante la corrida de producción, siendo detallados por tipo, cantidad, unidad de medida y su respectivo valor monetario; sin embargo, al estudiar los elementos que fungen como costos de transformación de la materia prima, se identificó: (1) inexistencia de las características estructurales y presupuestarias propias del elemento mano de obra directa, tales como, el tipo de personal requerido, el tiempo que invierten los mismos en realizar sus funciones y la obligación económica que estos representan para la entidad. (2) inexistencia de una tasa predeterminada que permita establecer valores monetarios inherentes a los costos indirectos de fabricación, lo que supone que existen deficiencias en el reconocimiento de este elemento como parte del costo del producto.

Por último, se pudo confirmar que la estructura de costos contempla gastos ajenos a la producción, sin embargo, muestran una discrepancia con la normativa, puesto que, dichos gastos son incluidos como costo de producción provocando una desviación en la determinación presupuestaria del costo de venta.

2. Respecto del segundo objetivo específico: Describir los basamentos internos que rigen la formulación de la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”

Se ha podido constatar la implementación de un presupuesto de ventas o ingresos operativos, que aporta información útil en los procesos gerenciales de la organización al mismo tiempo que de un presupuesto de producción, lo que impulsa la capacidad de enlace de la estructura de costos de cada producto con el proceso mayor de planificación productiva, si bien no se extiende hacia la formulación de presupuestos del costo de producción –materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación–.

De igual manera, es necesario indicar que la empresa maneja una debida programación y políticas de compras, que permiten una planificación y control efectivo en dicho proceso. Así entonces, la mencionada forma de supervisión se extiende hasta un control físico de la materia prima invertida en el proceso productivo, lo que permite la consideración de la información histórica observada para desarrollar proyecciones a largo plazo que beneficien la calidad y eficiencia de los productos a elaborar y que se podrían constituir en datos útiles para los procesos de retroalimentación en el catálogo implementado para efectos gerenciales.

Asimismo, de acuerdo al estudio realizado se logró detectar que la empresa considera como costo del producto solo a la materia prima involucrada en el proceso productivo: los elementos restantes –mano de obra directa y costos indirectos de fabricación– no son incorporados como costo del producto, sino que son reflejados como un gasto para la entidad.

Así las cosas, las conclusiones alcanzadas con relación al segundo objetivo específico trazado por los investigadores, permiten dar respuesta a la segunda interrogante de investigación propuesta en el planteamiento del problema de este estudio –desarrollada como sigue “¿Cuáles basamentos internos son tomados en consideración para el cálculo de la estructura de costos en la empresa?”–. Para ello, vale indicar que la metodología que toma la entidad para realizar sus estructuras de costos consiste en demostrar de manera detallada y consistente cada ingrediente directo incluido en la previa receta para la creación del producto. La ausencia de los costos de conversión –mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, conjuntamente–, tal como se mencionaba en líneas anteriores, en dicha estructura, lleva a que éstos sean calculados de manera estimada junto con lo que se consideran demás gastos para la empresa, con lo cual establecen un costo total para los productos.

3. Respecto del tercer objetivo específico: Determinar la incidencia de la estructura de costos en la rentabilidad de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”

Con relación al tercer objetivo específico trazado por los investigadores, las conclusiones alcanzadas permiten dar respuesta a la tercera interrogante de investigación, planteada en los términos siguientes: “¿De qué manera incide la estructura de costos en la determinación de la rentabilidad de la empresa?”. A partir de los datos obtenidos mediante la técnica de recolección de datos empleada, se puede establecer que, en general, la estructura de costos de la entidad resulta en una figura materialmente importante para los procesos de fijación de precios y, por consiguiente, en el aspecto rentable del producto y la actividad económica ejercida

por la empresa en cuestión, tal como se evidenció por medio de la aplicación de indicadores de rentabilidad.

En efecto, la estructura de costos incide en la rentabilidad de los productos, de las operaciones y de la compañía en su conjunto; puesto que es usada como base para el establecimiento de los precios de venta. Es de notar que, si bien la planificación de costos y precios desarrollada por la entidad no se encuentra estrictamente bajo la conformidad de las normas contables y los criterios vigentes para la determinación de precios de venta, se evidenció una cuota de ganancia superior mediante el método empleado por la compañía. No obstante, también es importante precisar que la información prospectiva de resultados, desarrollada por los investigadores a partir de la estructura de costos reformulada, reveló que haciendo uso de los criterios teóricos y normativos se estaría alcanzando más de un treinta por ciento (30,00%) de ganancia bruta, debido al recargo del doce coma cinco por ciento (12,50%) por concepto de gastos ajenos a la producción, que recibe el costo del producto para hacerse base apta de cálculo para el precio de venta.

Ello viene dado como consecuencia de que dicho recargo no se imputaría contablemente a los inventarios de productos en proceso –pues no constituye propiamente un elemento de costo, sino una exigencia de la Ley respecto de la fijación de precios–, lo que lleva a la determinación contable de un valor más favorable a los intereses de la empresa, de utilidad bruta en ventas; contrariamente a la lectura que se podría hacer desde la carta de productos si se pretendiera medir la utilidad por producto en función de la base para la determinación del precio justo – que entrega en promedio un rendimiento del veintitrés por ciento (23,00%) inicialmente–.

A todo esto, la estructura de costos incide adicionalmente sobre planificación estratégica de ventas, dado que los cambios en los valores de precio pueden influir en el monto de la facturación y, más adelante, en la ganancia de operaciones o sobre actividades económicas. Por ello, la estructura de costos es tratada como un instrumento sensible en la entidad, desde el punto de vista gerencial, porque es el único mecanismo empleado por ésta para fijar el valor de sus bienes a vender.

Así las cosas, como se indicó en las bases teóricas de la presente investigación, la fijación de precios en función de los costos del producto suele llevar a establecer los precios en el nivel mínimo, debido a que representa la adición del costo propiamente experimentado por la entidad para concretar su producto más una cuota parte por concepto de remuneración –ganancia– sin que en ello se evidencie la intervención de los mercados en la fijación de los precios.

Es decir, al establecer el precio mínimo aceptable para comercializar un producto, una entidad pasa a entregar sensiblemente más importancia a los procesos internos de costos que a las referencias de los mercados. El asunto, con respecto a la rentabilidad consiste en que, una vez fijado el precio del producto sobre su estructura de costos, éste no se verá afectado por maniobras o eventos posteriores, de allí que la optimización de ciertos procesos productivos –en aras de propender la eficiencia– o un incremento de la producción, pueda aminorar la participación relativa de los costos fijos sobre los productos y así, llevar a un incremento de la rentabilidad. No obstante, es de entender que la producción llevada a cabo por la entidad estudiada, La Mansión de Lebon Vivant, C.A., destaca principalmente por consistir de producción de breve data, lo cual requiere que una disminución de los costos fijos sea consistente con un incremento del volumen de ventas.

En cualquier caso, se logró determinar que la rentabilidad bruta esperada, calculada a partir de la estructura de costos reformulada en función de los criterios normativos, proyecta una capacidad de la empresa para obtener ganancias en operaciones, si bien no se posiciona en la magnitud a que se estarían observando según la planificación llevada por la empresa. En todo caso, alude de igual manera a la sostenibilidad económica de las operaciones comerciales de La Mansión de Lebon Vivant, C.A., dentro del período contable, lo cual se constituye en una preocupación profesional de importancia relativa.

Asimismo, los datos obtenidos permitieron a los investigadores determinar que, independientemente del grado de rentabilidad observado o deseado por la gerencia de la entidad, la rentabilidad neta, calculada con vista a la estructura de costos reformulada, satisface dos cuestiones clave para la continuidad de todo negocio: (1) la viabilidad económica del mismo fuera del período normal de operaciones, que tiene que ver con la capacidad de continuar generando lucro en un período razonable de más de un año; y (2) el cumplimiento del principio contable de aceptación general “*negocio en marcha*”, que se relaciona con un aspecto normativo del que los Contadores Públicos, como dadores de fe pública, deben evidenciar sobre la información financiera que pretenden presentar a interesados o al opinar sobre unos estados financieros puestos a su disposición para dictaminar.

A todas luces, la empresa estudiada se encuentra en una posición en la que debe evaluar la prioridad entre sus objetivos económicos y el cumplimiento de exigencias de aceptación general, a sabiendas que la no observancia de éstas puede llevar a la entidad a incurrir en contingencias económicas.

4. Respecto del objetivo general de la investigación: Analizar la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.”

Unificando las afirmaciones anteriores, se puede decir que, para dar cumplimiento al objetivo general de esta investigación trazado en los términos de “Analizar la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.””, los investigadores requirieron separar en segmentos más fácilmente manejables la labor que supondría poner en curso la acción investigativa para alcanzar dicho objetivo. Se pretendió en una primera instancia identificar los elementos constitutivos de la estructura de costos de la entidad con el propósito de conocer su composición estructural y presupuestaria, sus partidas integradoras y el grado de detalle en que las partidas presentaban la información; luego, se hacía necesario obtener una descripción de los basamentos que emplea la entidad para construir su estructura de costos y; posteriormente, lograr un entendimiento del efecto que dicha estructura una vez formulada tendría sobre la rentabilidad de la empresa.

Es de notar que, como parte de los elementos integradores de la estructura, se evidenció la aplicación de basamentos internos que tienden a la construcción detallada de los insumos de materia prima que requiere un producto, destacando su cantidad física, unidad de medida y costo unitario del insumo; al contrario que para los elementos de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, que no se incorporaban propiamente como elementos del costo de producción en la estructura.

Vale destacar que, durante el proceso de revisión de los antecedentes a la investigación, los investigadores encontraron en reiteradas oportunidades otros casos documentados de entidades con dificultades para identificar o dar tratamiento idóneo

según los fundamentos de la contabilidad de costos a ambos elementos de costo, que juntos son reconocidos por la teoría contable como “*costos de conversión o transformación*”, considerados como los de mayor complejidad en el proceso de imputación a los inventarios y las unidades de producto terminado.

Finalizado el estudio, los investigadores encuentran que la estructura de costos de la empresa “La Mansión de Lebon Vivant, C.A.” es un instrumento de importancia para la gestión presupuestaria de la entidad. La misma podría igualmente apoyar a la gestión contable de la entidad en lo que respecta al establecimiento de patrones de consumo de recursos para producción y control de los mismos, sin embargo, se constató que la mencionada empresa no tiene instituido un sistema de acumulación de costos que pueda dar soporte a registros contables del área de costeo, ni una base de asignación de costos que permita racionalizar la imputación contable de cantidades monetarias al grupo de los inventarios; lo que minimiza la capacidad de la estructura de costos de fungir como elemento de control, más que solo instrumento de planificación, en términos prácticos.

5. Recomendaciones a futuras investigaciones

Los investigadores consideran apropiado que se continúe fomentando la investigación, que realiza la academia, en la dimensión de los costos de conversión; por cuanto se hace complejo proveer una metodología generalista sobre los procedimientos y posturas a tomar en cuenta para incluir las erogaciones de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación a los inventarios y las unidades de producto terminado, especialmente los costos entendidos como de comportamiento

“fijo”, entendiendo las necesidades y requerimientos específicos de cada empresa y sector.

Es claro que muchas organizaciones dedicadas a la manufactura no manejan con maestría los fundamentos técnicos del costeo, especialmente pequeñas o medianas entidades, pero es importante dar cumplimiento a los extremos teóricos de todas las ramas de la contabilidad debido a que las normas contables precisamente se basan en esos extremos y, son ellas el requerimiento primario que solicita observar un Contador Público para obtener –o para ofrecer, según los casos– una seguridad razonable de que dicha información financiera ha sido preparada y presentada en concordancia con los marcos de información financiera aplicables.

LISTA DE REFERENCIAS

Aldana, Génesis (2022). **Los costos de la empresa Producciones Party Day, C.A.: Una mirada desde su incidencia en la rentabilidad de sus operaciones.** Trabajo de Grado. Universidad de Carabobo. La Morita.

Arrestegui, Alvaro (2022). **Efectos de los costos de los productos en la rentabilidad de las MYPES de ventas de material de construcción en la ciudad de Chachapoyas 2019-2020.** Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú. Documento en línea: https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/10344/arrestegui_mam.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Fecha de consulta: 2023, Diciembre 13.

Arias, Fidias (1999). **El proyecto de investigación: Guía para su elaboración.** Editorial Episteme. Tercera Edición. Caracas, Venezuela.

Arias, Fidias (2012). **El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica.** Editorial Episteme. Sexta Edición. Caracas, Venezuela.

Arias-Esparza, Jorge; Vallejo-Chávez, Luz; y Arias-Hidalgo, Erika (2023). **Fundamentos de Auditoría.** Editorial Politécnica ESPOCH. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba, Ecuador.

Baena, Guillermina (2017). **Metodología de la investigación.** Grupo Editorial Patria. Tercera Edición. México.

Balestrini, Miriam (2006). **Cómo se elabora el proyecto de investigación.** BL Consultores Asociados Servicio Editorial. Séptima Edición. Caracas, Venezuela.

Backer, Morton; Jacobsen, Lyle y Ramírez, David (1988). **Contabilidad de Costos: Un enfoque administrativo para la toma de decisiones.** McGraw-Hill. México.

Bernal, César (2010). **Metodología de la investigación**. Pearson Educación. Tercera Edición. Colombia.

Bonsón, Enrique; Cortijo, Virginia; y Flores, Francisco (2009). **Análisis de estados financieros**. Pearson Educación. Madrid, España.

Burbano, Jorge (2005). **Presupuestos: enfoque de gestión, planeación y control de recursos**. McGraw-Hill. Tercera Edición. Colombia. Documento en línea: <https://clea.edu.mx/biblioteca/items/show/400#c=&m=&s=&cv=>. Fecha de consulta: 2024, Enero 06.

Cárdenas y Nápoles, Raúl (2008). **Presupuestos. Teoría y práctica**. McGraw-Hill Interamericana Editores. Segunda Edición. México.

Carrasco, Sergio (2009). **Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación**. Editorial San Marcos. Lima, Perú.

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) (2009). **Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios**

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) (2009). **Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES). Sección 13: Inventarios**.

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) (2015). **Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES). Sección 1: Pequeñas y Medianas Entidades**.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999). **Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela N° 36.860. Constitución de la República Bolivariana de Venezuela**. Diciembre 30, 1999. Caracas.

Corbetta, Piergiorgio (2007). **Metodología y técnicas de investigación social**. McGraw-Hill. España.

Cuervo Joaquín y Osorio, Jair (2008). **Costeo basado en actividades ABC: Gestión basada en actividades ABM**. Ecoe Ediciones. Bogotá, Colombia.

Cuevas, Carlos (2010). **Contabilidad de costos: Enfoque gerencial y de gestión**. Pearson Educación. Tercera Edición. Bogotá, Colombia.

Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma para la Promoción y Desarrollo de las Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2014). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.550. Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social**. Noviembre 27, 2014. Caracas.

Durán, Fernanda y Lara, Gabriel (2021). **Aplicación del coeficiente de confiabilidad de Kuder Richardson en una escala para la revisión y prevención de los efectos de las rutinas formadas durante el periodo de confinamiento a partir de la identificación del seguimiento de medidas de seguridad, de comida y de descanso**. Boletín Científico de la Escuela Superior Atotonilco de Tula, 8 (15), 51-55. México. Documento en línea: <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/atotonilco/article/download/6693/9450/>. Fecha de consulta: 2024, Enero 16.

Escobar, Jazmine y Cuervo, Ángela (2008). **Validez de contenido y juicio de expertos: Una aproximación a su utilización**. Revista Avances en Medición, (6), 27-36. Colombia. Documento en línea: https://www.humanas.unal.edu.co/lab_psicometria/application/files/9416/0463/3548/Vol_6._Articulo3_Juicio_de_expertos_27-36.pdf. Fecha de consulta: 2023, Julio 19.

Fagilde, Carlos (2009). **Presupuesto Empresarial: un enfoque práctico para el aula**. Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales “Ezequiel Zamora”. Barinas, Venezuela.

Fernández, Arturo y Loiácono, Daniel (2001). **Precio y Valor**. UGERMAN EDITOR. Primera Edición. Buenos Aires, Argentina.

Franklin, Enrique (2009). **Organización de empresas**. McGraw-Hill Interamericana Editores. Tercera Edición. México.

Fuentes, Carlos (2010). **Empresa y Responsabilidad Social, Análisis Conceptual**. Revista de Derecho. Número 13. 139–184. Nicaragua. Documento en línea: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5973561.pdf>. Fecha de consulta: 2024, Abril 11.

García, Juan (2008). **Contabilidad de costos**. McGraw-Hill. Tercera Edición. México.

Gómez Rondón, Francisco (2001). **El presupuesto de la empresa industrial**. Ediciones FraGor. Caracas, Venezuela.

Guajardo, Gerardo y Andrade, Nora (2014). **Contabilidad Financiera**. McGraw-Hill. Sexta Edición. México.

Gutiérrez, Óscar (2016). **Fundamentos de administración de empresas**. Ediciones Pirámide. Segunda Edición electrónica. Madrid, España.

Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; y Baptista, María (2010). **Metodología de la investigación**. McGraw-Hill. Quinta Edición. México.

Hernández, Sandra y Duana, Danae (2020). **Técnicas e instrumentos de recolección de datos**. Boletín Científico de las Ciencias Económicas y Sociales del ICEA, 9 (17), 51-53. México. Documento en línea: <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUK Ewi78drjuZmAAxUtg4QIHXLMAzQQFnoECBUQAQ&url=https%3A%2F%2Frepository.uaeh.edu.mx%2Frevistas%2Findex.php%2Ficea%2Farticle%2Fdownload%2F6019%2F7678&usg=AOvVaw2FVugRysjCj8subSM7JJfFS&opi=89978449>. Fecha de consulta: 2023, Julio 18.

Hornngren, Charles; Datar, Srikant; y Rajan, Madhav (2012). **Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial**. Pearson Educación. Decimocuarta Edición. México.

Hornngren, Charles; Sundem, Gary; y Stratton, William (2006). **Contabilidad administrativa**. Pearson Educación. Decimotercera edición. México.

Hurtado, Jacqueline (2000). **Metodología de la Investigación Holística**. Fundación Sypal. Tercera Edición. Caracas, Venezuela.

Kotler, Philip y Armstrong, Gary (2013). **Fundamentos de marketing**. Pearson Educación. Decimoprimer Edición. México.

Lara, Elías (1999). **Primer curso de contabilidad**. Editorial Trillas. Decimosexta Edición. México.

Ley Constitucional de Precios Acordados (2017). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.342 Extraordinario. Ley Constitucional de Precios Acordados**. Noviembre 22, 2017. Caracas.

Ley Orgánica de Precios Justos (2015). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.787 Extraordinario. Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos**. Noviembre 08, 2015. Caracas.

Manterola, Carlos; Grande, Luis; Otzen, Tamara; García, Nayely; Salazar, Paulina; y Quiroz, Guissela (2018). **Confiabilidad, precisión o reproducibilidad de las mediciones. Métodos de valoración, utilidad y aplicaciones en la práctica clínica**. Revista Chilena de Infectología, 35 (6), 680-688. Chile. Documento en línea: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/rci/v35n6/0716-1018-rci-35-06-0680.pdf>. Fecha de consulta: 2023, Julio 19.

Morales, Paula; Smeke, Jorge; y Huerta, Luis (2018). **Costos gerenciales**. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Primera Edición. Ciudad de México, México.

Murillo, Cristina (2015). **El control de los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Confecciones Deportivas Piscis de la ciudad de Ambato**. Universidad Técnica de Ambato. Tesis de Grado. Documento en línea: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/16999/1/T2917i.pdf>. Fecha de consulta: 2023, Julio 19.

Olivo de Latouche, Marfa; Maldonado, Ricardo y De Franca, Lucila (2005). **Fundamentos de Contabilidad Financiera**. Clemente Editores, C.A. Valencia, Venezuela.

Omeñaca, Jesús (2017). **Contabilidad General**. Editorial Deusto. Decimotercera Edición. España.

Ortiz, Alfredo y Rivero, Guillermo (2006). **Estructuración de Costos: Conceptos y metodología**. Pact U.S.A.

Palella, Santa y Martins, Feliberto (2006). **Metodología de la investigación cuantitativa**. FEDUPEL. Segunda Edición. Caracas, Venezuela.

Pariata, Rosangela; Peraza, Julia y Sarmiento, María (2021). **Estructura de Costos para la empresa Zugaro, C.A.** Trabajo de Grado. Universidad de Carabobo. La Morita.

Payán, Daniela (2022). **Estructura de Costos para la Línea de Ensamble de Estructuras en Aluminio para Paneles Solares, en la Empresa Pérez y Mejía S.A.S, en el Municipio de Cartago, Valle del Cauca**. Trabajo de Grado. Universidad del Valle. Cartago, Valle del Cauca, Colombia. Documento en línea: <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/95ae4409-07e6-4851-a2fa-49f4a23dcec2/content>. Fecha de consulta: 2023, Diciembre 14.

Pérez, Alexis (2009). **Guía Metodológica para Anteproyectos de Investigación**. Tercera Edición. FEDUPEL. Caracas, Venezuela.

Pérez, Beberlin; De Miranda, María y Maracara, Mariangel (2023). **Proceso de costo en las actividades de producción del amortiguador modelo 713069-C de la**

empresa Amortiguadores, S.A. Trabajo de Grado. Universidad de Carabobo. La Morita.

Pineda, Reuland (1997). **Diseño de Estrategias de Planificación y Control Presupuestario para la División Administrativa del Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SENIAT).** Trabajo Especial de Grado. Universidad Rafael Bellosó Chacín. Maracaibo, Venezuela.

Polimeni, Ralph; Fabozzi, Frank; y Adelberg, Arthur (1994). **Contabilidad de costos.** Editorial McGraw-Hill. Tercera Edición. Colombia.

Providencia Administrativa N°003 (2014). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.351. Providencia Administrativa mediante la cual se fijan Criterios Contables Generales para la Determinación de Precios Justos.** Febrero 07, 2014. Caracas.

Ramírez, Carlos; García, Milton; y Pantoja, Cristo (2010). **Fundamentos y Técnicas de Costos.** Editorial Universidad Libre, Sede Cartagena. Cartagena de Indias, Colombia.

Ramírez, David (2008). **Contabilidad administrativa.** McGraw-Hill Interamericana Editores. Octava Edición. México.

Rincón, Carlos (2011). **Presupuestos empresariales.** Ecoe Ediciones. Primera Edición. Bogotá, Colombia.

Sabino, Carlos (1992). **El proceso de investigación.** Editorial Panapo. Caracas, Venezuela.

Sabino, Carlos (2000). **El Proceso de Investigación.** Editorial Panapo. Caracas, Venezuela.

Sánchez, Evelyn (2022). **Presupuesto de Costos de Producción para la Rentabilidad de las Empresas Textiles del Cantón Pelileo Caso: Day Blue**. Proyecto de Investigación. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ambato, Ecuador.

Sinisterra, Gonzalo (2006). **Contabilidad de costos**. Ecoe Ediciones. Primera Edición. Bogotá, Colombia.

Tamayo y Tamayo, Mario (2003). **El proceso de la investigación científica**. Editorial Limusa. Cuarta Edición. México.

Valderrama, Santiago (2017). **Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica**. Editorial San Marcos. Lima, Perú.

Vega, Vladimir; Pinda, Bayron; Paredes, Renato; y Domínguez, Jorge (2019). **Contabilidad de costos y gestión**. Editorial Jurídica del Ecuador. Universidad Regional Autónoma de los Andes. Primera Edición. Quito, Ecuador.

Verenzuela, Daniel; Méndez, María; Ceballos, Teresa; Dayekh, Mariela; Salas, Adrián; Tovar, Belén; Gómez, Rosalinda; Scuoppo, Elena; García, Loyda; Chapardi, Nancy; y La Salvia, Wilians (2016). **Investigaciones en Administración, Contabilidad & Gerencia**. Editorial Verenzuela Barroeta, Daniel Antonio. Primera Edición. Universidad de Carabobo. Maracay, Venezuela.

Wheelen, Thomas y Hunger, David (2007). **Administración estratégica y política de negocio. Décima edición**. Pearson Educación. Décima Edición. México.

ANEXOS

ANEXO A

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ANEXO A₁



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS LA MORITA

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

**ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA “LA
MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A.”**

Autores:

Carrizales, Miguel

González, Moisés

Martínez, Ricardo

Trabajo Especial de Grado presentado para optar al título de Licenciado en
Contaduría Pública

La Morita, enero de 2024

INTRODUCCIÓN

A continuación, se presenta un cuestionario dicotómico como instrumento de recolección de datos con la intención de recopilar de información que sustente el Trabajo Especial de Grado titulado: **ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA “LA MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A.”** el cual será presentado en la Universidad de Carabobo para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública.

El cuestionario está comprendido por una totalidad de veinticinco (25) ítems dirigidos al personal del departamento de Administración, quienes contarán con dos alternativas de respuesta: “**SÍ**” o “**NO**”. Esta información permitirá Identificar los elementos constitutivos de la estructura de costos y Determinar la incidencia de la estructura de costos en la rentabilidad de la empresa, los cuales se han propuesto como el primer y tercer objetivo específico de esta investigación.

Cabe destacar que, la información obtenida a través de este instrumento gozará de confidencialidad y será utilizada únicamente por los autores de la investigación para el desarrollo de la misma.

INSTRUCCIONES

- Responda los ítems con honestidad y objetividad.
- Marque con una equis (X) la respuesta que considere apropiada.
- Responda la totalidad del cuestionario.
- En caso de presentar dudas, consulte a los investigadores antes de responder.

INSTRUMENTO N°	1
TÉCNICA	ENCUESTA
APLICADO A	DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
CUESTIONARIO DICOTÓMICO	

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Respuesta	
		SÍ	NO
1	¿Se reconocen en la estructura de costos los elementos (materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) de manera separada y detallada?		
2	¿La estructura de costos indica el número de unidades a producir por corrida de producción planificada?		
3	¿La estructura de costos indica el costo unitario total presupuestado del producto?		
4	¿La estructura de costos incluye únicamente valores observables en condiciones de eficiencia normal?		
5	En el proceso empresarial de planeación correspondiente a las erogaciones de dinero, ¿se diferencian y separan las partidas de costos y gastos?		
6	¿La estructura de costos refleja cada insumo perteneciente a materia prima directa que requiere el producto?		
7	¿La estructura de costos indica la cantidad física de cada insumo perteneciente a materia prima directa que requiere el producto?		
8	¿La estructura de costos indica la unidad de medida de cada una de las materias primas involucradas?		

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Respuesta	
		SÍ	NO
9	¿La estructura de costos refleja el valor monetario de cada insumo perteneciente a materia prima directa que requiere el producto?		
10	¿La estructura de costos indica el personal directamente requerido y/o número de operarios directamente intervinientes en la elaboración del producto?		
11	¿La estructura de costos indica el tiempo de mano de obra directa a invertir en la elaboración del producto?		
12	¿La estructura de costos refleja el valor monetario de los componentes integradores del elemento “mano de obra directa” a incurrir en la elaboración del producto?		
13	¿La entidad da seguimiento al costo de horas hombre generado en cada corrida de producción?		
14	¿La empresa establece periódicamente un presupuesto de costos indirectos de fabricación?		
15	¿La estructura de costos emplea y refleja alguna tasa predeterminada para enlazar costos comunes a la producción, por concepto de costos indirectos de fabricación?		
16	¿Se excluyen los gastos de administración, representación, publicidad y ventas del costo de producción (materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación)?		

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Respuesta	
		SÍ	NO
17	¿La estructura de costos incluye una alícuota por concepto de gastos ajenos a la producción, en una proporción que no excede del doce coma cinco por ciento (12,50%) del costo previamente determinado en la estructura en concordancia a lo establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos?		
18	¿El margen máximo de ganancia bruta por producto terminado se restringe hasta un máximo del treinta por ciento (30,00%) del costo unitario total presupuestado por la estructura de costos?		
19	¿La utilidad bruta que se proyecta sobre la estructura de costos logra satisfacer los objetivos organizacionales propuestos?		
20	¿La utilidad bruta que se proyecta sobre la estructura de costos excede a los gastos ordinarios a incurrir en el ejercicio, para así alcanzar utilidades en operación?		
21	¿La rentabilidad neta esperada, determinada a partir de la estructura de costos de los productos a manufacturar, satisface el cumplimiento de los objetivos estratégicos establecidos por la gerencia de la empresa?		
22	¿La rentabilidad neta esperada, calculada a partir de la estructura de costos de los productos a manufacturar, asegura la viabilidad económica de la empresa fuera del período normal de operaciones?		

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Respuesta	
		SÍ	NO
23	¿La rentabilidad neta esperada, calculada a partir de la estructura de costos de los productos a manufacturar, asegura la aplicación y el cumplimiento satisfactorio del principio de contabilidad generalmente aceptado denominado "negocio en marcha" fuera del período normal de operaciones?		
24	¿La estructura de costos se toma como base del proceso de toma de decisiones sobre fijación de precios de venta?		
25	¿La estructura de costos vigente en la empresa permite la adecuada fijación de los precios de venta desde la perspectiva de la planificación estratégica de ventas?		

ANEXO A₂

INSTRUMENTO N°	2
TÉCNICA	OBSERVACIÓN DIRECTA
LISTA DE CHEQUEO	

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	
		Afirmativo	Negativo
1	La entidad emplea un presupuesto de ventas o de ingresos operativos.		
2	La entidad emplea un presupuesto de producción e inventarios.		
3	La entidad tiene identificada su capacidad instalada.		
4	La entidad emplea un presupuesto de materia prima directa.		
5	La entidad utiliza una programación y políticas de compras.		
6	La entidad formula sus presupuestos con base en información histórica.		
7	La entidad mantiene un catálogo o listado de los productos a ofrecer para efectos gerenciales.		
8	La entidad lleva un control físico de la materia prima invertida en el proceso productivo		
9	La entidad lleva un control de las horas laboradas por el personal de producción.		

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	
		Afirmativo	Negativo
10	La entidad lleva un control de la energía eléctrica consumida por sus procesos productivos.		
11	La entidad lleva un control de los combustibles consumidos en sus procesos productivos.		
12	La entidad lleva un control del agua consumida en sus procesos productivos.		
13	La gerencia considera costo del producto a la materia prima directa que lo constituye.		
14	La gerencia considera costo del producto a la mano de obra directa que le dio forma y condición.		
15	La gerencia considera costo del producto a la materia prima indirecta que lo constituye.		
16	La entidad identifica los materiales indirectos presentes en sus procesos productivos.		
17	La gerencia considera costo del producto los salarios de los jefes del área de producción.		
18	La gerencia considera costo del producto los aportes patronales que realiza a las Administraciones Parafiscales, por motivo de todos los trabajadores del área de producción.		

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	
		Afirmativo	Negativo
19	La gerencia considera costo del producto las erogaciones que se acumulan como pasivos laborales, distintos a nómina periódica, por motivo de todos los trabajadores del área de producción.		
20	La gerencia considera costo del producto la cuota de depreciación periódica de sus activos de planta y equipos.		
21	La entidad reconoce su obligación de alimentación a los trabajadores –de acuerdo con el Artículo 105 de LOTTT– del área de producción como costo del producto.		
22	La gerencia considera los pagos de arrendamientos, por la porción del área de producción, como costo del producto.		
23	La entidad lleva a la estructura de costos de cada producto todos los ingredientes directos, de acuerdo con la receta correspondiente.		
24	La entidad mantiene una metodología para apuntar las materias primas directas requeridas por cada producto enlistado, o para distribuir el presupuesto de materia prima directa a la estructura de costos de cada producto considerado.		

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	
		Afirmativo	Negativo
25	La entidad lleva a la estructura de costos de cada producto todos los participantes directos, de acuerdo con la guía de preparación correspondiente.		
26	La entidad mantiene una metodología para apuntar la cantidad de mano de obra directa necesaria para elaborar cada producto enlistado, o para distribuir el presupuesto de mano de obra directa a la estructura de costos de cada producto considerado.		
27	La entidad mantiene una tasa predeterminada para apuntar la cantidad de costos indirectos de fabricación aproximada en cada producto enlistado.		
28	La entidad solo incorpora un doce coma cinco por ciento (12,50%), a manera de recargo por concepto de incorporación de gastos ajenos a la producción, sobre el costo de manufactura totalizado en la estructura de costos, para completar y finiquitar la misma.		

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	
		Afirmativo	Negativo
29	La entidad emplea algún método distinto al procedimiento de construcción establecido por la Providencia Administrativa 003/2014 mediante la cual se fijan los criterios contables generales que rigen la determinación de precios justos, publicada en Gaceta Oficial N° 40.351 de fecha 07 de febrero de 2014.		

ANEXO B

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

		Objetivo Específico N°1															Objetivo Específico N°3					Correctas				
Ítem / Encuestado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21		22	23	24	25
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19
2	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	14
Sumatoria	1	2	2	2	1	2	2	2	2	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	Varianza
p	0.50	1.00	1.00	1.00	0.50	1.00	1.00	1.00	1.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.50	0.50	0.50	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	6.25
q	0.50	0.00	0.00	0.00	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.50	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
p × q	0.25	0.00	0.00	0.00	0.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.25	0.25	0.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.2500

**APLICACIÓN DEL KR20
KUDER-RICHARDSON FÓRMULA 20**

$$K = 25$$

$$\sigma^2 = 6.25$$

$$\Sigma p \cdot q = 1.25$$

$$KR_{20} = \left(\frac{K}{K - 1} \right) \cdot \left(\frac{\sigma^2 - \Sigma p \cdot q}{\sigma^2} \right)$$

$$KR_{20} = 1,0417 \cdot 0,80$$

$$KR_{20} = \left(\frac{25}{25 - 1} \right) \cdot \left(\frac{6.25 - 1.25}{6.25} \right) = 0,8333$$

$$KR_{20} = \left(\frac{25}{24} \right) \cdot \left(\frac{5}{6.25} \right)$$



UNIVERSIDAD DE CARABOBO



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA

CAMPUS LA MORITA

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Jesús Adolfo Zabala Yanez, C.I. V- 16101810,
hago constar mediante la presente que luego de revisar los instrumentos de
recolección de información **CUESTIONARIO DICOTÓMICO** y **LISTA DE**
CHEQUEO desde el punto de vista Técnico diseñados por
CARRIZALES MIGUEL, GONZÁLEZ MOISÉS y **MARTÍNEZ RICARDO**;
apruebo que reúnen los requisitos suficientes y necesarios para ser aplicados en el
logro de los objetivos que se desean alcanzar en el trabajo de investigación
presentado como requisito parcial para optar al título de Licenciado en Contaduría
Pública, titulado: **ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA**
EMPRESA "LA MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A."

Constancia que se expide a solicitud de la parte interesada a los 18 días del
mes de Diciembre de 2023.

ATENTAMENTE,



UNIVERSIDAD DE CARABOBO



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA

CAMPUS LA MORITA

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Cristóbal Reyes, C.I. V- 9351524,
hago constar mediante la presente que luego de revisar los instrumentos de
recolección de información **CUESTIONARIO DICOTÓMICO** y **LISTA DE
CHEQUEO** desde el punto de vista Estadístico diseñados por
CARRIZALES MIGUEL, GONZÁLEZ MOISÉS y **MARTÍNEZ RICARDO**;
apruebo que reúnen los requisitos suficientes y necesarios para ser aplicados en el
logro de los objetivos que se desean alcanzar en el trabajo de investigación
presentado como requisito parcial para optar al título de Licenciado en Contaduría
Pública, titulado: **ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA
EMPRESA “LA MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A.”**

Constancia que se expide a solicitud de la parte interesada a los 18 días del
mes de diciembre de 2023.

ATENTAMENTE,

9.351524



UNIVERSIDAD DE CARABOBO



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA

CAMPUS LA MORITA

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Yvonne Piro, C.I. V- 10.341.694

hago constar mediante la presente que luego de revisar los instrumentos de recolección de información **CUESTIONARIO DICOTÓMICO** y **LISTA DE CHEQUEO** desde el punto de vista de Contenido diseñados por **CARRIZALES MIGUEL, GONZÁLEZ MOISÉS** y **MARTÍNEZ RICARDO**; apruebo que reúnen los requisitos suficientes y necesarios para ser aplicados en el logro de los objetivos que se desean alcanzar en el trabajo de investigación presentado como requisito parcial para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública, titulado: **ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA "LA MANSIÓN DE LEBON VIVANT, C.A."**

Constancia que se expide a solicitud de la parte interesada a los 18 días del mes de Diciembre de 2023.

ATENTAMENTE,

Yvonne Piro