



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCION FINANZAS



**CUMPLIMIENTO DEL MARCO LEGAL CONCERNIENTE A PRECIOS
JUSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR METALMECÁNICO, EN ÉPOCAS
DE HIPERINFLACIÓN**

**Trabajo de Grado para optar al título de
Magister Scientiarum en Gerencia mención Finanzas**

Línea de Investigación:
Gestión financiera y sistema
empresarial venezolano

Autor:
Ing. Carlos Bracho
C.I. 11.591.835



ACTA DE VEREDICTO DE TRABAJO DE GRADO - MAESTRÍA

En atención a lo dispuesto en el Artículo 140 del Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo, quienes suscribimos como Jurado designado por el Consejo de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, de acuerdo a lo previsto en el Artículo 136 del citado Reglamento, para evaluar el Trabajo de Grado titulado:

"Cumplimiento del Marco Legal Concerniente a Precios Justos en Empresas del Sector Metalmeccánico, en Épocas de Hiperinflación."

Presentada para optar al grado de MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN FINANZAS, por el (la) aspirante: **CARLOS BRACHO., titular** de la **C.I. No. 11.591.835 realizado** bajo la tutoría del (de la) Prof. LUIS GARCIA titular de la C.I. N°. 4.359.772, habiendo examinado el trabajo presentado, se decide que el mismo está **APROBADO**.

En Morita, a los 01 días del mes de marzo de 2024.

Jurado evaluador:

Prof. Luis García C.I.: 4.359.772

Prof. Miguel Escalona C.I.: 9.435.823

Prof. Edguin Veliz, C.I.: 9.692.791



Edif. Uno. P.B. Campus Bárbula. Municipio Naguanagua. Edo. Carabobo.
Telf.: 0241-6147994 / Campus La Morita – Edo. Aragua, Telf. 0243 – 2710606
www.faces.uc.edu.ve

#HaciaLaNuevaVisiónDeUniversidad



FACES UC



FACESUC1



FACESUC1



FACES UC

CUMPLIMIENTO DEL MARCO LEGAL CONCERNIENTE A PRECIOS JUSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR METALMECÁNICO, EN ÉPOCAS DE HIPERINFLACIÓN

Autor: Lcdo. Carlos Bracho G.

Tutor: Dr. Luis García J.

Fecha: Marzo, 2024.

RESUMEN

La presente investigación surgió como una inquietud por parte del componente empresarial aragüeño, al observar que el hecho de cumplir con la Ley Orgánica de Precios Justos y sus providencias asociadas, restringen de alguna manera la utilidad a la luz de los efectos ocasionados por la inflación en Venezuela, y aunado al fenómeno COVID. El objetivo general de la investigación es evaluar el cumplimiento del marco legal concerniente a precios justos en empresas del sector metalmeccánico, en épocas de hiperinflación, particularmente en TUPACA. Se centra la atención en el proceso de fijación de precios basado en lo estipulado en la Ley Orgánica de Precios Justos, y en el ciclo operativo de *compras – producción – ventas – cuentas por cobrar – cobranzas*, el cual es común en las empresas de manufactura, de forma tal que se pueda cumplir con el objetivo general. Teóricamente la investigación está sustentada por los conceptos de Costos e Inventarios, y reforzada en las aristas de la teoría y normativa establecida en cuanto a Inflación e Hiperinflación, así como en otras investigaciones realizadas en las áreas de Costos y de Inflación. Metodológicamente, la investigación ubicada dentro del paradigma positivista, siendo de tipo investigación aplicada, concebida con un diseño de campo, con un nivel descriptivo y evaluativo. Siendo que ocurre esto y aquello se puede establecer a manera de conclusiones que, en relación con el volumen de producción logrado hace que el costo unitario por unidad se incremente por efecto inflacionario. Por otra parte, la revisión documental, arrojó que la SUNDDE, intenta garantizar el cumplimiento de la Ley Orgánica de Precios Justos, por medio de registros, procedimientos, fiscalizaciones, y establecimiento de sanciones pecuniarias. Adicionalmente, se pudo constatar las consecuencias negativas de la hiperinflación, entre las cuales se encuentran: disminución de la producción en relación con los costos por periodo, incremento de los costos de reposición, y disminución de la motivación tanto de los trabajadores como de los socios. Por último, como hallazgo proveniente del análisis, la disminución de la operatividad de la empresa (producto tanto de los incrementos continuos de precio), que, en conjunto, han tenido como resultado la asfixia de la empresa, financieramente hablando.

Palabras clave: costos, precios, inflación, hiperinflación, cumplimiento, leyes.

COMPLIANCE WITH THE LEGAL FRAMEWORK CONCERNING FAIR PRICES IN COMPANIES IN THE METALMECHANICAL SECTOR, IN TIMES OF HYPERINFLATION

Author: Lcdo. Carlos Bracho G.

Tutor: Dr. Luis García J.

Date: March, 2024.

ABSTRACT

The present investigation arose as a concern on the part of the araguan business component, observing that the fact of complying with the Organic Law of Fair Prices and its associated provisions, somehow restrict the utility in light of the effects caused by inflation in Venezuela, and coupled with the Covid phenomenon. The general objective of the research is to evaluate compliance with the legal framework concerning fair prices in companies in the metalworking sector, in times of hyperinflation, particularly in TUPACA. Attention is focused on the pricing process based on the provisions of the Organic Law of Fair Prices, and on the operating cycle of *purchases – production – sales – accounts receivable – collections*, which is common in manufacturing companies, so that the general objective can be met. Theoretically, the research is supported by the concepts of Costs and Inventories, and reinforced by the edges of the theory and regulations established regarding Inflation and Hyperinflation, as well as other research carried out in the areas of Costs and Inflation. Methodologically, the research is located within the positivist paradigm, being of an applied research type, conceived with a field design, with a descriptive and evaluative level. Since this and that happens, it can be established as conclusions that, in relation to the volume of production achieved, the unit cost per unit increases due to inflationary effect. On the other hand, the documentary review showed that the SUNDDE tries to guarantee compliance with the Organic Law of Fair Prices, through records, procedures, inspections, and establishment of pecuniary sanctions. Additionally, the negative consequences of hyperinflation could be confirmed, among which are: decrease in production in relation to costs per period, increase in replacement costs, and decrease in motivation of both workers and partners. Finally, as a finding from the analysis, the decrease in the company's operation (as a result of continuous price increases), which, together, have resulted in the suffocation of the company, financially speaking.

Keywords: costs, prices, inflation, hyperinflation, compliance, laws.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

ÍNDICE DE CUADROS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	viii
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I.....	11
EL PROBLEMA	11
Planteamiento del Problema.....	11
Formulación del Problema	17
Objetivos de la Investigación	17
Objetivo General	17
Objetivos Específicos.....	18
Justificación	18
Alcance y Delimitación.....	19
Alcance.....	19
Delimitación	20
CAPÍTULO II	21
MARCO TEÓRICO.....	21
Antecedentes de la Investigación	21
Bases Teóricas.....	24
Costos e Inventarios	25
Hiperinflación	27
Bases Legales	29
Constitución de la República Bolivariana de Venezuela	29
Ley Orgánica de Precios Justos.....	31
Bases Normativas.....	33
Sección 13 de la NIIF para PyMES	34

CAPÍTULO III	35
MARCO METODOLÓGICO	35
Paradigma de la Investigación	35
Tipo de Investigación	36
Diseño de la Investigación	37
Nivel de la Investigación.....	38
Alcance descriptivo.....	38
Alcance evaluativo	40
Población y Muestra.....	40
Población o Universo	41
Muestra.....	42
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.....	42
Revisión Documental	44
Observación Directa.....	45
Encuesta	45
Entrevista	47
Validez y Confiabilidad de los Instrumentos de Recolección de Información.....	47
Validez	48
Confiabilidad.....	48
Técnicas de Análisis de Datos e Información	50
Fases del Proceso de Investigación	51
Conceptualización Operacional de las Variables	54
Operacionalización.....	55
CAPÍTULO IV	56
RESULTADOS.....	56
CONCLUSIONES	90
REFERENCIAS	92
ANEXOS	94
Anexo A. Validación de Instrumentos de Recolección de Información.....	95
Anexo B. Confiabilidad	99

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Población	41
Cuadro 2. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información	43
Cuadro 3. Criterios para la Confiabilidad de un Instrumento	50
Cuadro 4. Técnicas de Análisis de Datos e Información	51
Cuadro 5. Operacionalización de Variables.....	55
Cuadro 6. Resumen de la Guía de Observación.....	56
Cuadro 7. Resumen del fichaje	70
Cuadro 8. Triangulación	89

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Costos mensuales en relación con la producción.....	73
Tabla 2. Calidad del producto en el tiempo	74
Tabla 3. Cantidad producida en el tiempo	75
Tabla 4. Eficiencia de los procesos	76
Tabla 5. Uso de la capacidad instalada	77
Tabla 6. Costo de reposición.....	78
Tabla 7. Demanda como variable que define la planificación	79
Tabla 8. Entusiasmo de los trabajadores.....	80
Tabla 9. Ejecución del trabajo por parte de los trabajadores	81
Tabla 10. Entusiasmo de los socios.....	82

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Costos mensuales en relación con la producción.....	73
Gráfico 2. Calidad del producto en el tiempo	74
Gráfico 3. Cantidad producida en el tiempo	75
Gráfico 4. Eficiencia de los procesos.....	76
Gráfico 5. Uso de la capacidad instalada	77
Gráfico 6. Costo de reposición.....	78
Gráfico 7. Demanda como variable que define la planificación.....	79
Gráfico 8. Entusiasmo de los trabajadores.....	80
Gráfico 9. Ejecución del trabajo por parte de los trabajadores	81
Gráfico 10. Entusiasmo de los socios	82

INTRODUCCIÓN

En las empresas, existe una constante preocupación por obtener ganancias. Es práctica común, utilizar las herramientas de que se disponen, para hacer análisis relacionados al estudio de costos, que conlleven a minimizar los costos, y consecuentemente a incrementar la utilidad.

En Venezuela, el tema Costos, más allá de los controles que la empresa pueda implementar, está acompañado de un conjunto de regulaciones por parte de entes gubernamentales, las cuales se han formulado en un intento por frenar la especulación, y este ha sido motivo de queja de los socios y altos directivos de empresas. Alinearse a estas regulaciones no es siempre el camino que las empresas desean tomar, pero es el camino que deben transitar, motivado a que es un requerimiento de Ley.

Aunado a esto, durante varios años, el fenómeno de inflación, ha estado presente, motivando a que las empresas pierdan dinero (o dejen de ganar) debido al incremento del valor de las mercancías y materias primas, mano de obra, servicios y de costos indirectos de fabricación.

El presente trabajo, pretende develar el efecto financiero de aplicar la Ley Orgánica de Precios Justos (y sus providencias) en la empresa TUPACA, combinando dicho efecto con el fenómeno de hiperinflación.

El trabajo está presentado en cinco capítulos, a saber:

El Capítulo I, presenta el problema. De esta forma, abarca el planteamiento del problema, los objetivos de la investigación, la justificación y el alcance.

El Capítulo II, presenta el marco teórico. Así, aborda los antecedentes de la investigación, las bases teóricas, legales y normativas.

El Capítulo III, presenta el marco metodológico. En él, se presenta el paradigma de investigación, tipo de investigación, nivel de investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de información, validez y confiabilidad, las técnicas de análisis de datos, las fases del proceso investigativo, y la operacionalización de las variables.

En el Capítulo IV, se presentan los resultados, así como su análisis.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

La Revolución Industrial fue el inicio de una serie de cambios que afectaron a la humanidad de forma significativa, por siempre y para siempre. Ese período significó la masificación de la producción por medio del uso de máquinas, ocasionando que a partir de ese momento el hombre debiera abandonar las técnicas antiguas de producción que en su mayoría eran a mano.

Puesto que la fabricación en máquinas era un conocimiento nuevo para ese momento, poco se conocía acerca de controles de producción, del cálculo de costos, y de la valoración de inventarios. Se puede decir que el hombre no había reflexionado esa área técnica, y que se dedicaba solamente a la búsqueda de la rentabilidad, estudiada hasta entonces de forma superficial. Poco a poco, los empresarios comenzaron a vislumbrar una serie de conceptos que posteriormente fueron madurando, respectivos a costos y a inventarios, los cuales le permitirían conocer a ciencia cierta cuál era la ganancia en sus operaciones. Para esto, se iniciaba con conocer la valuación de los inventarios. Parafraseando las palabras de Gómez (2002), el mayor desarrollo de la contabilidad de costos tuvo lugar entre 1890 y 1915, en este lapso de tiempo se diseñó la estructura básica de la contabilidad de costos y se integraron los registros de los costos a las cuentas generales en países como Inglaterra y Estados Unidos, se trató sobre la valuación de los inventarios y estimación de costos de materiales y mano de obra.

En concordancia con estos nuevos conceptos, con el pasar de los años las empresas desarrollaron diversos métodos para la determinación de costos, y la valoración de los inventarios en proceso, asignando costos de una forma razonable a estos inventarios, y con esto, surgió la consecuente valoración de los inventarios de

productos terminados. Es así como, de ese ínterin, surgieron los sistemas de acumulación de costos aplicables en cada situación, proporcionando fineza metodológica y precisión al cálculo de la utilidad del empresario.

Así mismo, con la diversificación y la masificación de la producción, se hizo más necesaria la planificación, y a la vez la elección de alguna unidad que resultara común para la producción de los diversos ítems, resultando esto en el concepto de inductor de costos, llamado también base de direccionamiento de costos, el cual, en palabras de García Colín (2008), se trata de cada uno de los criterios para aplicar los cargos indirectos acumulados en los centros de costo productivos hacia los artículos transformados en cada uno de ellos, los cuales se basan, naturalmente, en las características operativas de cada empresa.

Por consiguiente, para la planificación, se hizo necesario el establecimiento de un concepto más estable en el ámbito de costos, el de estructura de costos, que luego permitió la fijación de precios de los productos en empresas de producción en masa. El concepto de estructura de costos estaría más vinculado a la planificación que a la ejecución de la producción, y por esta razón ayudaría al gerente a visualizar.

De lo expresado anteriormente, el concepto de estructura de costos fue adoptado y adaptado a partir de 2012 por el Gobierno de Venezuela para evitar la especulación, por medio de la Ley de Costos y Precios Justos (2012), y luego, dicha ley fue derogada y promulgada su sucesora, la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), que en su artículo 3, establece como uno de sus fines: “8. Atacar los efectos nocivos y restrictivos derivados las prácticas monopólicas y monopsónicas, oligopólicas y de cartelización”. De esta forma estas leyes se convirtieron en una guía de aplicación general obligatoria para todas las organizaciones de producción de bienes o prestación de servicios, siendo la estructura de costos el objeto principal de su aplicación. En este sentido, la Superintendencia Nacional de Costos y Precios

(SUNDECOP), renombrada luego como Superintendencia de Defensa de Derechos Económicos (SUNDDE), actuaría como brazo del gobierno para garantizar el cumplimiento de esta ley. De esta manera, los organismos respectivos (SUNDECOP, luego SUNDDE), tendrían como propósito principal, en el ámbito de cada ley, la fiscalización de ganancias excesivas, y de los precios calculados en función de los costos de cada empresa.

Derivado de lo anteriormente expuesto, la Ley de Costos y Precios Justos, - *primera ley mencionada en este contexto* -, tuvo como objetivo asegurar el desarrollo armónico, justo, equitativo, productivo y soberano de la economía nacional, estableciendo para ello, tres tipos de controles: topes máximos de precios, topes máximos de costos, y topes máximos de ganancias; esta última establecida en un máximo del 30% de la estructura de costos del bien o servicio. En este sentido, la ley estableció mecanismos de control previo a empresas con ganancias excesivas, y también identificaba agentes económicos que se daban a la tarea de fijar precios excesivos y establecer criterios justos de intercambio. La ley también establecía un registro de empresas con el propósito de aplicar un control fiscal severo. En este registro se incluía información suficiente sobre la actividad comercial de la empresa, sus costos y ganancias.

Con respecto a la Ley Orgánica de Precios Justos, - *segunda ley mencionada en este contexto* -, tiene como objetivo determinar el precio justo de los bienes y servicios y la aplicación de un porcentaje máximo de ganancia, que no excederá de 30 puntos porcentuales de la estructura de costos del bien o servicio, de forma similar a como lo establecía su ley predecesora. Como punto adicional, esta ley, incluyó en la base de cálculo, el concepto de los gastos ajenos a la producción, los cuales son erogados por el productor o prestador de servicios, pero no eran considerados en la estructura formulada en la ley predecesora.

Ambas leyes mencionadas, cada una a su manera, en su concepción tuvieron como propósito garantizar el acceso a bienes y servicios a las personas, a precios justos, y es ese punto pivote que tienen en común. Como punto derivado, la inobservancia de la ley por parte de las empresas, podría conllevar a aquellas a quedar expuestas a las siguientes implicaciones:

- Económicas: se podría distorsionar la demanda ocasionada por la oferta de bienes a elevado precio (especulación).
- Administrativas: el organismo encargado de fiscalizar, podría, dependiendo del caso, manejarse dentro de opciones como: intervención de almacenes, comiso de los bienes objeto de infracción, revocatoria de concesiones y licencias, y suspensión del registro, ocasionando perjuicios administrativos a la empresa.
- Sancionatorias: se podrían generar sanciones pecuniarias, cierre temporal, así como clausura del establecimiento, entre otros establecidos en la ley.

Dentro del ámbito corporativo, la empresa Talleres Unidos Productos de Acero, C.A. –de aquí en adelante, TUPACA–, está incluida en el conjunto de organizaciones, que por dedicarse a la producción debe dar cumplimiento a la Ley Orgánica de Precios Justos, a su reglamento, y a las providencias relacionadas. TUPACA es una empresa manufacturera del sector de acero, específicamente está encargada de la fabricación de tubos de acero con costura, y, de láminas de acero, siendo que ambas categorías de productos tienen diferentes dimensiones y espesores, cuyos estándares han sido previamente establecidos. En particular, resulta importante destacar que los tubos y láminas se fabrican de forma predominantemente automatizada, bajo las normas internacionales ASTM (American Society for Testing

and Materials) y su calidad está regida bajo las normas nacionales COVENIN (Comisión Venezolana de Normas Industriales).

Dentro de este marco, se ha encontrado que los miembros de la directiva de TUPACA exteriorizan preocupación porque no consideran satisfactorias sus utilidades. Entre los argumentos que plantea la gerencia para manifestar su inconformidad, se encuentra, un nivel de inflación que ha afectado gradualmente los costos de todos los elementos de conformación de sus productos (desde el acero, hasta la mano de obra, además de los repuestos, costos de mantenimiento y otros costos indirectos de fabricación), (teniendo valores como 55,6% de variación del IPC en diciembre de 2017, pasando por 110,3% en mayo de 2018, por 127,7% en septiembre de 2018, o por 196,6% en enero de 2019, según datos del Banco Central de Venezuela); y además, con la llegada de la pandemia de Covid-19 a Venezuela en marzo de 2020, hecho público y notorio, dicha inflación pasó a estar acompañada de baja productividad debido a las condiciones propias de dicho escenario. Sostiene la gerencia, que la velocidad de la inflación, cada vez mayor, ha tenido repercusión en la planificación de la producción y también en su ejecución, ya que el ciclo operativo de *compras – producción – ventas – cuentas por cobrar – cobranzas* ha hecho que la utilidad se diluya, en una forma tal que el dinero recaudado por las cobranzas ya no es suficiente para cubrir la misma cantidad de compras en la siguiente vuelta del ciclo. Este argumento, conocido por los empresarios como *costo de reposición*, es un concepto en finanzas, que la gerencia considera puede ser analizado, ya que, al verse alterado en cada iteración del ciclo mencionado, tiene ciertas implicaciones derivadas del proceso inflacionario, entre las cuales destaca, que la conformación de una estructura de costos presupuestada utilizando como base de cálculo un costo determinado de materia prima, y la venta a un precio establecido en función de la planificación, resulta en que la utilidad real no alcance el nivel de utilidad planificado debido a que se han incurrido en otros costos con variaciones desfavorables ocasionadas por la inflación.

Habiéndose establecido, que en TUPACA, la misma cantidad de dinero recaudado por cobranzas, se puede utilizar para comprar menos materia prima en cada ocurrencia del ciclo referido; de esto se desprende, que se está produciendo y vendiendo cada vez menos cantidad de tubos y láminas, ocasionando consecuentemente que los ingresos cada vez sean menores (y los costos mayores). En un escenario así, el pronóstico sería perjudicial, debido a que se pondría en riesgo la continuidad de las operaciones de la empresa debido a la disminución de la actividad y a la constricción de la utilidad por efecto inflacionario.

Sumado a esto, la gerencia manifiesta, que a pesar de que la empresa se está ajustando a la estructura establecida por la Ley, esta forma de trabajo podría repercutir negativamente en sus finanzas y en la operatividad de la empresa a largo plazo, debido a la restricción de la utilidad por ley, la cual viene dada por la aplicación de la Ley Orgánica de Precios Justos, de su reglamento y de las providencias relacionadas.

Ambas situaciones descritas anteriormente (constricción de la utilidad por efecto inflacionario, y restricción de utilidad por ley), generan, en forma combinada, un cuello de botella financiero, el cual, argumenta la gerencia, se repite en otras empresas del ramo, pero que particularmente en TUPACA, tienen un pronóstico negativo. Adicionalmente, la gerencia afirma que incluso podrían existir consecuencias que no han sido consideradas, a un nivel tal que no se tienen los suficientes beneficios para mantener la empresa en marcha.

Debido a esto, se plantea que sería prudente evaluar el efecto financiero que tiene el dar cumplimiento al marco legal concerniente a precios justos en empresas del sector metalmecánico, en épocas de hiperinflación, centrando dicho estudio en la empresa TUPACA.

Formulación del Problema

La situación planteada hace que se planteen las siguientes interrogantes:

1. ¿Cómo es el proceso de fijación de precios de la empresa a los productos terminados?
2. ¿Cuáles mecanismos gubernamentales son utilizados para garantizar el cumplimiento del marco legal vigente concerniente a precios justos y utilidad?
3. ¿Cuál ha sido el efecto de la hiperinflación en la operatividad de la empresa?
4. ¿Cuál ha sido el efecto de la pandemia Covid-19 en la operatividad de la empresa durante y después de dicho período?
5. ¿Qué efecto financiero tiene la aplicación del marco legal concerniente a Precios Justos en la empresa TUPACA en cuanto a mantener la empresa en marcha en épocas de hiperinflación?

Objetivos de la Investigación

Para responder a estas interrogantes, se han planteado los siguientes objetivos:

Objetivo General

Evaluar el cumplimiento del marco legal concerniente a precios justos en empresas del sector metalmeccánico, en épocas de hiperinflación, particularmente en TUPACA.

Objetivos Específicos

1. Diagnosticar el proceso de fijación de precios que aplica la empresa a los productos terminados.
2. Describir los mecanismos gubernamentales utilizados para garantizar el cumplimiento del marco legal vigente concerniente a precios justos y utilidad.
3. Determinar las consecuencias de la hiperinflación en la operatividad de la empresa.
4. Determinar las consecuencias de la pandemia Covid-19 en la operatividad de la empresa durante y después del periodo pandémico.
5. Precisar el efecto financiero producto de la aplicación del marco legal vigente concerniente a precios justos, en épocas de hiperinflación en el sector metalmecánico.

Justificación

Entre los argumentos que acentúan la realización de esta investigación se encuentran los siguientes:

La evaluación a desarrollar servirá para determinar si, a pesar de dar cumplimiento al marco legal concerniente a Precios Justos y Utilidad, es procedente financieramente dicha aplicación, o para demostrar que, bajo ambiente de hiperinflación, dicho marco tiene pocas posibilidades de éxito en su aplicación. El estudio tiene como implicación práctica el cálculo de utilidades sinceradas en la operatividad de la empresa.

Desde el punto de vista gerencial, la investigación tiene como utilidad ayudar a la gerencia a verificar la estructura de costos de la empresa, con la intención de permitirles identificar áreas de mejora, evaluar el desempeño, entre otros aspectos, y una mejor toma de decisiones orientadas tanto a afinar los controles en los costos, como a tener la disposición de aplicar la normativa. De igual manera, independientemente de la apreciación que la gerencia tenga acerca del instrumento legal, es de considerarse que la investigación pueda proporcionar luces en relación a la planificación estratégica de la organización.

La trascendencia de la investigación está centrada en lo controversial, debido a que, en la Venezuela actual, dicho marco legal incide en muchas empresas que también se ven afectadas tanto por el fenómeno de hiperinflación, como por los efectos de la pandemia de Covid-19. La información generada está específicamente dirigida al ámbito de Gerencia, por lo que se justifica plenamente, que la temática esté enmarcada dentro de la línea de investigación “*Gestión financiera y sistema empresarial venezolano*”.

La investigación podría contener valor teórico, debido a la argumentación que conlleve a demostrar en qué aspectos dicho marco legal tiene puntos débiles, en el caso particular de aquellas empresas dedicadas a la fabricación de tubos con costura y láminas.

Alcance y Delimitación

Alcance

La investigación tiene como alcance realizar un estudio bien sustentado, que presente argumentos de la evaluación del efecto financiero que tiene la acción de

darle cumplimiento al marco legal de precios justos y utilidad en empresas del sector metalmeccánico, específicamente en TUPACA.

De esta forma la investigación pretende hacer que la empresa incorpore el costo de reposición como concepto financiero, que pueda ser elevado al gremio empresarial, e incluso al Poder Legislativo para corregir o subsanar que tiene el efecto conjunto Hiperinflación – Marco Legal de Precios Justos y Utilidad. Asimismo, se estudiará el efecto que ha tenido la pandemia Covid-19, como un evento trascendental que ha afectado la operatividad de las empresas desde el surgimiento de dicha pandemia hasta los días posteriores a la misma.

Delimitación

La investigación se llevará a cabo en las áreas de producción, administración y costos de la empresa TUPACA. Se tiene como intención que la investigación genere valoraciones críticas del marco legal y de su aplicación en ambiente de hiperinflación, basado en conceptos contables y financieros, sin embargo, los métodos de control de costos, escapan del alcance de esta investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la Investigación

Cada persona que investiga, usualmente lo hace con algún interés por algo que vio o, en función que algo que se le ocurrió, en función de lo que vio; por lo que, desde esta óptica, ninguna investigación es totalmente novedosa. Implica esto, que siempre existen trabajos de investigación que precedan al que el investigador está realizando. Dicho esto, los antecedentes son todos aquellos trabajos previos, que se vinculan de alguna manera con la temática en cuestión, y/o proporcionan luz sobre los enfoques que se pueden utilizar, y son importantes para conocer el manejo de las líneas de investigación. Así las cosas, Arias (2012), deja por sentado que “Los antecedentes reflejan los avances y el estado actual del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones” (p. 31). En este sentido, para el caso de la presente investigación, podemos considerar a los siguientes:

Primeramente, es apropiado mencionar el artículo realizado por Rodríguez, M. (2015), arbitrado en la Revista Internacional Administración & Finanzas, titulado **Política de fijación de precios: una nueva metodología basada en la estructura de costos-competencia de la empresa**. En este artículo se presenta una revisión teórica de los diferentes enfoques utilizados por las empresas para fijar el precio final de sus productos, mostrando los alcances y limitaciones de cada una ellas. Además, se presenta una nueva metodología para fijar precios basado tanto en la competencia como en los costos, tomando en cuenta la estructura de costos de la propia empresa frente al precio observado de sus principales competidores para estimar un precio sugerido. Lo anterior se realiza mediante un esquema de ponderaciones que permite asignar un peso apropiado a los principales competidores dentro del mercado objetivo

al que va dirigido el producto de la empresa y un peso a la propia estructura de costos de la empresa.

El trabajo tiene relación con la presente investigación en la persecución del propósito de determinación de costos, previo a la fijación de precios, por lo que sus lineamientos de diseño podrían tomarse en cuenta como guía desde el punto de vista de la generación y manejo de la información.

Seguidamente, se puede hacer referencia al trabajo elaborado por Martino, S. (2017), presentado para optar al grado académico de Magister en Finanzas en la Universidad Nacional del Sur, y titulado **Efectos de la inflación en el análisis financiero. Análisis de un caso**. Este trabajo plantea, que la información que brindan los estados financieros debe ser suficientemente integral y aproximada a la realidad económica de modo tal que satisfaga las expectativas de los usuarios que la consideran en un proceso de toma de decisiones. Cuando existe inflación, el poder adquisitivo de la moneda se altera, y entonces la información financiera deja de ser representativa, no configurando una base confiable para la toma de decisiones. Este trabajo intenta desarrollar un modelo simple, factible de aplicación práctica, y desarrollado desde un enfoque de gestión, que capture los principales efectos de la inflación sobre la información financiera y su incidencia no neutral sobre los componentes del rendimiento. Se desarrolla la aplicación del modelo sobre una empresa emisora de obligaciones negociables en el Panel PyME de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, para los estados financieros del 2009 al 2013. Los resultados muestran que la inflación tiene dos efectos significativos sobre los indicadores de rendimiento: afecta la comparabilidad de las cifras, y afecta la estructura de precios relativos, sesgando la base sobre la cual se toman decisiones de inversión y financiamiento.

Ante la alteración del poder adquisitivo de la moneda ante la inflación, este trabajo se relaciona con la presente investigación precisamente en el efecto financiero mencionado en el título, el cual, es de imprescindible comprensión para la demostración del objetivo general de esta investigación. De esta manera, el trabajo aporta a la investigación actual, que tiene un enfoque de condicionamiento de uso de la información financiera para la toma de decisiones, particularmente bajo inflación. Este enfoque se considera apropiado, debido a que la afectación de los precios relativos es una consecuencia de la espiral inflacionaria, y se podría tomar como base dicha forma de análisis a en el proceso de establecer los efectos financieros del cumplimiento del marco de precios justos en la investigación actual.

Así mismo, se hace mención del trabajo elaborado por Bill, G. y Limo, J. (2016), presentado para optar al grado académico de Magister en Economía en la Universidad del Pacífico, y titulado **Determinantes de la inflación peruana: un enfoque de econometría espectral**. En este trabajo se evalúan tres teorías económicas que explican el cambio de los precios en la economía utilizando el análisis espectral. Se replica la prueba de predictibilidad propuesto por Breitung y Candelon (2006) para contrastar la teoría cuantitativa del dinero, la curva de Phillips Nueva Keynesiana, y el efecto traspaso del tipo de cambio y los precios internacionales para el caso peruano. A diferencia de una prueba de predictibilidad en el análisis temporal o en el dominio del tiempo, el análisis espectral o en el dominio de las frecuencias permite responder si existe información relevante en una variable para predecir otra y, adicionalmente, identificar a partir de cuándo y en qué longitud esta información es relevante. Los resultados de la prueba validan los planteamientos de las teorías. Es decir, se comprueba que el dinero es relevante para predecir la inflación solo en frecuencias bajas o en alta periodicidad en concordancia con la teoría cuantitativa del dinero y que la brecha producto como proxy de los costos marginales sirve para conocer movimientos futuros de los precios en frecuencias altas o en baja periodicidad como lo explica la curva de Phillips.

El referido trabajo muestra una relación a los intereses de la presente investigación, la cual está basada en los movimientos de dinero, tal como ocurre en Venezuela. La importancia de esto, a los fines de los objetivos específicos de la presente investigación, radica en el uso de los ciclos de ocurrencia del retorno del dinero, en los cuales, se diluye el mismo, según lo expresado en el planteamiento del problema. El aporte que brinda esta investigación al presente trabajo, está conformado por la forma de análisis de la información, y del enfoque, así como de sus componentes teóricos.

Bases Teóricas

El objetivo de las bases teóricas es enriquecer el problema mediante un conjunto de conocimientos, los más sólidos y actualizado posibles, de modo que permitan orientar la búsqueda de información científica, utilizando una definición adecuada de los términos a efecto de la investigación. La misma estará sustentada por literatura de diferentes autores que proporcionen teorías aplicadas al problema de investigación, con la finalidad de obtener una perspectiva teórica que permita abordar el problema con más claridad. En este sentido, Arias (2012:107) establece que “Las bases teóricas indican el desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”.

Para el progreso de la presente investigación, se deben tener claros los contenidos relacionados a los núcleos teóricos del título, los cuales son:

- Costos
- Hiperinflación

Costos e Inventarios

Definiciones relativas a Costos e Inventarios

Al definir los costos, Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1994), expresan que éste “es el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios, que se miden en dinero mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento que se obtiene el beneficio”. (p.11).

Para un estudio de costos es necesario conocer el tipo de empresa, ya que una empresa comercializadora (o de compra y venta) tiene costos ocasionados por el producto que compra y vende, pero una empresa de producción (aquellas empresas que transforman la materia prima) incurren en costos según una estructura conformada por tres elementos: materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

Para reforzar esta afirmación, se puede tomar en consideración lo mencionado por Redondo (1992), quien plantea lo siguiente:

Los costos de producción están constituidos por tres elementos fundamentales: a) Materia prima o materiales directos. b) Mano de obra directa. c) Costos de fabricación, o carga fabril. Los dos primeros elementos pueden considerarse como de fácil identificación y suelen denominarse costos directos, pero no sucede lo mismo con el tercero: costos de fabricación o costos indirectos; es en este último donde surgen las principales dificultades en cuanto a su correcta capitalización. (p. 1066).

Es apreciable que las materias primas se constituyen en uno de los elementos del costo en empresas de fabricación (el primer elemento, sin el cual, no se puede ni siquiera comenzar el proceso de producción). Posterior a la determinación del costo, se realiza la fijación del precio de venta de los inventarios logrados. En esta secuencia

de ideas, estas empresas llevan a cabo procesos de transformación, los cuales manejan inventarios en varias de sus instancias. Catacora (1998) plantea:

Los inventarios representan las partidas del activo que son generadoras de ingresos para varios tipos de empresa, entre las cuales se encuentran las que tienen una actividad de transformación y las que se dedican a la compra y venta o comercialización. Los inventarios en el caso de las empresas comercializadoras se pueden definir como los artículos que se encuentran disponibles para la venta y en el caso de una compañía manufacturera, los productos terminados, en proceso, materia prima y suministro que se vayan a incorporar en la producción. (p. 148)

Según esta definición es fácil observar que un proceso puede tener inventarios como insumo (lo comprado) y/o como resultado del proceso (el producto transformado). En este sentido, existe una estrecha relación entre los Inventarios y los Costos, ya que un Inventario puede convertirse en Costo, o un Costo puede convertirse en Inventario. Parafraseando las palabras de Catacora (1998), esto puede explicarse como sigue:

- Un Inventario se convierte en Costo cuando es consumido o vendido (Por ejemplo, si se dispone de un inventario de materia prima y se consume en producción, en ese momento el inventario se convierte en costo de producción)
- Un Costo se convierte en Inventario cuando se capitaliza (por ejemplo, al comprar una mercancía, tiene un costo, pero al registrarla por medio de entrada a un sistema se convierte en Inventario, porque pasa a ser parte de los activos de la empresa).

Esta conversión mutua, es necesaria para la valoración de inventarios, es decir para determinar su valor monetario.

Hiperinflación

Contexto de la hiperinflación

La situación económica de Venezuela en la actualidad es calificada por expertos de diversas corrientes, como una nueva experiencia de crisis de hiperinflación en el mundo. Phillip Cagan (1956) define la hiperinflación como “una tasa de inflación mensual de al menos un 50%”. Es decir que la hiperinflación es el resultado de un largo periodo de elevada inflación, en la que los precios aumentan sin control y la moneda pierde su valor, haciendo que el dinero rinda menos para comprar, afectando así el volumen de compras.

En este sentido siguiendo a Jaramillo y Ortiz (2016), la junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), describe un conjunto de características de una economía que vive el fenómeno inflacionario, entre las cuales destaca:

- La población en general prefiere mantener su riqueza en activos no monetarios o en una moneda extranjera relativamente estable.
- Las cantidades que se obtienen en moneda local son invertidas o utilizadas inmediatamente.
- Los agentes económicos consideran las cantidades monetarias, no en términos de la moneda local, sino en términos de una moneda extranjera (los precios también se cotizan en esa moneda).
- Las ventas y compras a crédito ocurren a precios que compensan la pérdida esperada de poder adquisitivo, durante el periodo de crédito aun si es corto.

Ahora bien, la principal causa de hiperinflación es el aumento rápido y masivo de la cantidad de dinero que no se encuentra apoyado por crecimiento en la producción de bienes y servicios, esto resulta en desequilibrio entre la oferta y la demanda de dinero acompañado por una completa pérdida de confianza en el mismo.

Entre las causas analizadas de los casos históricos de hiperinflación se pueden mencionar:

- Un contexto político excepcional (guerra internacional, desastres, crisis económica, etc.)
- Un muy alto nivel de deuda pública acumulada.
- La falta de transparencias de las cuentas públicas.
- La pérdida de confianza de los actores financieros internacionales.
- Una dramática caída en el nivel de ahorro.

Consecuencias de la inflación en los costos

1. La inflación merma la productividad de las empresas, varía las combinaciones de recursos empleadas en el proceso productivo, esto al cambiar sus precios relativos. Además, dificulta los aumentos en la capacidad instalada al dificultar la reposición de los activos.
2. La información contable tradicional se distorsiona como consecuencia de la inflación:
 - Afecta la fijación de precios con base en el costo histórico, ya que podría no cubrirse la reposición de los inventarios.
 - Se deforman los estados financieros: se erosiona el patrimonio y los resultados económicos, y cambia la composición del balance general.
 - Se subvaloran los costos de ventas.
 - No se consideran las pérdidas por la tenencia de activos monetarios.
 - La información contable no es compatible a lo largo del tiempo
3. El cambio en los niveles de precios y en la tasa de cambio tienen un impacto significativo y desigual sobre la información financiera de la empresa. Este efecto no puede ignorarse, ya que con base en esa información la gerencia y

los inversionistas toman sus decisiones. Así los estados financieros deben ser corregidos, a fin de eliminar todos estos sesgos y valorar la situación de la empresa con base en estos nuevos datos. Para conseguir esto la empresa debe implementar políticas adaptativas y reconocer claramente las variables relevantes dentro del sistema económico, ya que estos son fenómenos sobre los cuales la empresa no tiene capacidad de acción, sólo puede adaptar sus políticas para mermar sus efectos negativos.

Bases Legales

Las bases legales complementan a las bases teóricas en la investigación, pero lo hacen desde el punto de vista de lo legal, de lo que es obligatorio y del contraste con lo prohibitivo; y se constituyen de leyes, decretos, reglamentos y ordenanzas, sujetos a la jurisdicción donde se ubica la entidad estudiada. Dicho material apoya a la temática en cuestión:

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

En primera instancia la presente investigación se basa en la máxima normativa del país la cual es la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV). Inicialmente se pueden considerar los lineamientos legales para la realización de cualquier actividad económica pública o privada que ocurra en el país, tal como se especifica:

Artículo 112 Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta constitución la que establezcan las leyes... El estado promoverá la iniciativa privada..., 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.

Este artículo se considera importante debido a que representa el mandato de rango constitucional que es el inicio de la cadena de eventos relacionada a la actividad comercial.

Por otra parte, se referencia el derecho que tienen los ciudadanos de acceder a los bienes y servicios. Aquí se puede observar que las acciones referidas con respecto a regulación, comenzaron desde la promulgación de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV), como sigue:

Artículo 117. Todas las personas tendrán derecho a disponer de bienes y servicios de calidad, así como a una información adecuada y no engañosa sobre el contenido y características de los productos y servicios que consumen, a la libertad de elección y a un trato equitativo y digno. La ley establecerá los mecanismos necesarios para garantizar esos derechos, las normas de control de calidad y cantidad de bienes y servicios, los procedimientos de defensa del público consumidor, el resarcimiento de los daños ocasionados y las sanciones correspondientes por la violación de estos derechos.

Este último artículo se considera relevante, en función a que el mandato de rango constitucional es el inicio de la cadena de eventos relacionada a la actividad comercial.

La temática de la presente investigación, también hace obligatorio estudiar la Ley Orgánica de Precios Justos (2014).

Ley Orgánica de Precios Justos

Fue promulgada bajo el decreto No. 600 de fecha 21 de noviembre de 2013, como una medida de sustituir a su predecesora, la Ley de Costos y Precios Justos, y publicada en Gaceta Oficial N° 40.340, del 23 de enero de 2014. Su objeto se presenta como:

Artículo 1. La presente Ley tiene por objeto asegurar el desarrollo armónico, justo, equitativo, productivo y soberano de la economía nacional, a través de la determinación de precios justos de bienes y servicios, mediante el análisis de las estructuras de costos, la fijación del porcentaje máximo de ganancia y la fiscalización efectiva de la actividad económica y comercial, a fin de proteger los ingresos de todas las ciudadanas y ciudadanos, y muy especialmente el salario de las trabajadoras y los trabajadores; el acceso de las personas a los bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades; establecer los ilícitos administrativos, sus procedimientos y sanciones, los delitos económicos, su penalización y el resarcimiento de los daños sufridos, para la consolidación del orden económico socialista productivo.

El objeto de la ley, manifiesta una preocupación por proteger los ingresos de la ciudadanía mediante la fijación de precios de los bienes y servicios, los cuales deberían proceder del análisis de la estructura de costos. Dicha preocupación, queda explicada en los párrafos del 2 al 8 el artículo 3, que cita:

Artículo 3. Son fines de la presente Ley los siguientes:
(...)

2. Incrementar, a través del equilibrio económico, el nivel de vida del pueblo venezolano, con miras a alcanzarla mayor suma de felicidad posible.

3. El desarrollo armónico y estable de la economía, mediante la determinación de precios justos de los bienes y servicios, como mecanismo de protección del salario y demás ingresos de las personas.

4. Fijar criterios justos de intercambio, para la adopción o modificación de normativas que incidan en los costos, y en la determinación de porcentajes de ganancia razonables.
 5. Defender, proteger y salvaguardar los derechos e intereses individuales, colectivos y difusos, en el acceso de las personas a los bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades.
 6. Privilegiar la producción nacional de bienes y servicios.
 7. Proteger al pueblo contra las prácticas de acaparamiento, especulación, boicot, usura, desinformación y cualquier otra distorsión propia del modelo capitalista, que afecte el acceso a los bienes o servicios declarados o no de primera necesidad.
 8. Atacar los efectos nocivos y restrictivos derivados de las prácticas monopólicas, monopsónicas, oligopólicas y de cartelización.
- (...)

Sin embargo, esta ley está orientada a la protección del consumidor, y poco o nada a la del empresario, como se puede apreciar en el párrafo 7 del artículo anterior. Adicionalmente, el concepto de estructura de costo manejado en el ámbito de la ley, difiere del establecido en la bibliografía correspondiente al área de conocimiento, punto mencionado en las bases teóricas, en el cual se segrega la estructura en tres elementos, a saber: materiales, mano de obra y costos indirectos. Por su parte, la LOPJ establece su propio criterio, que se ve plasmado en el artículo 26:

Artículo 26. La SUNDDE, podrá establecer lineamientos para la planificación y determinación de los parámetros de referencia utilizados para fijar precios justos. Dichos lineamientos pueden tener carácter general, sectorial, particular o ser categorizados según las condiciones vinculantes o similares entre grupos de sujetos. Los lineamientos establecidos conforme lo señalado en el presente artículo, surtirán efectos sobre el cálculo del precio justo de los bienes y servicios a los cuales se refieran, así como para la desagregación de los respectivos costos o componentes del precio.

Como punto adicional, la ley no establece vínculo alguno con el fenómeno de hiperinflación, lo cual se puede evidenciar en los artículos 29 y 32

Artículo 29. Los costos y gastos informados a la SUNDDE, no podrán exceder de los costos razonables registrados contablemente.

Artículo 32. El margen máximo de ganancia será establecido anualmente, atendiendo criterios científicos, por la SUNDDE, tomando en consideración las recomendaciones emanadas de los Ministerios del Poder Popular con competencia en las materias de Comercio, Industrias y Finanzas. En ningún caso, el margen de ganancia de cada actor de la cadena de comercialización excederá de treinta (30) puntos porcentuales de la estructura de costos del bien o servicio.

(...)

Al no poder exceder los costos y gastos informados a los expresados en la contabilidad, la estructura de costos se vuelve una estructura estática que desestima el fenómeno de hiperinflación, por lo cual, no se puede actualizar el precio determinado de venta.

Bases Normativas

En tanto que las bases legales establecen unos lineamientos bastante rígidos de acción, los cuales están además limitados a alguna jurisdicción, las bases normativas proporcionan un método más flexible de cualificación de los fenómenos estudiados. La base normativa por excelencia, para la presente investigación es la Sección 13 de las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (Sección 13 de la NIIF para PyMES).

Sección 13 de la NIIF para PyMES

Esta sección en su párrafo 31.2, establece ciertos parámetros bajo los cuales se puede establecer que la hiperinflación está ocurriendo en una economía:

Párrafo 31.2. Esta sección no establece una tasa absoluta a partir de la cual se considera a una economía como hiperinflacionaria. Una entidad realizará este juicio considerando toda la información disponible, incluyendo, pero no limitándose a, los siguientes indicadores de posible hiperinflación:

- (a) La población en general prefiere conservar su riqueza en forma de activos no monetarios, o en una moneda extranjera relativamente estable. Los importes de moneda local conservados son invertidos inmediatamente para mantener la capacidad adquisitiva.
- (b) La población en general no toma en consideración los importes monetarios en términos de moneda local, sino en términos de una moneda extranjera relativamente estable. Los precios pueden establecerse en esa moneda.
- (c) Las ventas y compras a crédito tienen lugar a precios que compensan la pérdida de poder adquisitivo esperada durante el aplazamiento, incluso si el periodo es corto.
- (d) Las tasas de interés, salarios y precios se vinculan a un índice de precios.
- (e) La tasa acumulada de inflación a lo largo de tres años se aproxima o sobrepasa el 100 por ciento.

Los diversos aspectos acá plasmados, evidencian varias características que ocurren en la economía en Venezuela, de las cuales, corresponde resaltar con respecto a la presente investigación al literal (c), el cual, al ser aplicado por los comerciantes para ventas de inventarios, afectan directamente a los precios de compra subsiguientes, con lo cual la consecuencia inmediata es un incremento de los costos de producción.

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO
Paradigma de la Investigación

Dentro de todas las áreas de conocimiento, existen formas de hacer las cosas y de entenderlas, las cuales son útiles para las personas que están involucradas en cada área; y muy probablemente no son útiles para aquellas que no lo están: de esta forma, en el ámbito investigativo, la forma de trabajar define el qué, el cómo, el cuándo y el para qué de las investigaciones a realizar y la forma en la que se deben interpretar los resultados obtenidos, conformándose un cúmulo cognoscitivo al cual podemos llamar paradigma de investigación. En este orden de ideas, Hurtado (2000: 3), plantea que "Los científicos que comparten un mismo paradigma están sujetos a las mismas reglas y normas para la práctica científica". En palabras de Hurtado, cada paradigma tiene su propia forma de orientar la indagación, y de exponer las cosas.

Al observar el título de la presente investigación, este inicia con "Cumplimiento del marco legal", lo cual sugiere que se desea comprobar o explicar algo. Tomando en cuenta esta aseveración, se puede ubicar a la investigación dentro del paradigma Positivista, que según Hurtado (2000: 4), "plantea una investigación confirmatoria de verificación empírica, es decir, aquella cuyo objetivo es verificar las conjeturas e hipótesis derivadas de una teoría". Más profundamente, además de comprobaciones, se debe evitar el componente subjetivo, tal como lo plantea Monje (2011: 11), mencionando que "El positivismo rechaza toda proposición cuyo contenido no esté directa o indirectamente en correspondencia con los hechos comprobados, refutando todo juicio de valor".

Tal como se planteó, en la investigación presente, se busca una *explicación* del "efecto financiero", no queriendo decir, que se busca una *opinión*. Monje (2011: 11) lo explica muy bien al decir que, en el Positivismo "El conocimiento debe

fundarse en el análisis de los hechos reales, de los cuales se debe realizar una descripción lo más neutra, lo más objetiva y lo más completa posible”. Por otra parte, Briones (1996: 88), establece algunas definiciones para el Positivismo, a través de caracterizaciones diversas, pudiéndose observar:

3. Posibilidad de la generalización

Versión positivista. El objetivo final de la investigación es el de desarrollar un cuerpo nomotético de conocimientos en la forma de generalizaciones que son verdaderas tanto temporalmente como contextualmente (ellas se mantendrán en cualquier tiempo y lugar).

4. Posibilidad de las relaciones causales

Versión positivista. Cada acción puede explicarse como el resultado (efecto) de una causa real que precede temporalmente al efecto (o, al menos, es simultáneo con él).

Dichas caracterizaciones, fueron aplicadas a la presente investigación debido a que se pudo generalizar y buscar relaciones causales.

Tipo de Investigación

La metodología de un trabajo de investigación también requiere que se defina con anticipación el tipo de investigación que se está tratando. El tipo de investigación se refiere a la clase de estudio que se efectúa, es definido por el investigador una vez que se establece la relación entre el objetivo que se quiere alcanzar y el tipo de investigación, pues existe entre éstos una relación intrínseca. Es este orden de ideas, Palella y Martins (2012 88), establecen que el tipo de investigación: “Orienta sobre la finalidad general del estudio y sobre la manera de recoger las informaciones o datos necesarios”.

Tomando en cuentas estas palabras, y teniendo además en consideración a los autores Tamayo y Tamayo (2009: 46) se puede enmarcar a la presente investigación

dentro del conjunto de investigaciones aplicadas (clasificadas en histórica, descriptiva y experimental), siendo la presente una investigación descriptiva, la cual, según estos autores “comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, la composición o procesos de los fenómenos”. Esto se justifica sobre la base de la formulación de los objetivos específicos de la investigación. Además, otros autores, tienen otras clasificaciones acerca del tipo de Investigación. Balestrini (2002: 129) plantea que “el investigador debe ubicar en sus estudios, en la tipología que mejor se adapte a la investigación y que cumpla con el propósito planteado”. De acuerdo a esto, se corrobora que la investigación es descriptiva debido a que este concepto se adapta a la misma, y, enmarcarla dentro de este tipo contribuye a evaluar el efecto financiero que se menciona en el objetivo general.

Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación dicta como se va a desarrollar el tipo. Relacionado con esto, Hernández, Fernández y Baptista (2008: 158), establecen que “el diseño de la investigación se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se requiere”. Por su parte, Arias (2012: 30), define el diseño de la investigación como “la estrategia que adopta el investigador para responder al problema planteado”. En este sentido, dado que esta investigación ocurrió en un área previamente determinada (TUPACA), esta investigación se ajusta al diseño de investigación de Campo, el cual es mencionado por Tamayo y Tamayo (2009: 110), quienes explican que este ocurre “cuando los datos se recogen directamente de la realidad”. Para reforzar este concepto, Arias (2012: 31), explica que este tipo de investigación consiste en:

La recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir,

el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de no experimental.

Asimismo, una investigación puede tener diseño experimental o no experimental. La presente investigación estuvo concebida para desarrollarse como una investigación no experimental. Al respecto, Kerlinger (1979:116) señala que "La investigación no experimental es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones".

Debido a lo anteriormente explicado, y a la situación dentro del ambiente de TUPACA, el motivo por el que se enmarca esta investigación dentro de la categoría de diseño no experimental, es que no se construye ninguna situación, sino que se observan escenarios preexistentes, los cuales no son provocados intencionalmente por el investigador, y en donde las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, por lo cual el investigador no tiene control directo sobre ellas.

Nivel de la Investigación

Tomando como referencia, a Arias (2012: 23) "El nivel de la investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un objeto o fenómeno, y este puede ser exploratorio, descriptivo o explicativo". En función de lo expresado, se puede afirmar que el nivel de investigación no es más que el alcance en conocimientos que deja el trabajo de investigación, y es orientado de acuerdo al objetivo general de la misma. En este caso, debido a que el verbo del objetivo general es "evaluar", la investigación se desarrollará en los niveles descriptivo y evaluativo.

Alcance descriptivo

Tamayo y Tamayo (2004:46) establecen que; "La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental está la de

presentarnos una interpretación correcta”. Este concepto se ve apoyado por los autores Hernández, Fernández y Baptista (2008: 102), quienes establecen que:

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de grupos, personas, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, mide, evalúa recolecta datos sobre diversos conceptos (variables), aspectos como dimensiones o componentes del fenómeno estudiado. En un estudio descriptivo se seleccionan una serie de cuestiones y se mide o recolecta información sobre cada una de ellas, para así (valga la redundancia) describir lo que se investiga... ofrece la posibilidad de hacer predicciones, aunque sean incipientes.

Adicionalmente, Palella y Martins (2012:92), con respecto al nivel descriptivo, expresan:

El propósito de este nivel es el de interpretar realidades de hecho. Incluye descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o procesos de los fenómenos. El nivel descriptivo hace énfasis sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente.

En este sentido, se consideró que la investigación tiene alcance descriptivo debido a que tiene como propósito la descripción de los eventos o fenómenos tal cual ocurren en la realidad, circunscrita al área de investigación, en la empresa TUPACA. Tomando en cuenta el último concepto, se trató de especificar propiedades, características, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta al análisis para obtener una interpretación correcta sobre su naturaleza.

Alcance evaluativo

El alcance evaluativo pretende determinar la efectividad de medidas, programas, decisiones. Weiss (2001:28), citado por Palella y Martins (2012:93), expresan con respecto al alcance evaluativo, que:

Establece criterios claros y específicos para el éxito. Reúne sistemáticamente pruebas y testimonios de una muestra representativa de las unidades de que se trate. Comúnmente, traduce estos testimonios a expresiones cuantitativas y los compara con los criterios que se habían establecido. Luego, saca conclusiones acerca de la eficacia, el valor, el éxito del fenómeno que se está estudiando.

En este sentido, se consideró que la investigación tiene alcance evaluativo debido a que tiene como propósito determinar si el marco legal aplicado concerniente a precios justos, es efectivo en empresas del sector metalmecánico. Teniendo en consideración este concepto, se trató de determinar los efectos de la aplicación de dicho marco legal, para establecer conclusiones.

Población y Muestra

Para el desarrollo de una investigación se hace necesario tomar en consideración a las entidades de quienes el investigador se sirve para la obtención de la información, motivo por el cual, se le debe dar protagonismo a dichas entidades. En el área física que abarca la investigación, es necesario identificar quiénes son las entidades, que bien pueden ser personas, máquinas (en el caso de la documentación de información de producción), etc. Por ende, se hace necesario definir la Población y la Muestra.

Población o Universo

La población se refiere a un conjunto de individuos relacionados por ciertas características similares o relaciones en común. Según Tamayo y Tamayo (2003: 37), “La población es la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de la población poseen características comunes la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.”

De forma similar, Arias (2012:98), define a la población como: “el conjunto de elementos con características comunes que son objeto de análisis y para las cuales serán válidas las conclusiones de la investigación”.

La población con la que se trabajó en la presente investigación constó de todas las personas de la empresa TUPACA pertenecientes a los departamentos que estén relacionados con los procesos en los cuales se genera la información solicitada por la gerencia y por la SUNDDE, a saber, Administración, Costos y Producción, quedando conformada la población como se muestra en el cuadro 1:

Cuadro 1. Población

Cargos	Número de Personas
Jefe de Compras	1
Auxiliar de Compras	1
Supervisor de Almacén	1
Auxiliar de Almacén	1
Supervisor de Producción	1
Jefe de Costos	1
Auxiliar de Costos	1
Jefe de Contabilidad	1
Auxiliar de Contabilidad	1
Total	9

Fuente: TUPACA (2022).

Muestra

En ocasiones las poblaciones son muy amplias y ello dificulta la obtención de los datos requeridos, razón por la cual se debe tomar una porción representativa de la misma y es a lo que se le denomina muestra. Morles (1997:54) define la Muestra como “un subconjunto representativo de un universo o población”. Se pudiera decir que es un grupo pequeño que representa características semejantes a la población, y esta forma de verlo se apoya en como lo expresan Tamayo y Tamayo (2003: 38) quienes conceptualizan a la muestra como “el grupo de individuos que se toman de la población, para estudiar un fenómeno estadístico”.

Sobre la base de estas definiciones, se puede establecer que la muestra es un subconjunto representativo de la población de estudio, de tal forma que la información que se obtenga de ella puede ser aplicable al resto de la población a la hora de hacer inferencias con respecto a estas y a su comportamiento. Sin embargo, para el presente trabajo, la muestra fue igual al universo, ya que la población es de un tamaño finito, y alcanzable, lo cual hace manejable dicho número para la determinación de los resultados.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

La recolección de datos se da en dos instancias: por medio de técnicas y por medio de instrumentos. Arias (2012: 111), define las técnicas de recolección de datos como “las distintas formas o maneras de obtener la información”. De igual forma, con respecto a las técnicas, Arias (2012: 99) menciona: “Son ejemplo de técnicas; la observación directa, la encuesta en sus modalidades: oral o escrita (cuestionario), la entrevista, el análisis documental, análisis de contenido”.

Con respecto a los instrumentos, Arias (2012: 99) se expresa así:

Los instrumentos son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información. Ejemplo: Fichas, formatos de cuestionarios, guía de entrevista, lista de cotejo, escala de actitudes u opinión, grabador, cámara fotográfica o de video, etc.

De forma similar, Hernández, Fernández, y Baptista (2008:125) indican que “el instrumento es el mecanismo que utiliza el investigador para recolectar y registrar la información”.

Para llevar a cabo cada técnica se debe aplicar algún instrumento, es decir, a cada técnica le corresponde un instrumento, ya que, mientras la técnica es la forma de obtener la información, el instrumento le permite obtenerla. En esta investigación se aplicaron las técnicas e instrumentos en la forma que se detalla en el cuadro 2:

Cuadro 2. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Técnica	Instrumento
Revisión documental	Ficha y resumen
Observación directa	Guía de observación
Encuesta	Cuestionario
Entrevista	Guía de Entrevista

Fuente: El investigador (2021).

La interacción de las técnicas de recolección de información con los instrumentos, en la presente investigación viene respaldada como sigue:

Revisión Documental

Según Sabino (2002: 189), la revisión documental “es la técnica fundamental de la investigación que consiste en extraer la información a través de la revisión de fuentes documentales”.

Por medio del uso de esta técnica se buscó sustentar de manera bibliográfica, aspectos que tienen importancia dentro de la investigación, recolectando y analizando libros del área de conocimiento respectiva, antecedentes relacionados al objeto de estudio, leyes y/o reglamentos, así como también registros y documentos proporcionados por la empresa, que tuvieran relación directa con la investigación que se estaba llevando a cabo. Así, esta técnica permitió recolectar información de diferentes medios (canónicos y normas), en donde se encuentre presente o se especifique la descripción de los mecanismos de control gubernamental utilizados para garantizar el cumplimiento del marco legal vigente concerniente a precios justos y utilidad. Cada fuente utilizada debe ser lo más actualizada posible, y a la vez sintetizada, y correctamente descrita.

Por último, la información se debió recolectar de forma de obtener todas aquellas citas que aportasen información relevante acerca del objeto de estudio y supusieran una ayuda importante para la investigación, y estas citas debieron ser plasmadas en fichas o resumidas para su posterior utilización en el trabajo.

Observación Directa

La observación es un elemento fundamental de todo proceso de investigación; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos relevantes. Al respecto, Arias (2012: 67), plantea que la Observación Directa es:

Una técnica que consiste en visualizar o captar mediante la vista, en forma sistemática, cualquier hecho, fenómeno o situación que se produzca en la naturaleza o la sociedad, en función de unos objetivos de la investigación preestablecidos. Se hace especial referencia en la observación directa, ya que la indirecta se realiza a través de instrumentos muy sofisticados tales como; telescopio, microscopio, monitores, entre otros.

La técnica de la Observación se apoyó en el instrumento de la guía de observación, y con respecto a esta, los autores Palella y Martins (2012:116), señalan que “consiste en estar a la expectativa frente al fenómeno, del cual se toma y se registra información para su posterior análisis; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos”, implicando esto, que el instrumento guía de observación es utilizado por el mismo investigador.

Este instrumento resultó de gran relevancia en el transcurso del desarrollo de la investigación ya que a través de la observación directa se tomaron en cuenta ciertos aspectos importantes concernientes al objeto de estudio para la posterior descripción y análisis de los mismos, particularmente en cuanto al diagnóstico del proceso de fijación de precios que aplica la empresa a los productos terminados.

Encuesta

La Encuesta está definida por Arias (2012:73) como “una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de

sí mismos, o en relación con un tema en particular”. Siguiendo este orden de ideas, la encuesta no es más que un instrumento conformado por una serie de preguntas con secuencia lógica la cual tiene como finalidad obtener información valiosa acerca de algún tema en específico.

En la presente investigación, la encuesta se basó en el instrumento Cuestionario. Con respecto a este, Arias (2012:75) se expresa diciendo que “Es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas”.

Cabe destacar que dentro del cuestionario es posible utilizar una serie de preguntas de diferentes tipos, en este caso se tuvo planificado desarrollar una serie de preguntas siguiendo una escala de medición, las cuales son definidas por Palella y Martins (2012: 136) de la forma siguiente:

Las escalas son formas de medida que se basan en la idea de clasificación, aprovechando a la par las propiedades semánticas de las palabras y las características de los números. Existen diferentes tipos de escala que reflejan distintos niveles de medida.

Tomando en cuenta todos estos aspectos mencionados, fue diseñada una encuesta tipo cuestionario con respuestas cerradas utilizando la Escala de Likert, con una secuencia y sentido lógico orientadas a resaltar aspectos relevantes apreciados por la población estudiada, con el fin de dar al investigador evidencia palpable y confiable de las dificultades existentes dentro de los procesos del objeto de estudio. El interés de la encuesta es apoyar al objetivo específico “Develar el efecto de la hiperinflación en la operatividad de la empresa”.

Entrevista

La entrevista es una técnica complementaria, la cual se aplica cuando el investigador considera que otras técnicas como la observación o la encuesta pueden resultar insuficientes, ya que permite llenar los vacíos de información que dejan aquellas. En relación a la entrevista, Arias (2012: 73) comenta:

Más que un simple interrogatorio, es una técnica basada en un dialogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida.

Balestrini (2002: 154) también explica acerca de la entrevista, definiéndola como: “un proceso de comunicación verbal recíproca, con el fin último de recoger informaciones a partir de una finalidad previamente establecida”. Con esta definición, se va observando que, de acuerdo a diversos autores, la finalidad de la entrevista es la misma.

En consonancia con lo planteado por los autores citados, se realizó la entrevista mediante el diseño de un cuestionario abierto, estratégicamente estructurado, compuesto por una serie de preguntas con un orden preciso y lógico, que permitiera complementar el conocimiento que se tiene, y que contribuyera a diagnosticar el proceso de fijación de precios que aplica la empresa a los productos terminados.

Validez y Confiabilidad de los Instrumentos de Recolección de Información

Magnusson, citado por Hurtado de Barrera (2000: 499), establece lo siguiente:

Un instrumento llega a ser válido y confiable en la medida que el investigador selecciona ítems que contribuyen lo

máximo posible a la confiabilidad y a la validez. Un ítem contribuye a la confiabilidad de un instrumento cuando mide la misma clase de puntaje verdadero que los otros ítems del instrumento. Además, un ítem contribuye a la validez del instrumento cuando mide la misma clase de puntaje verdadero que el criterio de validación. Así, si un ítem contribuye a la confiabilidad del instrumento, tendrá una correlación positiva con los demás ítems; si contribuye a la validez del instrumento tendrá una correlación positiva con la medida de criterio.

Este autor, combina los dos atributos del instrumento, sin embargo, en el ámbito metodológico es más común estudiarlos por separado.

Validez

Al respecto, Bescual (2003: 34), menciona:

Se estima en dos aspectos fundamentalmente: la validez por contenido que verifica que los ítems estén fundamentados en el marco referencial teórico y la presencia de un juicio de expertos que validarán en base a tres aspectos: adecuación, redacción y pertinencia.

La validez, al ser una comparación con un criterio, depende entonces del juicio de expertos en la materia. En este sentido, fue necesaria la revisión del instrumento por expertos, quienes dictaminaron si los instrumentos aplicados han sido diseñados con el rigor científico pertinente, siguiendo los aspectos mencionados (adecuación, redacción y pertinencia) para obtener resultados ajustados a los objetivos que persigue la investigación.

Confiabilidad

La Confiabilidad es otra de las características inherentes a la recolección de datos, la cual, según Palella y Martins, (2012:164) se refiere a la "...ausencia de error

aleatorio en un instrumento de recolección de datos. Representa la influencia del azar en la medida; es decir, es el grado en el que las mediciones están libres de la desviación producida por los errores causales”. Los autores Hernández, Fernández y Baptista (2008:426) explican la confiabilidad de forma diferente, explicando que “consiste en el grado de uniformidad con el que el instrumento recoge la información pertinente al estudio”.

La confiabilidad se calcula a aquellos instrumentos en los que las respuestas pueden variar, de acuerdo al ánimo y disposición de las fuentes de información (no se puede calcular entonces a la guía de observación ni a la entrevista).

Para el cálculo de la confiabilidad se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, cuyo procedimiento consiste en vaciar los datos obtenidos del cuestionario, identificando las respuestas en una escala de cero (0) a uno (1). La información que debe ingresar es por lo menos cuántos ítems tiene el instrumento y las respuestas obtenidas de una muestra de sujetos.

Palella y Martins (2012:169) expresan:

El Cronbach, por su parte, mide la confiabilidad a partir de la consistencia interna de los ítems, entendiéndose por tal el grado en que los ítems de una escala se correlacionan entre sí. El coeficiente Cronbach se utiliza para evaluar la confiabilidad a partir de la consistencia interna de los ítems. El alfa de Cronbach varía entre 0 y 1 (0 es ausencia total de consistencia y 1 es consistencia perfecta).

A continuación, se presentan los criterios de decisión para la confiabilidad de un instrumento:

Cuadro 3. Criterios 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 – 0,20	Muy Baja

Fuente: Palella y Martins (2012).

Técnicas de Análisis de Datos e Información

En todo trabajo de investigación es importante obtener diversas formas con las que se pueden procesar los datos que se obtienen en la utilización de las técnicas e instrumentos de recolección de datos; la idea de esto es que los instrumentos proporcionen respuestas a las interrogantes de la investigación. En este sentido, Sabino (2006:118), expresa que las técnicas de análisis de datos están compuestas por: “La descripción de las formas o maneras como fueron tratados los datos obtenidos, a través de la aplicación de los instrumentos correspondientes, para darle respuesta al problema planteado”.

El análisis de la información se debe realizar porque es necesario condensar los datos obtenidos y resumirlos a través de uno o varios valores que determinen las principales características del fenómeno que se estudia, para poder entenderlo.

La información presentada a través del medio escrito; es decir, a través de los instrumentos, fue analizada y se hizo énfasis a las especificaciones o aspectos referentes a la finalidad de la investigación, posteriormente a cada instrumento se le practicó un análisis aplicando las técnicas especificadas en el cuadro 4:

Cuadro 4. Técnicas de Análisis de Datos e Información

Instrumento	Técnica de Análisis
Ficha y resumen	Mención o contrastación con la teoría
Guía de observación	Verificación, Diagramación, y/o Resumen
Cuestionario	Tabulación y Gráfico
Guía de Entrevista	Verificación, Diagramación, y/o Resumen

Fuente: El investigador (2021).

Fases del Proceso de Investigación

Las fases de esta investigación están asociadas a sus objetivos específicos, y en ellas se describe la forma cómo serán desarrollados cada uno de ellos. De esta manera, se detallan las técnicas e instrumentos de recolección de información que sean aplicables a cada fase. Cada fase de la investigación se corresponde con uno de los objetivos específicos de la investigación, en el mismo orden secuencial.

Fase I. Diagnosticar el proceso de fijación de precios que aplica la empresa a los productos terminados

En esta fase de la investigación, se aplicaron las técnicas de la observación directa y la entrevista, esta última al personal de los departamentos de Administración, Costos y Producción, de manera que de determinar el proceso de fijación de precios aplicado a los productos terminados.

Con la técnica de observación se pretendió tener conocimiento práctico de los pasos para la fijación de precios. Es muy importante la comprensión de todos los costos involucrados, desde el momento de la compra hasta la terminación del proceso de transformación del producto, por ello, a grandes rasgos se estudiarán:

1. El proceso de compras

2. El proceso de producción
3. Los costos involucrados de Recursos Humanos
4. El proceso de almacenaje
5. El proceso de costeo
6. La existencia de sobornos
7. La relevancia de las telecomunicaciones en los procesos.

De forma complementaria, con la aplicación de la encuesta, se tuvo como intención corroborar lo observado, y, de esta manera, por último, poder emitir el diagnóstico.

Fase II. Describir los mecanismos gubernamentales utilizados para garantizar el cumplimiento del marco legal vigente concerniente a precios justos y utilidad

Para este objetivo, toma protagonismo la técnica de revisión documental, debido a que se desea obtener información sobre los mecanismos de control establecidos, considerando que todos ellos, están plasmados en algún instrumento legal o normativo. De esta manera, se pretendió estudiar, de manera resumida, la forma y circunstancias en la que las instituciones del gobierno llevan a cabo las siguientes acciones:

1. Registros
2. Procedimientos
3. Revisión de Estructura de Costos
4. Fiscalizaciones por denuncia
5. Fiscalizaciones sorpresivas
6. Revisión de Compras de mercancía prueba
7. Verificaciones parciales
8. Fiscalizaciones por control

9. Sanciones pecuniarias

Fase III. Determinar las consecuencias de la hiperinflación en la operatividad de la empresa

Para los efectos de la investigación, existe un conjunto de circunstancias que se ven afectadas en la empresa y que derivan del fenómeno de la hiperinflación. El propósito de la técnica de la encuesta, fue conocer cuáles son estas circunstancias, de manera que se evidencie el efecto negativo de la hiperinflación, como un evento que contribuye negativamente en las finanzas de la empresa, a la luz de la aplicación del marco legal concerniente a precios justos.

Fase IV. Determinar las consecuencias de la pandemia Covid-19 en la operatividad de la empresa durante y después del periodo pandémico

A los efectos de la investigación, existe un conjunto de situaciones que se ven afectadas en la empresa y que derivan de la pandemia Covid-19. Por medio de la técnica de la encuesta, se tuvo como propósito conocer cuáles son estas situaciones, de manera de evidenciar el efecto negativo de la pandemia, como un evento que al igual que la hiperinflación, contribuyó negativamente en las finanzas de la empresa, a la luz de la aplicación del marco legal concerniente a precios justos.

Fase V. Precisar el efecto financiero producto de la aplicación del marco legal vigente concerniente a precios justos, en épocas de hiperinflación en el sector metalmecánico

Una vez diagnosticado el proceso de fijación de precios, descritos los mecanismos de control gubernamental para garantizar el cumplimiento del marco legal concerniente a precios justos y utilidad, y develado el efecto de la hiperinflación, este objetivo da luces sobre cuál es el efecto financiero de la

aplicación del marco legal vigente. Se aplicó una triangulación que permitió contrastar los supuestos de ley, los hechos, y la posición del investigador.

Conceptualización Operacional de las Variables

Un aspecto importante a considerar en algunas investigaciones es la conceptualización operacional de las variables en estudio, la cual es definida por Arias (2012) como “la definición conceptual y operacional de las variables de la hipótesis pasando de un nivel abstracto a un nivel concreto y específico a efectos de poder observarla, mediarla o manipularla, con el propósito de contrastar la hipótesis”. Sin embargo, a pesar de no constituirse la presente en una investigación experimental, se tiene por costumbre realizar la conceptualización operacional, ya que esta conlleva a entender el problema. Para operacionalizar las variables, se debe construir un cuadro en el cual se muestren:

- Objetivos Específicos
- Variable
- Definición
- Dimensión
- Indicador
- Instrumento.

Operacionalización

Cuadro 5. Operacionalización de Variables

Objetivo General: Evaluar el cumplimiento del marco legal concerniente a precios justos en empresas del sector metalmeccánico, en épocas de hiperinflación, particularmente en TUPACA.-

Objetivos Específicos	Definición real	Definición operacional (Dimensiones)	Indicadores	Ítem	Técnica (Instrumento)
Diagnosticar el proceso de fijación de precios que aplica la empresa a los productos terminados.	Conjunto de aspectos (componentes o elementos) conducentes a calcular el precio de venta de un producto terminado, basado en los costos y dando cumplimiento al marco legal vigente.	Compras	Costo de compras de bienes	1	Observación Directa (Guía de Observación) y Entrevista (Guía de Entrevista)
			Cantidad que se puede comprar	2	
			Principio de Escasez/ Especulación	3	
		Erogaciones de Nómina y relacionadas	Sueldo y sueldo mínimo	4	
			Aportes patronales	5	
			Beneficios de Ley y Contractuales	6	
		Costos Indirectos	Costo de compras de servicios	7	
			Sobornos	8	
			Telecomunicaciones	9	
		Cálculos para la fijación del precio	Aspectos técnicos	10	
			Aspectos normativos	11	
			Aspectos legales	12	
Describir los mecanismos gubernamentales utilizados para garantizar el cumplimiento del marco legal vigente concerniente a precios justos y utilidad.	Conjunto de mecanismos que permitan al gobierno detectar incumplimientos o desviaciones al marco legal vigente (Ley Orgánica de Precios Justos, Reglamento y Providencias relativas) por parte de los sujetos que desarrollan actividades económicas.	Control Previo	Registros		Revisión Documental (Fichaje y Resumen)
			Procedimientos		
			Revisión Estructura de Costos		
		Control Simultáneo	Fiscalizaciones por denuncia		
			Fiscalizaciones sorpresivas		
		Control Posterior	Compras de mercancía prueba		
			Verificaciones parciales		
			Fiscalizaciones por control		
			Sanciones pecuniarias		
Determinar el efecto de la hiperinflación en la operatividad de la empresa.	Conjunto de circunstancias operativas que se ven afectadas en la empresa y que derivan del fenómeno de la hiperinflación.	Producción	Relación producción/costo	1	Cuestionario (Encuesta tipo Escala de Likert)
			Calidad de lo producido	2	
		Productividad	Cantidad producida por periodo	3	
			Eficiencia en la producción	4	
			Uso de la capacidad instalada	5	
		Reposición	Costo de reposición de compras	6	
			Producción en función de la demanda	7	
			Entusiasmo de los trabajadores	8	
			Acción de los trabajadores	9	
			Entusiasmo de los socios	10	
Determinar las consecuencias de la pandemia Covid-19 en la operatividad de la empresa durante y después del periodo pandémico	Conjunto de circunstancias que se ven afectadas en la empresa y que derivan de la Covid19	Productividad	Rendimiento de los trabajadores	1	Entrevista (Guía de Entrevista)
		Costos asociados	Costo de las medidas preventivas	2	
			Costo de las medidas post-infección	3	
		Persistencia	Actitud de los trabajadores	4	
			Número de decesos	5	
Precisar el efecto financiero producto de la aplicación del marco legal vigente concerniente a precios justos, en épocas de hiperinflación en el sector metalmeccánico.					

Fuente: Bracho (2021).

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Primer objetivo específico

Las técnicas de observación directa y entrevista fueron aplicadas respectivamente para satisfacer al primer objetivo específico de la investigación, establecido ya como: “*Diagnosticar el proceso de fijación de precios que aplica la empresa a los productos terminados*”.

Como primer paso para lograr este objetivo, después de una entrevista no estructurada con la gerencia se pudo constatar lo plasmado en el siguiente cuadro.

Cuadro 6. Resumen de la Guía de Observación

Aspecto a observar	Sí	No
1. El costo de la materia prima y otros bienes se mantiene en el tiempo		X
2. La cantidad de bienes (materia prima y otros) que se puede comprar se mantiene en el tiempo		X
3. Se evidencia el principio de escasez en los rubros que se compran en la empresa	X	
4. Los sueldos están fijados de acuerdo a la situación económica		X
5. Los aportes patronales son correctamente formulados y pagados	X	
6. Los beneficios que perciben los trabajadores (monetarios o no) se ajustan conforme a la inflación	X	
7. Los servicios recibidos incrementan de precio en el tiempo	X	
8. Se utiliza el soborno como estrategia para conseguir bienes o servicios necesarios para la producción	X	
9. Los recursos y servicios tecnológicos de que dispone la empresa representan un costo relevante en la estructura	X	
10. Se toman en consideración los tres elementos del costo para la fijación del precio de venta del producto	X	
11. Se toman en consideración las NIIF y otras aplicables para la incorporación de costos en el producto	X	
12. Se le da cumplimiento a la Ley Orgánica de Precios Justos y otras aplicables en particular en lo enunciativo y en lo restrictivo	X	

Fuente: Aplicación de guía de observación (2023).

A través de la observación directa se pudieron observar ciertos aspectos importantes concernientes al proceso de fijación de precios que aplica la empresa a los productos terminados.

Primeramente, resulta relevante, para el investigador, saber que el costo de la materia prima no se mantiene en el tiempo, sino que aumenta (tanto en dólares como en bolívares), y por esta misma razón probablemente, la cantidad de materia prima que se puede comprar disminuye en el tiempo, si tomamos en consideración un monto monetario fijo, lo cual es un hecho típico que ocurra dentro de la definición de inflación. Seguidamente, se puede observar que se evidencia el principio de escasez en los rubros que se compran, queriendo decir con esto, que a medida que los bienes se hacen más escasos, se cotizan más costosos.

Cambiando de elemento del costo, la revisión reveló que los sueldos no están fijados de acuerdo a la situación económica, y esto se evidencia, al conversar con los trabajadores. Seguidamente, se pudo constatar que los aportes patronales son correctamente formulados y pagados, según lo mostrado en el reporte de Recursos Humanos. También se pudo observar que los beneficios que perciben los trabajadores se ajustan conforme a la inflación, en función a la tasa de cambio. Tal es el caso de un bono de transporte que otorga la empresa, y del Bono de Alimentación.

En otros aspectos, se pudo observar según soportes, que los servicios recibidos incrementan de precio en el tiempo (tanto en dólares como en bolívares). Y esto sucede de la misma forma que ocurre en el costo de los materiales. En otro orden de ideas, se observó en los soportes, que se utiliza el soborno como estrategia para conseguir bienes o servicios necesarios para la producción (tales como rodamientos, gasoil, gasolina), lo cual, al no ser un costo planificado encarece el producto.

Se pudo visualizar también, que se toman en consideración los tres elementos del costo para la fijación del precio de venta del producto, en forma de estructura de costos, tomándose incluyendo los aspectos técnicos, tales como la incorporación de todos los costos, aspecto mencionado en las NIIF.

Por último, se puede decir, que se le da cumplimiento a la Ley Orgánica de Precios Justos y otras aplicables en particular en lo enunciativo y en lo restrictivo:

- En lo enunciativo, debido a que se cumplen las normas y procedimientos en cuanto a la formulación del cálculo, con respecto a la inclusión de todos los elementos del costo; y,
- En lo restrictivo, se observó que la empresa tiene la característica de tener la disposición de cumplir la ley en cuanto a la restricción de la utilidad (máximo de 30% establecido en la Ley Orgánica de Precios Justos). Esto es un aspecto importante, que el autor considera, que regula enormemente la operatividad en época de inflación.

Como segundo paso para lograr este objetivo específico, y de forma complementaria, se aplicó la técnica de la entrevista, mediante un instrumento guía de entrevista que consistió en 12 preguntas de respuesta abierta, en las cuales se estudiaron los mismos indicadores considerados en la guía de observación recién estudiada, y en el mismo orden.

La muestra de la entrevista fue 9 personas, en concordancia con lo establecido en el marco metodológico. Una vez que se puso a los entrevistados en contexto con respecto al propósito de la investigación y del instrumento como tal, se procedió a preguntar, de una forma amena persona por persona, y a grabar sus respuestas en audio, obteniéndose respuestas según la transcripción que se muestra a continuación:

1. ¿El costo de la materia prima y otros bienes se mantiene en el tiempo?

Jefe de Compras: - Hemos observado que la materia prima y otros bienes y servicios que se compran aumentan de costo con el tiempo, tanto en dólares como en bolívares. Esto supone un doble golpe para los costos de la empresa: primero porque la materia prima se incrementa en su base de cálculo, que son los dólares, y además porque la tasa de cambio se incrementa día a día, haciendo que se encarezca cada compra en bolívares.

Auxiliar de Compras: - A medida que transcurre el tiempo la materia prima se hace más costosa, aunado también a los fletes y otros costos asociados a las compras. Esto aplica tanto en el caso de la materia prima nacional, como en el caso de las importaciones.

Supervisor de Almacén: No tengo información relacionada con el costo de lo que se compra, debido a que eso lo maneja el personal del Departamento de Compras.

Auxiliar de Almacén: - La información del costo de las compras no es algo que me corresponda.

Supervisor de Producción: - Tengo la información de que la materia prima cada vez está más costosa, además de que es una realidad que no solo afecta a las empresas, sino que es algo que cada quien vive en sus hogares.

Jefe de Costos: - El costo de la materia prima se incrementa continuamente, tanto en moneda extranjera como en moneda nacional. En el caso de esta empresa, se hace un gran esfuerzo para realizar importaciones, que cubran la demanda que no cubre nuestro proveedor principal, SIDOR, y dado que el mercado del acero ha tenido un cambio, los costos se han incrementado, haciendo que exista un impacto considerable en la estructura de costos de nuestros productos.

Auxiliar de Costos: - Los costos se han venido incrementando desde la pandemia, haciendo que sea inviable llevar la estructura de costos en bolívares

porque significaría cambiar la tasa todos los días, motivo por el cual, la base de nuestras decisiones es la estructura de costos en dólares.

Jefe de Contabilidad: - En Venezuela es un hecho público y notorio, que los costos de nada se mantienen en el tiempo, y que existe un incremento constante y continuo en los costos de los bienes y servicios que adquirimos. Esto es una realidad que afecta tanto a nuestra empresa, como a las demás, y además que nos afecta como ciudadanos de a pie.

Auxiliar de Contabilidad: - Los costos no se mantienen, siempre van en constante aumento.

2. ¿La cantidad de bienes (materia prima y otros) que se puede comprar se mantiene en el tiempo?

Jefe de Compras: - No se mantiene. Cada vez se puede comprar menos bienes con la misma cantidad de dinero.

Auxiliar de Compras: - Cada vez que solicitamos cotizaciones, los bienes están más costosos.

Supervisor de Almacén: - Los bienes que compro yo como particular cada vez están más caros, sin embargo, los costos de los bienes que se compran en la empresa están fuera de mis responsabilidades. Es una información que no manejo.

Auxiliar de Almacén: - No manejo esa información, solo de forma referencial.

Supervisor de Producción: - Bueno, tengo la información de que cada vez que se realiza compra de materia prima se puede comprar menos cantidad de acero con la misma cantidad de dinero en bolívares.

Jefe de Costos: - Es un comportamiento propio de las economías inflacionarias, que cada vez se pueda comprar menos cantidad de productos con la misma cantidad de dinero. Y es ese el motivo, por el que la directiva de la empresa ha decidido, en concordancia con otros de este gremio de

productores, llevar la estructura de costos en moneda extranjera, de forma que les permita visualizar el resultado de las operaciones de la empresa en función de una moneda que no está tan golpeada por la inflación, como lo es el dólar americano.

Auxiliar de Costos: - No se puede comprar lo mismo. Por ejemplo, cada mes que pasa, puedo comprar menos alimentos para mi hogar con el mismo sueldo, por lo que debo aplicar otras estrategias. Me imagino que pasa lo mismo acá en la empresa, sin embargo, es difícil analizar la concordancia de costos – utilidad en un ambiente tan complicado como en la economía venezolana.

Jefe de Contabilidad: - La inflación hace, que cada vez que la empresa hace un pago por el mismo monto, por ejemplo, 100.000 bolívares, ese monto represente menos cantidad del mismo bien que se está comprando. Eso ocurre tanto con el acero, como con el soluble, como con cualquier servicio que se reciba. Por este motivo, incrementar las compras en unidades físicas para mantener el nivel de operatividad representaría una inversión adicional (una disminución de la utilidad contable). Este puede ser uno de los motivos que ha instado a la junta directiva a tomar sus decisiones en función de una estructura de costos en dólares.

Auxiliar de Contabilidad: - Los auxiliares reflejan que los costos pueden mantenerse un poco, pero que cada vez se compran menos kilos, menos litros, y así sucesivamente.

3. ¿Se evidencia el principio de escasez en los rubros que se compran en la empresa?

Jefe de Compras: - Totalmente se evidencia. Cada vez que un bien se vuelve escaso, incrementa su precio para comprar.

Auxiliar de Compras: - Es un hecho curioso que cada vez que solicitamos cotizaciones de algo que momentáneamente no se consigue en el mercado, cuesta más que en la cotización anterior.

Supervisor de Almacén: - No manejo ese principio, pero creo que cuando no se consigue un producto para comprarlo, el proveedor que lo tenga lo va a vender más caro.

Auxiliar de Almacén: - No manejo esa información.

Supervisor de Producción: - Si uno va a comprar algo y no hay, cuando se logra ubicarlo está más caro que la última compra.

Jefe de Costos: - Este concepto de la economía está particularmente vigente en Venezuela, ya que, de forma abusiva y especulativa, los proveedores incrementan sus precios de venta, haciendo que los costos se incrementen para las empresas compradoras. Y esto no solo ocurre en moneda nacional (o sea manteniendo el precio en dólares con un ajuste en bolívares debido al efecto cambiario), sino que también ocurre en moneda extranjera. ¡Los proveedores aumentan los precios en dólares cuando el producto está escaso!

Auxiliar de Costos: - Siempre que se va a comprar un producto está un poco más caro que la última vez que se compró.

Jefe de Contabilidad: - El personal del Departamento de compras me ha comentado que cuando se compran bienes escasos, se deben pagar a precios muy caros. La especulación se hace presente.

Auxiliar de Contabilidad: - El histórico de compras refleja saltos importantes en los costos de compras de productos que son escasos.

4. ¿Los sueldos están fijados de acuerdo a la situación económica?

Jefe de Compras: - Sí, por lo menos, dentro de toda la situación alcanza para comer y cubrir la mayoría de las necesidades.

Auxiliar de Compras: - No, pero, por lo menos es más que el sueldo mínimo y me da para mantener a mi familia.

Supervisor de Almacén: - No está ajustado a la situación económica, pero el pago es en dólares, lo cual hace que el golpe sea menos para nosotros los trabajadores.

Auxiliar de Almacén: - No, pero el pago es en dólares.

Supervisor de Producción: - Siempre uno podrá ganar más de acuerdo a la situación específica que esté atravesando la empresa, yo creo que ningún sueldo está ajustado a la situación económica actual, porque todo está muy costoso.

Jefe de Costos: - En mi caso, sí. Sin embargo, es importante acotar, que cada una de las personas que trabaja en una empresa tiene una situación diferente en sus hogares, que hace que en mayor o menor medida consideren que su sueldo está planteado en función de la situación económica, y eso es porque cada uno tiene una situación económica diferente en sus hogares.

Auxiliar de Costos: - Sí, nuestro pago es en dólares.

Jefe de Contabilidad: - Sí, nuestro pago es en dólares, lo cual hace que la situación económica del país no nos destruya, a diferencia de algunas empresas que establecen sus sueldos en bolívares, haciendo que cada mes el sueldo les rinda menos a los trabajadores.

Auxiliar de Contabilidad: - Considero que sí, y que nuestro sueldo coadyuva a satisfacer nuestras necesidades financieras. Acá no ocurre lo que pasa en la administración pública, por ejemplo, que tienen el sueldo en bolívares, con lo cual cada mes que pasa, el sueldo les rinde menos.

5. ¿Los aportes patronales son correctamente formulados y pagados?

Jefe de Compras: - No dispongo de esa información.

Auxiliar de Compras: - No lo sé.

Supervisor de Almacén: - No tengo esa información.

Auxiliar de Almacén: - No tengo esa información.

Supervisor de Producción: - No sé.

Jefe de Costos: - Sí, están correctamente calculados. Es responsabilidad de la empresa como contribuyente hacer cumplir las disposiciones legales, y es mi responsabilidad como participe en el proceso de fijación de costos, y como corresponsable, en velar por que así sea.

Auxiliar de Costos: - Sí.

Jefe de Contabilidad: - Sí, ese cálculo está bien realizado.

Auxiliar de Contabilidad: - Considero que sí.

6. ¿Los beneficios que perciben los trabajadores (monetarios o no) se ajustan conforme a la inflación?

Jefe de Compras: - Sí.

Auxiliar de Compras: - Sí.

Supervisor de Almacén: - Sí, así es.

Auxiliar de Almacén: - Sí.

Supervisor de Producción: - No sé.

Jefe de Costos: - Sí, actualizando el valor monetario del beneficio respectivo según la tasa cambiaria del momento en que se otorga dicho beneficio.

Auxiliar de Costos: - Sí.

Jefe de Contabilidad: - Sí, por medio de la tasa cambiaria.

Auxiliar de Contabilidad: - Tengo entendido que sí.

7. ¿Los servicios recibidos incrementan de precio en el tiempo?

Jefe de Compras: - Sí, en bolívares siempre por efecto del cambio, y periódicamente en dólares también.

Auxiliar de Compras: - Sí, tanto en bolívares como en dólares.

Supervisor de Almacén: - No tengo información del precio de lo que se compra acá.

Auxiliar de Almacén: - No lo sé.

Supervisor de Producción: - No sé eso.

Jefe de Costos: - Siempre incrementan en bolívares, digamos diario, aunque el precio en dólares se mantenga. Adicionalmente a eso, por lo general los proveedores mantienen su precio durante algunos meses en dólares, pero periódicamente incrementan sus precios, lo cual conlleva a aumentar nuestros costos.

Auxiliar de Costos: - Sí.

Jefe de Contabilidad: - Sí, por medio de la tasa cambiaria.

Auxiliar de Contabilidad: - Tengo entendido que sí.

8. ¿Se utiliza el soborno como estrategia para conseguir bienes o servicios necesarios para la producción?

Jefe de Compras: - Sí, en ocasiones para agilizar la adquisición de algunos insumos necesarios para Planta.

Auxiliar de Compras: - Sí, ha ocurrido.

Supervisor de Almacén: - Tengo entendido que sí.

Auxiliar de Almacén: - Así es.

Supervisor de Producción: - Sí, y es necesario, porque es preferible pagar algo por soborno, a tener la planta parada.

Jefe de Costos: - Lamentablemente, sí. Es la posición de la directiva, que es preferible hacer un gasto ocasional por concepto de soborno, que tener la planta sin producir, y teniendo que enfrentar los costos fijos.

Auxiliar de Costos: - Sí, por necesidad.

Jefe de Contabilidad: - Sí, debido a la necesidad de mantener la planta operando. Aunque, debo decir que en el ámbito que me corresponde, ese gasto tiene dos aspectos relevantes: primero, es no deducible a los efectos del Impuesto Sobre La Renta, y segundo, no puede ser incorporado al cuerpo financiero que representa la Estructura de Costos.

Auxiliar de Contabilidad: - Tengo entendido que sí se pagan sobornos.

9. ¿Los recursos y servicios tecnológicos de que dispone la empresa representan un costo relevante en la estructura?

Jefe de Compras: - Son costosos, dentro de lo considerado normal en el mercado.

Auxiliar de Compras: - Considero que sí, me parecen costosos.

Supervisor de Almacén: - No dispongo de esa información.

Auxiliar de Almacén: - No lo sé.

Supervisor de Producción: - No sé.

Jefe de Costos: - Se puede decir que sí. Servicios como el Internet, y la telefonía, son servicios imprescindibles en la dinámica de hoy. El Internet se utiliza no solo para enviar correo electrónico, sino que todas las transacciones bancarias se realizan vía Internet: las transferencias entre clientes y proveedores, el pago de nóminas, los fideicomisos, la sincronización de datos en la nube, los respaldos de los servidores. Toda esa infraestructura está regida por el Internet para lograr una alta eficiencia, operativamente hablando, así que, si bien el servicio es costoso, digamos que su costo se diluye en función del volumen de la producción.

Auxiliar de Costos: - Es costoso, pero necesario.

Jefe de Contabilidad: - Disponer de servicios tecnológicos es un gasto necesario, pero dado que es un costo fijo, se hace menos relevante a medida que se incrementa la producción.

Auxiliar de Contabilidad: - Es un costo importante, que alcanza para pagar el sueldo de varias personas, pero lo vale.

10. ¿Se toman en consideración los tres elementos del costo para la fijación del precio de venta del producto?

Jefe de Compras: - Sí.

Auxiliar de Compras: - Sí.

Supervisor de Almacén: - Afirmativo.

Auxiliar de Almacén: - Sí.

Supervisor de Producción: - Sí.

Jefe de Costos: - Claro, es la única forma de conocer correctamente cuánto es nuestra utilidad. Se debe ser integral al hacer los cálculos.

Auxiliar de Costos: - Sí, en la forma de la estructura de costos.

Jefe de Contabilidad: - Sí, es un trabajo continuo, pero genera información importante.

Auxiliar de Contabilidad: - Sí.

11. ¿Se toman en consideración las NIIF y otras aplicables para la incorporación de costos en el producto?

Jefe de Compras: - Sí.

Auxiliar de Compras: - Sí.

Supervisor de Almacén: - Sí.

Auxiliar de Almacén: - Sí.

Supervisor de Producción: - Sí.

Jefe de Costos: - Sí. Y eso contribuye a generar información fidedigna.

Auxiliar de Costos: - Sí.

Jefe de Contabilidad: - Sí, y es importante hacerlo.

Auxiliar de Contabilidad: - Sí.

12. ¿Se le da cumplimiento a la Ley Orgánica de Precios Justos y otras aplicables, en particular en lo enunciativo y en lo restrictivo?

Jefe de Compras: - Sí.

Auxiliar de Compras: - Sí.

Supervisor de Almacén: - Sí.

Auxiliar de Almacén: - Sí.

Supervisor de Producción: - Sí.

Jefe de Costos: - Sí, en particular tenemos cuidado tanto de incluir en la estructura lo establecido en la Ley, como de no sobrepasar el porcentaje de utilidad establecido en la ley.

Auxiliar de Costos: - Sí.

Jefe de Contabilidad: - Puedo decir que sí, en concordancia con lo manifestado por el Jefe de Costos.

Auxiliar de Contabilidad: - Sí.

Una vez concluida la parte de las entrevistas, se pudo constatar los aspectos ya descritos en el instrumento guía de observación, generando como diagnóstico, que el proceso de fijación de precios se lleva a cabo de forma integral, considerando todos los elementos del costo especificados de forma técnica en la diversidad de bibliografía que existe, y también cumpliendo con los aspectos normativos (Normas Internacionales de Información Financiera), y con los aspectos legales (Ley Orgánica de Precios Justos).

Segundo objetivo específico

Esta técnica, mediante su instrumento fichaje, fue utilizada para establecer de forma muy concisa, la forma y circunstancias en la que las instituciones del gobierno llevan a cabo las acciones de control, dando cumplimiento al segundo objetivo específico de la investigación, establecido ya como: *“Describir los mecanismos gubernamentales utilizados para garantizar el cumplimiento del marco legal vigente concerniente a precios justos y utilidad”*.

En la página siguiente se muestra el cuadro contentivo de esta información:

Cuadro 7. Resumen del fichaje

Dimensión	Indicadores (acciones)	Instrumento legal o normativo	Forma y circunstancia de aplicación
Control Previo	Registros	Ley Orgánica de Precios Justos (2015)	Creación del Registro Único Para Personas que Desarrollan Actividades Económicas (RUPDAE).
	Procedimientos	Norma Internacional de Contabilidad 2. Inventarios. NIIF para PyMES, sección 13.	Desarrollo de la explicación de cómo integrar costos a los inventarios que se adquieren o se fabrican.
	Revisión Estructura de Costos	Ley Orgánica de Precios Justos (2015).	Creación de la Superintendencia Nacional de Defensa de Derechos Económicos (SUNDDE). Organismo para la protección del consumidor, que haga cumplir la ley, que más allá del texto ideológico, se encarga de la “determinación de precios justos de bienes y servicios mediante el análisis de las estructuras de costo, la fijación del porcentaje máximo de ganancia y la fiscalización efectiva de la actividad económica y comercial”.
		Providencia Administrativa N° 003/2014	Establece criterios contables generales que deberán utilizar los sujetos de aplicación la LOPJ, para la adecuación de sus estructuras de costos, mencionando que “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.

Dimensión	Indicadores (acciones)	Instrumento legal o normativo	Forma y circunstancia de aplicación
Control Simultáneo	Aspectos básicos	Providencia Administrativa N° 003/2014	<p>La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socio Económicos tendrá la potestad de efectuar las auditorias que considere apropiadas a fin de satisfacer la razonabilidad de las estructuras de costos que sustentan los precios determinados por los sujetos de aplicación del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos. Estas auditorias podrán ser ejecutadas articuladamente con otras instituciones del Estado con competencia aplicable.</p> <p>Tanto, si es por denuncia, como si es de oficio, se realiza lo siguiente:</p> <p>Al inicio de la auditoria el sujeto de aplicación deberá poner a disposición de los funcionarios auditores toda la información que, al efecto, mediante providencias administrativas, le haya sido solicitada. Los requerimientos deberán consignarse en un máximo de cinco (5) días hábiles. Las estructuras de costos que los sujetos de aplicación preparen a los efectos de la presente providencia administrativa, deberán referirse a un mismo período contable, el cual deberá estar claramente identificado. Asimismo, las partidas y elementos presentados en los estados financieros y otra información requerida, deberá cumplir con los atributos contables que de seguida se relaciona: ocurrencia, integridad, exactitud, corte (período contable) y clasificación apropiada.</p>
	Fiscalizaciones por denuncia	Providencia Administrativa N° 003/2014	La SUNDDE, recibe denuncia, con respecto al precio de algún producto o servicio, y procede a auditar (Capítulo V)
	Fiscalizaciones sorpresivas		La SUNDDE actúa de oficio, y procede a auditar (Capítulo V)

Dimensión	Indicadores (acciones)	Instrumento legal o normativo	Forma y circunstancia de aplicación
Control Posterior	Compras de mercancía prueba	Ley Orgánica de Precios Justos (2015)	Creación de la figura del Contrato de Fiel Cumplimiento, el cual es un contrato que obliga al proveedor a prestar sus servicios al Estado en una forma específica.
	Verificaciones parciales	Ley Orgánica de Precios Justos (2015)	La SUNDDE actúa de oficio, después de que algún contribuyente haya sido auditado, y procede a repetir la auditoría de forma parcial.
	Fiscalizaciones por control	Ley Orgánica de Precios Justos (2015)	La SUNDDE actúa de oficio, después de que algún contribuyente haya sido auditado, y procede a repetir la auditoría de forma total o parcial, con la finalidad de contrastar los hechos.
	Sanciones pecuniarias	Ley Orgánica de Precios Justos (2015) Providencia Administrativa N° 003/2014	Art. 7. El incumplimiento de la presente providencia administrativa será sancionado de conformidad a las previsiones del artículo 49, numeral 4 del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos. Artículo 49. Serán sancionados con multa entre doscientas (200) y cinco mil (5.000) Unidades Tributarias, los sujetos que cometan las siguientes infracciones: 4. No cumplir las órdenes o instrucciones emanadas de la SUNDDE, o cumplirlas fuera del plazo establecido para ello.

Fuente: El autor (2023).

Tercer objetivo específico

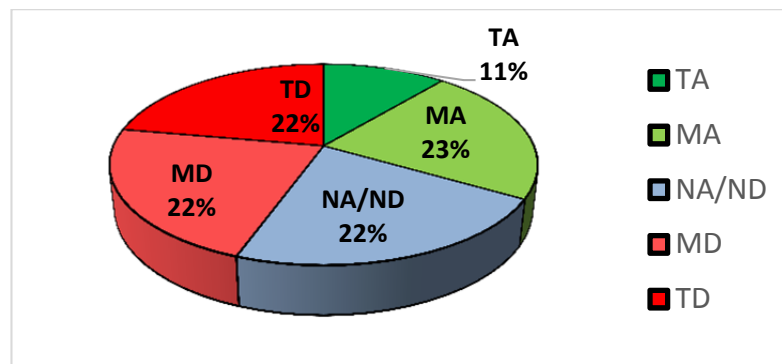
Para satisfacer el tercer objetivo específico de la investigación, previamente establecido como: “*Determinar el efecto de la hiperinflación en la operatividad de la empresa*”, se aplicó la técnica de cuestionario, utilizando como instrumento una encuesta de tipo Escala de Likert de 10 preguntas, tal como fue mencionado en el marco metodológico. Los datos obtenidos fueron tabulados, y llevados a gráficos de pastel, los cuales se presentan a continuación con su respectivo análisis:

1. ¿La empresa mantiene sus costos mensuales en relación a su producción?

Tabla 1. Costos mensuales en relación con la producción

Opción	Frecuencia
TA	1
MA	2
NA/ND	2
MD	2
TD	2
Total	9

Gráfico 1. Costos mensuales en relación con la producción



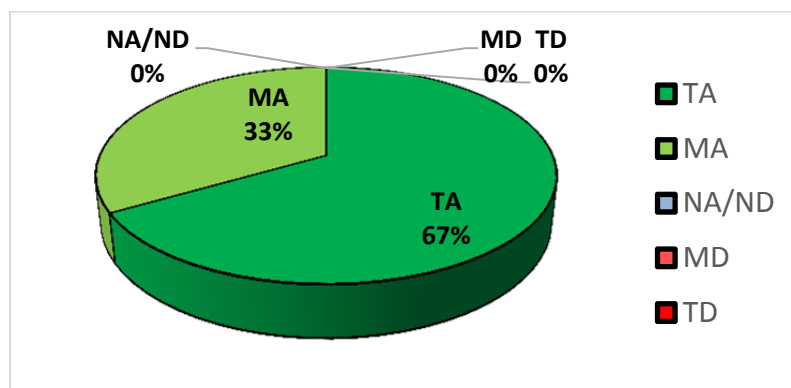
Análisis: las respuestas muestran una tendencia casi uniforme entre las opciones, lo cual indica, según el conocimiento o la percepción de los entrevistados, que la empresa mantiene sus costos mensuales en relación con la producción.

2. ¿El producto fabricado mantiene su calidad en el tiempo?

Tabla 2. Calidad del producto en el tiempo

Opción	Frecuencia
TA	6
MA	3
NA/ND	0
MD	0
TD	0
Total	9

Gráfico 2. Calidad del producto en el tiempo



Análisis: el gráfico muestra que el 67% de los encuestados ha respondido estar “totalmente de acuerdo” con que el producto fabricado mantiene su calidad en el tiempo, opción seguida muy de cerca por la opción “mayormente de acuerdo”, con 33%.

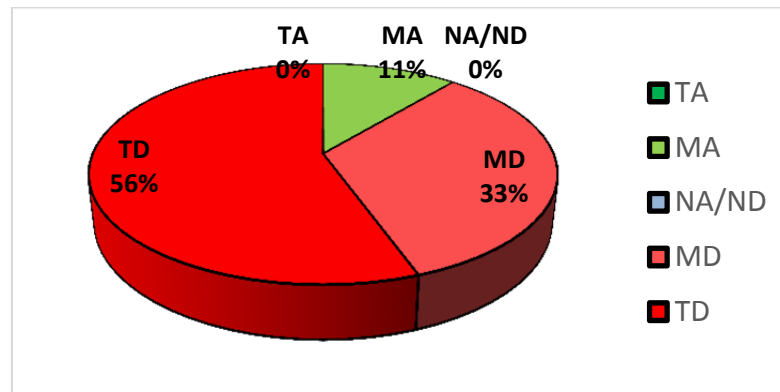
Los encuestados manifiestan así su percepción de que el producto, independientemente de sus costos, de la hiperinflación, o de la cantidad producida, mantiene su calidad en el tiempo. Como información adicional, se tiene que la empresa ha tenido como tradición trabajar en pro de hacer un producto de calidad conocido a nivel nacional, motivo por el cual ha tenido reconocimiento.

3. ¿La empresa mantiene la cantidad producida en cada período que transcurre?

Tabla 3. Cantidad producida en el tiempo

Opción	Frecuencia
TA	0
MA	1
NA/ND	0
MD	3
TD	5
Total	9

Gráfico 3. Cantidad producida en el tiempo



Análisis: el gráfico muestra que el 56% de los encuestados ha respondido estar “totalmente en desacuerdo” con que se mantiene la cantidad producida en cada período que transcurre, opción seguida muy de cerca por la opción “mayormente en desacuerdo”, con 33%, siendo estas dos opciones las respondidas de forma más frecuente.

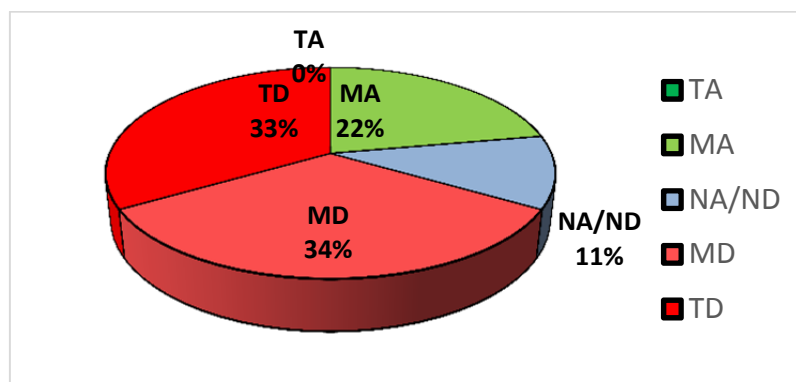
La percepción de los encuestados, indica claramente una tendencia a manifestar que la cantidad producida no se mantiene en cada periodo que transcurre, y, siendo la hiperinflación un fenómeno que afecta el poder adquisitivo, es un indicativo entonces que en la empresa cada vez se genera menos producción con la misma cantidad de dinero, o sea que en la empresa el dinero rinde menos cada vez.

4. ¿La empresa conserva la eficiencia de los procesos ante la persistencia de la hiperinflación?

Tabla 4. Eficiencia de los procesos

Opción	Frecuencia
TA	0
MA	2
NA/ND	1
MD	3
TD	3
Total	9

Gráfico 4. Eficiencia de los procesos



Análisis: el gráfico muestra un predominio conjunto de las opciones de respuesta “totalmente en desacuerdo” y “medianamente en desacuerdo” con respecto a la afirmación de que la empresa conserva la eficiencia de los procesos en la situación de hiperinflación.

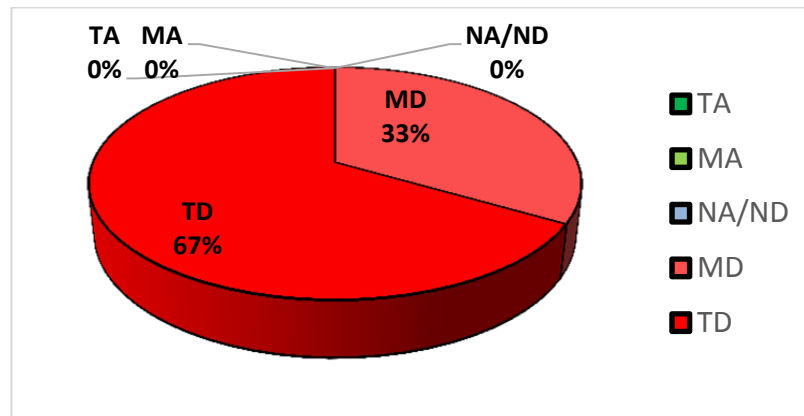
Que la mayoría de los encuestados muestren desacuerdo con tal afirmación, resulta lógico si tomamos en consideración que la eficiencia en un proceso productivo es resultado de un conjunto de factores entre los cuales se encuentran los costos (costos indirectos en este caso, como: mantenimiento, por ejemplo, con un papel importante dentro del proceso), costos que se incrementan con la hiperinflación.

5. ¿La empresa hace uso de la capacidad instalada de producción?

Tabla 5. Uso de la capacidad instalada

Opción	Frecuencia
TA	0
MA	0
NA/ND	0
MD	3
TD	6
Total	9

Gráfico 5. Uso de la capacidad instalada



Análisis: en el gráfico se muestra un predominio total de las opciones de respuesta “totalmente en desacuerdo” con un 67% y “medianamente en desacuerdo” con un 33%, con respecto a la afirmación de que la empresa hace uso de su capacidad instalada de producción.

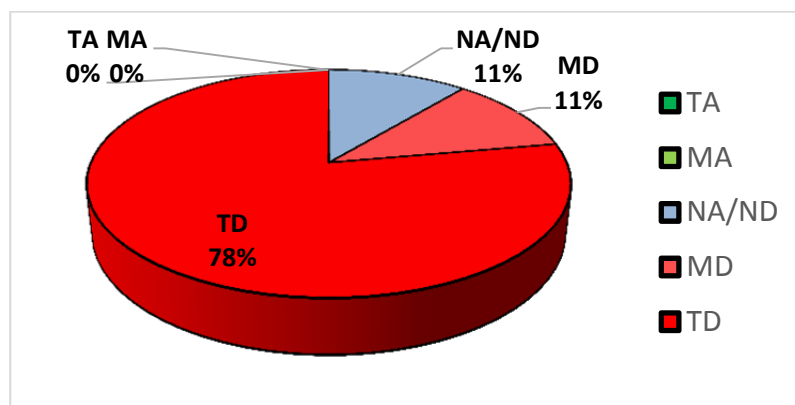
La interpretación que se le puede dar a esta proporción, es que, ante la situación de hiperinflación de Venezuela, a lo restrictivo de las leyes aplicables a Costos (y a la situación económica en general, al esquema impositivo, y otros factores que no son objeto de estudio de esta investigación), se hace muy difícil lograr producir en el país, por lo cual la empresa se maneja dentro de lo que le es posible dadas las circunstancias.

6. ¿El costo de reposición de la materia prima se mantiene a medida que transcurre el tiempo?

Tabla 6. Costo de reposición

Opción	Frecuencia
TA	0
MA	0
NA/ND	1
MD	1
TD	7
Total	9

Gráfico 6. Costo de reposición



Análisis: en el gráfico se muestra un predominio conjunto de las opciones de respuesta “totalmente en desacuerdo” con un 78% y “medianamente en desacuerdo” con un 11%, con respecto a la afirmación de que el costo de reposición de la materia prima se mantiene a medida que transcurre el tiempo.

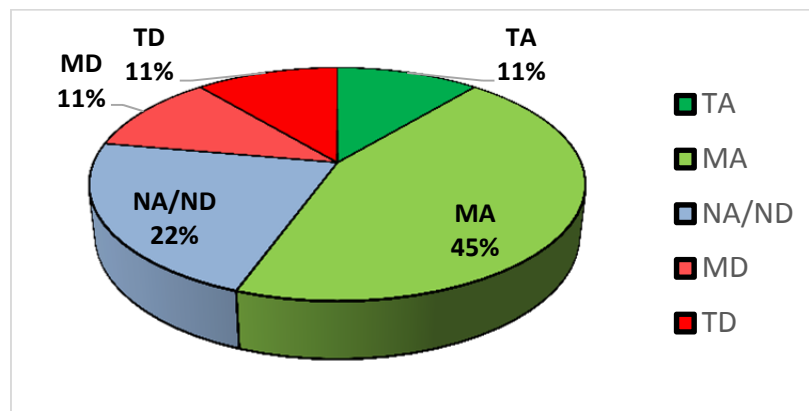
A esta proporción de respuestas, se le puede dar la lectura, de que, ante la situación de hiperinflación de Venezuela, lo más natural es que los precios de compra se incrementen continuamente, lo cual hace que la misma cantidad de materia prima, cada vez que se compra, sea más costosa de reponer.

7. ¿La demanda de determinado tipo de producto terminado es la variable que define la planificación de la producción?

Tabla 7. Demanda como variable que define la planificación

Opción	Frecuencia
TA	1
MA	4
NA/ND	2
MD	1
TD	1
Total	9

Gráfico 7. Demanda como variable que define la planificación



Análisis: en el gráfico se muestra un predominio conjunto de las opciones de respuesta “totalmente de acuerdo” con un 11% y “medianamente de acuerdo” con un 45%, con respecto a la afirmación de que la demanda de determinado tipo de producto terminado es la variable que define la planificación de la producción.

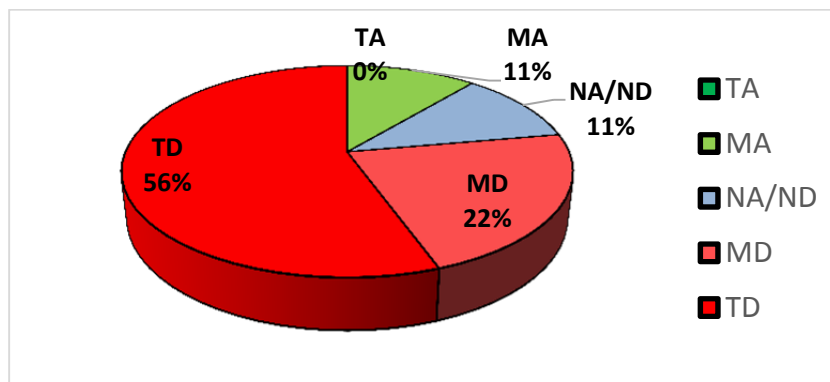
Siendo la hiperinflación un fenómeno que afecta el volumen de ventas de forma negativa, las respuestas de la encuesta son un indicativo de la estrategia aplicada por la directiva de la empresa, la cual resulta lógica, como una forma de que la empresa pueda lograr el propósito de garantizar la venta de lo poco que produce.

8. ¿Los trabajadores de esta empresa conservan su entusiasmo por el trabajo ante la situación de hiperinflación y el entorno económico?

Tabla 8. Entusiasmo de los trabajadores

Opción	Frecuencia
TA	0
MA	1
NA/ND	1
MD	2
TD	5
Total	9

Gráfico 8. Entusiasmo de los trabajadores



Análisis: en el gráfico se muestra un predominio conjunto de las opciones de respuesta “totalmente en desacuerdo” con un 56% y “medianamente en desacuerdo” con un 22%, con respecto a la afirmación de que los trabajadores de la empresa objeto de estudio conservan su entusiasmo por el trabajo ante la situación de hiperinflación y el entorno económico.

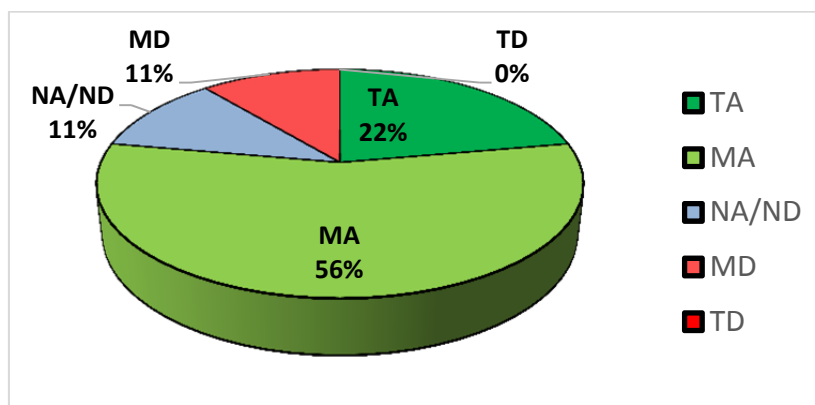
Y es que, resulta congruente, que los trabajadores, sufriendo los efectos de un fenómeno de hiperinflación, en el que el costo de la vida se incrementa continuamente afectando su capacidad para cubrir sus necesidades básicas de consumo, no pueda mantener el entusiasmo y la motivación por el trabajo.

9. ¿Los trabajadores de esta empresa ejecutan el trabajo ante la situación de hiperinflación y el entorno económico?

Tabla 9. Ejecución del trabajo por parte de los trabajadores

Opción	Frecuencia
TA	2
MA	5
NA/ND	1
MD	1
TD	0
Total	9

Gráfico 9. Ejecución del trabajo por parte de los trabajadores



Análisis: en el gráfico se muestra un predominio conjunto de las opciones de respuesta “totalmente de acuerdo” con un 22% y “medianamente de acuerdo” con un 56%, con respecto a la afirmación de los trabajadores de esta empresa ejecutan el trabajo ante la situación de hiperinflación y el entorno económico.

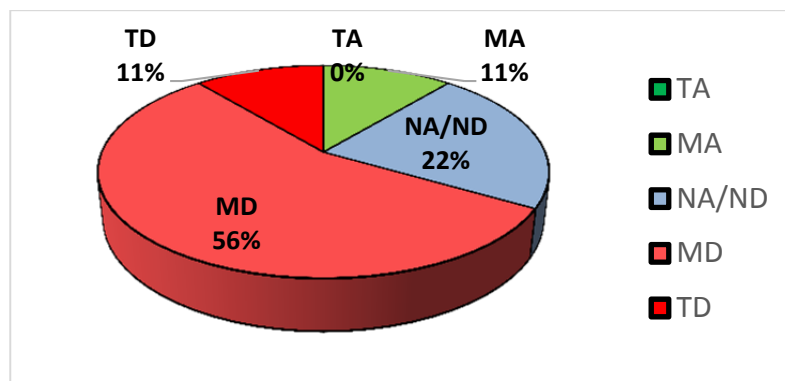
Esta respuesta arroja luces sobre la ejecución del trabajo, dada la necesidad de tener un empleo en Venezuela; sin embargo, la respuesta no da un indicativo, si el trabajo se hace bien o mal, de forma satisfactoria o no, si se considera tanto el hecho de que el proceso de producción es predominantemente automatizado, sumado con las respuestas de la pregunta anterior.

10. ¿Los socios de esta empresa conservan su entusiasmo por el trabajo ante la situación de hiperinflación y el entorno económico?

Tabla 10. Entusiasmo de los socios

Opción	Frecuencia
TA	0
MA	1
NA/ND	2
MD	5
TD	1
Total	9

Gráfico 10. Entusiasmo de los socios



Análisis: en el gráfico se muestra un predominio conjunto de las opciones de respuesta “totalmente en desacuerdo” con un 11% y “medianamente en desacuerdo” con un 56%, con respecto a la afirmación de los socios de esta empresa conservan su entusiasmo por el trabajo ante la situación de hiperinflación y el entorno económico.

Y dado que esta pregunta no se le formuló a los trabajadores, sino a los socios, es interesante apreciar su percepción en cuanto a esta interrogante, la cual podría estar basada en la relación de cada uno de los socios con los trabajadores, como en su situación personal. Y es lógico que se tenga esta percepción, dado que la empresa se ha visto golpeada por la situación de hiperinflación, la cual afecta en mayor o menor medida a los socios y a sus inversiones.

Una vez terminado el análisis de las preguntas del cuestionario, se puede dar un esbozo general, por indicador:

1. Relación producción/costo: los costos mensuales parecen mantenerse en relación con la producción lograda.
2. Calidad de lo producido: se mantiene, lo cual es un aspecto positivo.
3. Cantidad producida por periodo: va disminuyendo con el tiempo, y tiene como cadena restrictiva, que, al tener la disposición de cumplir con la LOPJ, no pueden aumentar el margen de ganancia.
4. Eficiencia en la producción: tiende a disminuir, ya que el incremento de los costos por efecto de la inflación, ocasiona que cada vez sea menos probable realizar mantenimiento.
5. Uso de la capacidad instalada: existe capacidad ociosa, debido a la disminución progresiva de la producción.
6. Costo de reposición de compras: se incrementa a medida que transcurre el tiempo, efecto propio de la inflación.
7. Producción en función de la demanda: es una estrategia que se ha puesto en práctica, con miras a garantizar la venta de lo poco que se produce.
8. Entusiasmo de los trabajadores: en declive ante la situación.
9. Acción de los trabajadores: la encuesta muestra que los trabajadores realizan la acción, aunque sin motivación, de acuerdo a la pregunta respectiva.
10. Entusiasmo de los socios: en declive ante la situación.

Cuarto objetivo específico

La técnica de entrevista fue aplicada de nuevo para satisfacer al cuarto objetivo específico de la investigación, establecido previamente como: *“Determinar las consecuencias de la pandemia Covid-19 en la operatividad de la empresa durante y después del periodo pandémico”*.

1. ¿El rendimiento de los trabajadores se mantiene/mantuvo durante y después de la situación de pandemia?

Jefe de Compras: - No se mantuvo durante la situación de pandemia, pero ya después de que se levantó el confinamiento, las cosas paulatinamente han vuelto a la normalidad.

Auxiliar de Compras: - No se mantuvo durante la pandemia, pero ya después de que se levantó el confinamiento, la actividad ha vuelto a la normalidad.

Supervisor de Almacén: - Durante la situación de pandemia obviamente no, pero después que todo pasó, todo ha retomado su curso.

Auxiliar de Almacén: - Creo que no en ambos casos.

Supervisor de Producción: - No se mantuvo ni se mantiene, porque después que todo pasó, hemos retomado las actividades poco a poco y aumentado el rendimiento dentro de lo posible, pero sin llegar a la productividad de antes.

Jefe de Costos: - La situación de pandemia marcó un antes y un después en la situación general de la empresa, sin embargo, después de que la OMS levantó el confinamiento, el rendimiento de los trabajadores y su trabajo en general han vuelto a la normalidad, aunque sin llegar a como éramos antes.

Auxiliar de Costos: - No en ambos casos, en el primer caso por la obiedad, y en el segundo porque la producción nunca volvió a ser la misma.

Jefe de Contabilidad: - Respuesta negativa a ambos casos.

Auxiliar de Contabilidad: - La respuesta es no para ambas preguntas.

2. ¿Las medidas preventivas de Covid-19 conllevaron un costo significativo durante el período pandémico?

Jefe de Compras: - Se hizo compra de mascarillas genéricas y de mascarillas 3M, mucho gel desinfectante para manos, y una mayor cantidad de detergente y de artículos de limpieza para pisos y superficies en general, lo cual en su momento tuvo su impacto financiero. También durante la época del confinamiento, se tenía presente mantener el sistema de aire acondicionado en óptimas condiciones para evitar el polvillo y cualquier tipo de suciedad que pudiera provocar alguna infección. Adicionalmente, se hizo la contratación de pólizas de seguro de vida, lo cual creo que fue el desembolso más importante en ambos años.

Auxiliar de Compras: - Creo que sí.

Supervisor de Almacén: - Creo que sí, por la cantidad de artículos que se compraron.

Auxiliar de Almacén: - Por lo que puedo decir, se hizo compra de muchas mascarillas y de material de limpieza, pero no manejo costos de la compra.

Supervisor de Producción: - Supongo que las mascarillas 3M y los productos de limpieza en abundancia que se compraron tuvieron su costo en su momento.

Jefe de Costos: - Puedo decir, tuvimos que algunos gastos importantes, ya que se hizo compra de mascarillas genéricas y de mascarillas 3M debido a que la directiva quería garantizar un ambiente con bioseguridad en el trabajo. También, se hizo compra de gel desinfectante para manos, detergente y de artículos de limpieza para pisos suficientes para mantener en inventario. Algunos gastos de mantenimiento también incidieron. Y, por último, se hizo la contratación de pólizas de seguro de vida y de seguros funerarios.

Auxiliar de Costos: - Sí, algo, ya que la prevención era la prioridad del momento.

Jefe de Contabilidad: - Los registros administrativos muestra con respecto a las compras de los artículos asociados con las medidas de prevención aumentó tanto en frecuencia como en precio.

Auxiliar de Contabilidad: - Totalmente.

3. ¿La empresa cubrió costos médicos por algún trabajador infectado durante el período pandémico?

Jefe de Compras: - Sí, de dos infectados, incluyendo hospitalización y medicamentos.

Auxiliar de Compras: - Afirmativo.

Supervisor de Almacén: - Eso tengo entendido.

Auxiliar de Almacén: - Sí.

Supervisor de Producción: - Hubo dos casos, y tengo entendido que la empresa se encargó.

Jefe de Costos: - Dos personas resultaron infectadas y resultaron en situación de gravedad, y la empresa cubrió los gastos de hospitalización y medicamentos, y fue el motivo por el que la directiva optó por volver a contratar póliza de seguro de vida y funerario. Afortunadamente, ambos lograron recuperarse. A eso se le suma, que la empresa no suspendió el salario de esos trabajadores durante su período de reposo.

Auxiliar de Costos: - Sí, de dos personas.

Jefe de Contabilidad: - Dos personas resultaron infectadas, con todo lo que eso implica. La empresa cubrió esos gastos, lo cual fue algo oneroso, debido a que hubo que hacer el PCR para todas las personas que rodeaban a esos dos trabajadores.

Auxiliar de Contabilidad: - Sí, hubo dos casos de infectados.

4. ¿Los trabajadores mantuvieron una actitud satisfactoria a la posición de la empresa durante el período pandémico?

Jefe de Compras: - Satisfactoria para la empresa.

Auxiliar de Compras: - Afirmativo.

Supervisor de Almacén: - No quedaba de más, que venir a trabajar.

Auxiliar de Almacén: - Sí.

Supervisor de Producción: - Bueno, no querían, pero tenían que hacerlo.

Jefe de Costos: - El tema era, que los primeros tres meses de pandemia la empresa pagó sueldos teniendo CERO producción, y CERO ventas. En determinado momento el efectivo se terminó, y, como era lógico, tuvimos que reactivarnos a trabajar para volver a generar efectivo. Fue la estrategia de todas las empresas, sumado a dar protección y bioseguridad en el trabajo.

Auxiliar de Costos: - Sí, resultado de hablar con los trabajadores.

Jefe de Contabilidad: - Obviamente hubo resistencia a reincorporarnos, pero era lo que teníamos que hacer, era eso o no recibir pago.

Auxiliar de Contabilidad: - Creo que sí.

5. ¿Existió algún deceso ocasionado por infección de Covid-19 durante el período pandémico?

Jefe de Compras: - No.

Auxiliar de Compras: - Negativo.

Supervisor de Almacén: - No.

Auxiliar de Almacén: - No.

Supervisor de Producción: - No.

Jefe de Costos: - No, ninguno.

Auxiliar de Costos: - No.

Jefe de Contabilidad: - No.

Auxiliar de Contabilidad: - No.

Una vez terminada la transcripción de las preguntas de la segunda entrevista, se puede dar un esbozo general, por indicador:

1. Rendimiento de los trabajadores: no se mantuvo, debido a una variedad de circunstancias. Estas podrían obedecer a factores que van, desde la motivación, hasta el temor a trabajar por miedo a infectarse.
2. Costo de las medidas preventivas: los trabajadores comentan que el costo de las medidas preventivas fue significativo, y como costo, esto contribuyó a encarecer el producto.
3. Costo de las medidas post-infección: hubo personas infectadas, cuyos costos de tratamiento asumió la empresa.
4. Actitud de los trabajadores a la posición de la empresa: los trabajadores asistieron a trabajar durante el período pandémico.
5. Número de decesos: afortunadamente, ninguno.

Se ha podido observar, que la pandemia de Covid-19, fue un evento que al igual que la hiperinflación, contribuyó negativamente en las finanzas de la empresa, a la luz de la aplicación del marco legal concerniente a precios justos.

Quinto objetivo específico

Este objetivo específico, definido como “Precisar el efecto financiero producto de la aplicación del marco legal vigente concerniente a precios justos, en épocas de hiperinflación en el sector metalmeccánico”, pretende dar luces sobre cuál es el efecto financiero de la aplicación del marco legal vigente, bajo ambiente de hiperinflación.

El siguiente cuadro, presenta una triangulación en la cual se pueden contrastar los supuestos de ley, los hechos, y la posición del investigador.

Cuadro 8. Triangulación

Uso y costumbre	Supuestos de Ley o norma	Análisis
Inclusión de los elementos del costo, establecidos en la bibliografía.	Inclusión de los tres elementos del costo en el cálculo del costo del producto en la fabricación, y además de los gastos ajenos a la producción.	El soborno y gastos similares, constituye un costo que se paga, pero no se puede incluir contablemente porque no está soportado. No tiene retribución, por lo que a pesar de que contablemente no se refleja, realmente es una pérdida. Y dado que es un gasto no deducible, se debe reversar en la conciliación fiscal de la renta, afectando la utilidad dos veces.
Fijación de la utilidad de acuerdo a los movimientos del mercado.	Restricción de la utilidad a 30%.	La disposición de la directiva de la empresa a cumplir la ley constituye un doble sacrificio, debido a que la empresa ya se encuentra golpeada por su bajo nivel de producción, y además autorestringe su utilidad.
Independencia en la estructuración de costos.	La LOPJ y la respectiva providencia, establecen la imposición de sanciones ante el incumplimiento de las medidas establecidas.	La costumbre que se tenía antes de la LCPJ y de la LOPJ, de tener independencia en la estructuración de costos, generó a un contribuyente irresponsable, que además aplica la especulación como forma normal de comercio.
Compras en grandes volúmenes.	No se restringen por ley, pero la inflación impide compras numerosas.	Consecuencia del fenómeno de hiperinflación en su momento.

CONCLUSIONES

Se pueden puntualizar los siguientes hallazgos:

Con respecto a “*Diagnosticar el proceso de fijación de precios que aplica la empresa a los productos terminados*”, se ha diagnosticado, que el proceso de fijación de precios contempla la inclusión de todos los elementos del costo, categorizados nominalmente, tal como se establece tanto en la NIIF Sección 13, como en la Ley Orgánica de Precios Justos, pero que, en cuánta, la variación desfavorable de estos costos (costo de materia prima y de servicios, más que todo) en relación con el volumen de producción logrado hace que el costo unitario por unidad se incremente tanto por efecto inflacionario como por disminución en el nivel de producción. Esto hace que el proceso de fijación de precios sea eficiente en su objetivo.

En relación al objetivo establecido como: “Describir los mecanismos gubernamentales utilizados para garantizar el cumplimiento del marco legal vigente concerniente a precios justos y utilidad”, la revisión documental, arrojó que la SUNDDE, vía providencia, intenta garantizar el cumplimiento de la Ley Orgánica de Precios Justos, por medio de registros, procedimientos, fiscalizaciones, y establecimiento de sanciones pecuniarias.

Haciendo referencia al objetivo de “*Determinar el efecto de la hiperinflación en la operatividad de la empresa*”, por medio de la técnica de cuestionario, se pudo constatar las consecuencias negativas de la hiperinflación, entre las cuales se encuentran consecuencias de orden financiero, tales como: disminución de la producción en relación con los costos por periodo, incremento de los costos de reposición, desaprovechamiento de la capacidad instalada; y otras consecuencias de orden social, tales como disminución de la motivación tanto de los trabajadores como de los socios.

No hace falta ahondar demasiado en los hallazgos del objetivo “*Determinar las consecuencias de la pandemia Covid-19 en la operatividad de la empresa durante y después del periodo pandémico*”. En referencia a este, se encontró, que disminuyó el rendimiento de los trabajadores, que la empresa tuvo que asumir el costo de las medidas preventivas, y de las medidas post-infección, afectándose también la actitud de los trabajadores, quienes, aunado a la situación inflacionaria, tuvieron que dirigirse a sus sitios de trabajo en una situación tan excepcional como lo fue la pandemia de Covid-19.

Todos estos hallazgos en su conjunto, han conllevado a “Precisar el efecto financiero producto de la aplicación del marco legal vigente concerniente a precios justos, en épocas de hiperinflación en el sector metalmecánico”. Entre estos efectos, se han considerado enumerar, tanto la disminución de la operatividad de la empresa (producto tanto de los incrementos continuos de precio, como de la cadena de restricciones puesta sobre la mesa por el ejecutivo nacional, por medio de la Ley Orgánica de Precios Justos y de la Providencia Administrativa N° 003/2014), que, en conjunto, han tenido como resultado la asfixia de la empresa, financieramente hablando.

REFERENCIAS

- Arias, F. (2012). **El proyecto de investigación**. Introducción a la metodología científica. (Sexta edición). Editorial Episteme. Caracas.
- Balestrini, M. (2002). **Como se elabora el proyecto de investigación**. BL Consultores y asociados servicio. Quinta Edición. Caracas.
- Bescual, S. (2003). **La Validez de Contenido en los Instrumentos**. México: Editorial Limusa, S.A.
- Bill, G. y Limo, J. (2016). **Determinantes de la Inflación Peruana: un Enfoque de Econometría Espectral**. Universidad del Pacífico. Lima – Perú.
- Briones, Guillermo (1996). **Epistemología de las ciencias sociales**. Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior. Bogotá.
- Catacora, F. (1998). **Sistemas y Procedimientos Contables**. Mc Graw Hill. Colombia.
- García Colín, J. (2008). **Contabilidad de Costos**. Mc Graw Hill, México.
- Gómez, Giovanni. **Historia de los costos en contabilidad**. <https://www.gestiopolis.com/historia-costos-contabilidad/> (consulta: mayo de 2019)
- Hernández, S. (2012). **Metodología de la Investigación**. McGraw-Hill. México D.F.
- Hernández, R; Fernández, C; y Baptista, P. (2008). **Metodología de la Investigación**. McGraw Hill. México. 5ta Edición.
- Hurtado de Barrera, J. (2000). **Metodología de la Investigación Holística**. Caracas. Editorial Fundación Sypal.
- Kerlinger, F. (1979) **Investigación del Comportamiento: Técnicas y Metodología**. Editorial Interamericana
- Ley Orgánica de Precios Justos (2014). Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial N° 40.340, del 23 de enero de 2014.
- Martino, S. (2017). Efectos de la inflación en el análisis financiero. Análisis de un caso. Universidad Nacional del Sur. Buenos Aires, Argentina.

- Monje, C. (2011). **Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa, Guía didáctica**. Universidad Surcolombiana. Neiva.
- Morles, V. (1997). **Planeamiento y Análisis de Investigaciones**. Caracas-Venezuela: Ediciones Eldorado.
- Palella, S. y Martins, F. (2012). **Metodología de la Investigación Cuantitativa**. (Tercera Edición). Fondo editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador. Caracas.
- Polimeni, R., Fabozzi, F. y Adelberg, A. (1994) **Contabilidad de Costos: Conceptos y Aplicaciones Para la Toma de Decisiones Gerenciales**. (Tercera Edición). Bogotá – Colombia. Editorial: McGraw-Hill Hispanoamericana.
- Redondo. A. (1992). **Curso Práctico de Contabilidad General y Superior**. (3ra Edición) Tomo II. Caracas, Venezuela.
- Rodríguez, M. (2015). **Política de Fijación de Precios: Una Nueva Metodología Basada en la Estructura de Costos - Competencia de la empresa**. Artículo publicado en Revista Internacional Administración & Finanzas, Volumen 8, Numero 2. México.
- Sabino, C. (2006). **Metodología de la Investigación**. (3a. Ed.). Caracas- Venezuela. Panapo.
- Tamayo y Tamayo, M. (2009). **El proceso de la investigación científica**. 5ta.ed. México: Limusa.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2006). **Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales de la Universidad Pedagógico Experimental Libertador**. Caracas – Venezuela: FEDEUPEL.

ANEXOS

Anexo A. Validación de Instrumentos de Recolección de Información



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE POSTGRADO
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DEL TRABAJO Y
RELACIONES LABORALES

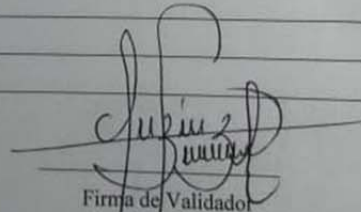


CONSTANCIA DE VALIDACION

Quien suscribe ciudadano Dr. Franklin D. Gonzalez Ch portador de la C.I. Nro. V- 11.504.452 de Profesión Licenciado en Contaduría Pública hago constar que he revisado y aprobado el instrumento diseñado por el Licenciado Carlos Bracho, portador de la C.I. Nro. V-11.591.835, en el aspecto de Contenido para recabar información de la Investigación titulada: CUMPLIMIENTO DEL MARCO LEGAL CONCERNIENTE A PRECIOS JUSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR METALMECÁNICO, EN ÉPOCAS DE HIPERINFLACIÓN, el cual forma parte de su trabajo de investigación para optar al grado de Magister en Gerencia mención Finanzas que otorga la Universidad de Carabobo.

En la ciudad de Maracay a los 15 días del mes de Octubre de 2023.

Observaciones:


Firma de Validador
C.I. 11.504.452



CONSTANCIA DE VALIDACION

Quien suscribe ciudadano Cristóbal Reyes portador de la C.I. Nro. V- 9.351.524 de Profesión Profesor en Matemática hago constar que he revisado y aprobado el instrumento diseñado por el Licenciado Carlos Bracho, portador de la C.I. Nro. V-11.591.835, en el aspecto Metodología para recabar información de la Investigación titulada: CUMPLIMIENTO DEL MARCO LEGAL CONCERNIENTE A PRECIOS JUSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR METALMECÁNICO, EN ÉPOCAS DE HIPERINFLACIÓN, el cual forma parte de su trabajo de investigación para optar al grado de Magister en Gerencia mención Finanzas que otorga la Universidad de Carabobo.

En la ciudad de Maracay a los _____ días del mes de Octubre de 2023.

Observaciones:

Firma de Validador
C.I.



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE POSTGRADO
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DEL TRABAJO Y
RELACIONES LABORALES



CONSTANCIA DE VALIDACION

Quien suscribe ciudadano Jesús Adolfo Zabala Tarez portador de la C.I. Nro. V- 16101810 de Profesión Licenciado en Cuenturía Pública hago constar que he revisado y aprobado el instrumento diseñado por el Licenciado Carlos Bracho, portador de la C.I. Nro. V-11.591.835, en el aspecto Metodología para recabar información de la Investigación titulada: CUMPLIMIENTO DEL MARCO LEGAL CONCERNIENTE A PRECIOS JUSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR METALMECÁNICO, EN ÉPOCAS DE HIPERINFLACIÓN, el cual forma parte de su trabajo de investigación para optar al grado de Magister en Gerencia mención Finanzas que otorga la Universidad de Carabobo.

En la ciudad de Maracay a los 9 días del mes de Octubre de 2023.

Observaciones:

Four horizontal lines for observations.

Firma de Validador

C.I. 16101810

Anexo B. Confiabilidad

CALCULO ALPHA DE CRONBACH

ENCUESTADOS	ITEMS										SUMA
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	5	5	2	2	1	1	3	2	4	2	27
2	4	4	1	2	2	1	4	1	5	2	26
3	3	5	4	1	1	1	4	3	3	2	27
4	4	5	2	3	2	3	3	2	4	3	31
5	3	4	1	2	1	1	2	1	4	2	21
6	2	5	1	4	1	2	5	4	5	4	33
7	1	5	1	1	1	1	4	1	4	3	22
8	2	5	1	4	1	1	4	1	4	1	24
9	1	4	2	1	2	1	1	1	2	2	17
VARIANZA	1,728	0,222	0,889	1,284	0,222	0,444	1,333	1,062	0,765	0,667	
SUMATORIA DE VARIANZAS	8,617										
VARIANZAS DE LA SUMA DE ITEMS	22,000										

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

K 10
 St2 8,617
 St2 22,000

$\alpha = 0,68$