

UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO ANZOÁTEGUI
EXTENSIÓN CANTAURA
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA



EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN LOS
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS PRESTADOS
POR LA EMPRESA SERMOFECA 2011, C.A.,
CANTAURA EDO ANZOÁTEGUI
AÑO 2016.

Autora:
Br: Maestre G, Rosa E.
C.I.V- 16.063.014

**Trabajo de Grado presentado ante la Universidad de Oriente como requisito
para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública.**

Cantaura, 01 de Agosto del 2017

UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO ANZOÁTEGUI
EXTENSIÓN CANTaura
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA



EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN LOS
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS PRESTADOS
POR LA EMPRESA SERMOFECA 2011, C.A.,
CANTaura EDO ANZOÁTEGUI
AÑO 2016.

Tutor Académico:
Lcda. Yovana Márquez

Autora
Br: Maestre G, Rosa E.
C.I.V-16.063.014

Cantaura, 01 de Agosto del 2017

UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO ANZOÁTEGUI
EXTENSIÓN CANTAURA
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA



EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN LOS
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS PRESTADOS
POR LA EMPRESA SERMOFECA 2011, C.A.,
CANTAURA EDO ANZOÁTEGUI
AÑO 2016.

El jurado hace constar que ha asignado a esta tesis la calificación de:

APROBADO

Jurado Calificador:

Lcda. Yovana Márquez
Asesor Académico

Lcda. Tammy Ramírez
Jurado Principal

Lcdo. Antonio Zamora
Jurado Principal

Cantaura, 01 de Agosto del 2017

RESOLUCIÓN

De acuerdo al artículo 41 del Reglamento de Trabajo De Grado:

Los trabajos de Grado son de exclusiva propiedad de la Universidad de Oriente y solo podrán ser utilizados a otros fines, con el consentimiento del consejo del Núcleo quien lo participa al consejo Universitario.



DEDICATORIA

Primero que todo a Dios, por darme vida y salud para estar hoy logrando uno más de mis sueños y anhelos.

A la Universidad de Oriente por haberme formado como persona y profesional.

A mis padres, Nino Maestre y Nicolasa Guillen por su cariño y apoyo incondicional en todo momento por haber hecho de mí una persona con principios y valores.

A mis hermanos Yadira, Yaneth, Luzmila, Luzbeida, Oscar, Roger y en especial a mi hermano Héctor, Q.E.P.D que espiritualmente está conmigo como mi ángel de la guarda, por inspirarme a alcanzar esta nueva meta.

Esta tesis se la dedico a mis más grandes amores a mi hija Michel Velásquez y a mi esposo Jackson Velásquez, por apoyarme siempre, por estar pendiente de mí, por darme ánimo para seguir adelante y no desmayar en los momentos más difíciles, gracias los Amo.

A todos mis profesores por transmitirme los conocimientos necesarios para cumplir esta carrera profesional.

A todas aquellas personas que de alguna u otra forma aportaron un granito de arena estando presentes a lo largo de esta carrera y en mi vida personal; de igual manera a la empresa Sermofeca 2011C.A., por haberme brindado la oportunidad de realizar esta investigación en sus instalaciones

A Ustedes les dedico esta Nueva Meta

AGRADECIMIENTO

Le agradezco primeramente a Dios, sobre todas las cosas, por su compañía durante la realización de este trabajo de investigación.

A mis padres, hermanos, sobrinos, tíos y familiares por todo el apoyo, comprensión, cariño y motivación para alcanzar esta gran meta.

A mi esposo y a mi hija por apoyarme siempre, por estar conmigo en todo momento, por su cariño y paciencia en esta investigación.

A mi tutora y profesora Yovana Márquez por brindarme su confianza para realizar este trabajo y transmitirme sus conocimientos para ser aplicados.

A mis profesores Mabel Ovalles, Evelyn Pinto, Belmarys González, Luisa Acuña, Anawis Torres, Tairi Morffe, Yovana Márquez, Amilkar Tenias, Antonio Zamora, Tammy Ramírez, Maritza Betancourt, José Ramón Marchellis entre otros, quienes me aportaron grandes conocimientos a lo largo de mi carrera.

A mis compañeros y amigos Isolina, Sorelys, Jesús, Fanny, Edgar, Arlex, Luis David, Alexis, Cecilia, Katherine, Laionel, Luiciela, Alexandra entre otros, gracias por compartir conmigo esta carrera y en especial agradecimiento a mi amigo José Rondón por su apoyo y ayuda en esta investigación. Finalmente le agradezco a la Universidad de Oriente, la casa de estudios más alta del Oriente del país, por brindarme los conocimientos necesarios para recibir mi título como Licenciada en Contaduría Pública.

A todos Ustedes Eternamente Agradecida

ÍNDICE GENERAL

RESOLUCIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
INDICE DE CUADROS.....	xiii
INDICE DE GRAFICOS	xiv
RESUMEN.....	xv
INTRODUCCIÓN	xvii
CAPÍTULO I.....	17
EL PROBLEMA	17
1.1 Planteamiento del Problema	17
1.2 Objetivos de la Investigación.	21
1.2.1 Objetivo General	21
1.2.2 Objetivos Específicos	21
1.3 Justificación de la Investigación.....	22
1.4 Sistema de Variables.	23
1.4.1 Variable conceptual.....	23
1.4.2 Variable operacional.....	23
CAPÍTULO II	25
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	25
2.1 Antecedentes de la Investigación.	25
2.2 Bases Teóricas	27
2.2.1 Costos.	27
2.2.2 Importancia de los Costos.	28
2.2.3 Clasificación de los Costos.....	28
2.2.3.1 De Acuerdo con su Comportamiento:	28

2.2.3.2 De Acuerdo con su Identificación con una Actividad, Departamento o Producto.....	28
2.2.3.3 De Acuerdo con la Función en la que se Incurren:	29
2.2.4 Elementos del costo:.....	29
2.2.5 Costo de Servicios.....	30
2.2.6 Costos por Mantenimiento:	31
2.2.7 Costos Estándar:	31
2.2.8 Variación de los Costos Estándar.....	31
2.2.9 Costo de Materia Prima.....	32
2.2.10 Estimación de Costos.....	33
2.2.11 Costos Reales.....	33
2.2.12 Inflación.....	34
2.2.13 Tipos de Inflación.....	35
2.2.14 Causas de la Inflación.....	36
2.2.15 Origen y Evolución de la Inflación a Nivel Mundial y en Venezuela.....	37
2.2.16 Características de la Inflación.....	39
2.2.17 Grados de Inflación	40
2.2.18 Consecuencias de la Inflación	41
2.2.19 Desventajas de la Inflación.....	41
2.2.20 Presupuestos.....	42
2.2.21 Importancia de los Presupuestos.....	42
2.2.22 Ventajas de los Presupuestos.....	43
2.2.23 Desventajas de los Presupuestos.....	43
2.2.24 Utilidad de los Presupuestos.....	44
2.2.25 Fletes.....	44
2.2.26 Índice de Precios al Consumidor.....	45
2.2.27 Competidores.....	45
2.2.28. Libre Competencia.....	47
2.2.29 Poder Adquisitivo.....	48

2.2.30 Inventarios.	48
2.2.31 Tipos de Inventarios.	48
2.2.32 Principales rubros de inventario.	50
2.2.33 Estructura de Costos.	50
2.3 Bases Legales.	51
2.3.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela Gaceta Oficial N° 5453 Extraordinaria Caracas (24 De Marzo 2000).	51
2.3.2 Ley Orgánica de Costos y Precios Justos, de fecha 08 de noviembre de 2015 y que fue Publicado en la Gaceta Oficial Extraordinaria Número 6.202.	52
2.3.3 Ley del Banco Central de Venezuela, publicada en la Gaceta Oficial n° 39.419 del 7 de mayo de 2010.	59
2.3.4 Código de Comercio, publicado en la Gaceta Oficial n° 475 del 21 de diciembre del año 1952.	55
2.3. Providencia Administrativa Mediante la cual se fijan Criterios Contables Generales para la Determinación de Precio Justo. Gaceta Oficial N° 40.347 del 7 de febrero de 2014.	55
2.3.6 Reglamento de la Ley de Costos y Precios Justos. Publicado en la Gaceta Oficial N° 39.802, de fecha 17 de noviembre de 2011, fue publicada en el Decreto N° 8.563.	56
CAPÍTULO III.	61
MARCO METODOLÓGICO.	61
3.1 Tipo de Investigación.	61
3.2. Diseño de la Investigación.	62
3.3 Población y Muestra.	63
3.3.1 Población.	63
3.3.2 Muestra.	63
3.4 Diseño de Instrumentos de Recolección de Datos.	63
3.4.1 Entrevista Estructurada:	64
3.4.2 Entrevista no Estructurada:	64

3.4.3 Observación Directa:	65
3.5 Técnicas de Procesamiento, Presentación y Análisis de Datos	65
CAPÍTULO IV	66
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	66
4.1 Antecedentes de la Organización	66
4.1.1 Reseña Histórica de Sermofeca 2011 C.A	66
4.2 Misión de la Empresa	66
4.3 Visión de la Empresa.....	67
4.4 Política de Seguridad Industrial – Higiene Ocupacional SI-HAO	67
4.5 Políticas de Calidad.....	68
4.6 Políticas Ambientales	68
4.7 Normas Legales.....	69
4.8 Análisis e Interpretación de los Resultados.....	70
4.8.1 Identificar la situación actual de los costos de suministros y servicios de la Empresa Sermofeca 2011, C.A.....	70
4.8.2 Describir los procedimientos que está llevando a cabo la Empresa Sermofeca 2011 C.A., para adquirir los suministros en el mercado.	79
4.8.3 Establecer estrategias que se pueden implementar para que la Empresa Sermofeca 2011.C.A., se mantenga en el mercado en relación al costo de sus servicios.....	87
4.8.3.1 Realizar promociones atractivas que ayuden atraer nuevos clientes.....	87
4.8.3.2 Aumentar la calidad del servicio.....	87
4.8.3.3 Estar a la vanguardia con la tecnología y contar con la capacitación adecuada de sus empleados.....	88
4.8.3.4 Revisar el inventario regularmente de los materiales para poder suministrar los servicios adecuadamente.	88
4.8.3.5 Verificar que los productos ofrecidos por los vendedores sean de buena calidad para mantener una buena reputación.	88

4.3.4.6 Establecer un cronograma de actividades que permita a la empresasuministrarle los productos y servicios requeridos por los clientes.....	89
4.3.4.7 Poseer medios de transportes adecuados para trasladar el personal y los insumos que se utilizan para la prestación de servicios. ...	89
4.3.4.8 Aplicar controles internos para mejorar la gestión de los inventarios que los conduzca a maximizar su rentabilidad.	89
4.3.4.9 Definir una estructura de costo en relación a los suministros y servicios.....	90
CAPÍTULO V	94
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	94
5.1. Conclusiones	94
5.2. Recomendaciones	96
BIBLIOGRAFÍA	97
METADATOS PARA TRABAJO DE GRADO, TESIS Y ASCENSO	102

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1.Sistema de Variables.....	24
Cuadro N° 2. Manejo de Inventario.....	71
Cuadro N° 3. Consulta de Proveedores.....	72
Cuadro N° 4. Estructura de Costo.....	73
Cuadro N° 5. Captacion de Clientes.....	74
Cuadro N° 6. Calidad de Servicios.....	75
Cuadro N° 7.Reposicion del Inventario	76
Cuadro N° 8.Incremento en los precios de los Productos Requeridos.....	77
Cuadro N° 9.Tipo de Moneda para la Cancelacion de losInsumos.....	78
Cuadro N° 10.Información por parte de los Proveedores , sobre Aumentos.....	80
Cuadro N° 11.Búsqueda de Ofertas para Adquirir los Productos.. ..	81
Cuadro N° 12.Frecuencia de Aumento de la Mano de Obra.....	82
Cuadro N° 13.La empresa cuenta con Proveedores que le Otorgan Créditos.....	83
Cuadro N° 14.Gastos de Transporte para el Traslado de Insumos.....	84
Cuadro N° 15.Ubicación de los Proveedores que Surten a la Empresa.....	85
Cuadro N° 16.Origen de los Productos Adquiridos.....	86
Cuadro N° 17. Materiales Directos	90
Cuadro N° 18. Material y Equipos	91
Cuadro N° 19. Mano de Obra Directa.....	91
Cuadro N° 20. Depreciaciones	92
Cuadro N° 21. Costos Indirectos de Fabricación	92
Cuadro N° 22. Gastos Administrativos	93
Cuadro N° 23. Total Costos y Gastos	93

INDICE DE GRAFICOS

Grafica N° 1. Libre Competencia.....	47
Grafica N° 2. Estructura Organizativa de la Empresa.....	69
Grafica N° 3. Manejo de Inventario.....	71
Grafica N° 4.Consulta a Proveedores.....	72
Grafica N° 5. Estructura de Costos.....	73
Grafica N° 6. Captación de Clientes.....	74
Grafica N° 7. Calidad de Servicios.....	75
Grafica N° 8. Reposicion del Inventario.....	76
Grafica N° 9.Incremento en los Precios de los Productos Requeridos.....	77
Grafica N° 10.Tipo de Moneda para la Cancelacion de los Insumos.....	78
Grafica N° 11.Información por parte de los Proveedores , sobre Aumentos.....	80
Grafica N° 12.Búsqueda de Ofertas para Adquirir los Productos.....	81
Grafica N° 13.Frecuencia de Aumento de la Mano de Obra.....	82
Grafica N° 14.La Empresa Cuenta con Proveedores que le Otorgan Créditos.....	83
Grafica N° 15. Gastos de Transporte para el Traslado de Insumos.....	84
Grafica N° 16.Ubicación de los Proveedores que Surten a la Empresa.....	85
Grafica N° 17.Origen de los Productos Adquiridos.....	86



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO ANZOÁTEGUI
EXTENSIÓN CANTAURA
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA**

**EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN LOS
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS PRESTADOS
POR LA EMPRESA SERMOFECA 2011, C.A.,
CANTAURA EDO ANZOÁTEGUI
AÑO 2016.**

Tutor Académico:
Lcda.: Yovana Márquez

Autora:
Br: Maestre G, Rosa E

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal estudiar la Evaluación del impacto de la inflación en los costos de producción y servicios prestados por la empresa Sermofeca 2011, C.A., Cantaura Edo Anzoátegui. Para lograr los resultados, se desarrolló una investigación de tipo descriptiva con un diseño mixto que contiene tanto investigación de campo como documental y un muestreo determinado a través de un censo poblacional, cuya fundamentación teórica estuvo sustentada en Hernández (2003). La técnica en la recolección de datos fue un cuestionario de preguntas aplicadas a tres (3) sujetos dentro de la identidad. Los resultados obtenidos indican que la empresa se ve afectada por la inflación en los costos de producción y servicios; este problema genera un ajuste en los precios de los servicios, ya que los incrementos de los precios en los suministros que utiliza la empresa van en un aumento constante, lo que provoca que la misma siempre este en una búsqueda de ofertas y proveedores que le ofrezcan productos a un costo accesible y así cumplir con las exigencias de sus clientes. También se establecen estrategias que puedan ayudar a la empresa a mantenerse en el mercado en relación a sus actividades económicas.

Palabras Claves: Inflación, costos, servicios, precios, productos.

INTRODUCCIÓN

Actualmente en Venezuela las empresas de suministros y prestadoras de servicios, se han visto afectada a consecuencia del proceso inflacionario, que genera un alto costo de los productos, porque al aumentar los precios los valores se distorsionan, lo cual evidentemente requiere de un ajuste que modifique el valor de los productos en sintonía con la realidad. Por ende, toda organización debe estar preparada para enfrentar la situación inflacionaria que se presenta en la actualidad y ser capaz de innovar y aplicar constantemente estrategias que permitan a las empresas ajustar sus costos de producción a las nuevas realidades del mercado.

Según Yanes(1992), señala que, “la inflación es como un aumento general de precios o , lo que es lo mismo, la pérdida del poder adquisitivo de la moneda de un país determinado” (Pág.31).De acuerdo con lo anterior, podría decirse, la inflación es un fenómeno económico de difícil control, que surge por el aumento generalizado de los precios, lo que impulsa el crecimiento del índice general de precio, causado por el alza en la tasa de inflación calculada por el órgano competente, que en este caso es el Banco Central de Venezuela

Es por esto que las empresas deben estar en una constante actualización de precios para poder estar en el mercado competitivo inter empresarial, que es uno de los aspectos más relevantes en el mundo de los negocios. La continua búsqueda de la calidad y la excelencia han sido factores determinantes para que las empresas se mantengan en una constante búsqueda de fórmulas que satisfagan sus objetivos, así como mantenerse en un sitio privilegiado con respecto a aquellas empresas que no estén a la vanguardia.

En búsqueda de mejorar sus servicios en la empresa Sermofeca 2011, C.A, evaluaremos el impacto de la inflación en los costos de producción y servicios, con el fin de obtener una data confiable que muestre los costos en los productos para la realización de instalaciones y mantenimientos en los sistemas de seguridad electrónica, los cuales son necesarios a la hora de estimar presupuestos, calculando el costo unitario de los materiales para así fijar los precios de ventas. El siguiente anteproyecto está estructurado de la siguiente manera.

El Capítulo I: Contiene el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación y la limitación de la investigación.

El Capítulo II: Está referido a los fundamentos teóricos, éste incluye los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y legales que sustentan la investigación.

El Capítulo III: Se presenta las estrategias metodológicas a seguir para llevar a cabo la investigación, la cual incluye el nivel, diseño y tipo de investigación, técnicas e instrumentos de recolección de datos, entre otros.

El Capítulo IV: Contiene los antecedentes de la empresa Sermofeca 2011, C.A., se presentan los Resultados de los instrumentos de Recolección de Datos a través de los análisis cualitativos y cuantitativos con el fin de dar cumplimiento a los objetivos planteados.

El Capítulo V: Indica la conclusión sobre el estudio desarrollado y las recomendaciones que de manera acertada realiza la autora.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

En toda empresa ubicada en cualquier parte del mundo los costos de producción y de servicios son áreas a la cual se debe prestar mucha atención debido a lo delicado que es su manejo en la incidencia del precio que luego se le irá a cobrar al cliente. Esto ocurre tanto para las empresas manufactureras como a las empresas de servicios que en la realización de sus trabajos deben aportar insumos costosos en esa labor. El problema que se presenta muchas veces es que los insumos vienen afectados por los altos costos que cada vez se incrementan debido a la inflación.

Según Rondón (2014) “La inflación es el aumento continuo y constante de los precios de bienes y servicios” (Pág.39). La inflación afecta los costos de producción y también los costos de los servicios. Es provocada por el crecimiento de los costos laborales y de producción, aun cuando la demanda no haya aumentado, ocasionando el incremento en el nivel de precios a causas de que las empresas trasladan esas subidas de costos a los consumidores finales. Es un hecho que a nivel mundial la inflación se encuentra controlada en varios países desarrollados como por ejemplo, Estados Unidos, Francia, Inglaterra Holanda, Alemania, Suiza entre otros, los cuales han logrado ese control gracias a sus políticas monetarias.

Debido a ello, los bancos centrales de todos los países tienen entre sus políticas principales la de mantener baja la inflación a través del control de la cantidad de dinero que circula y eso se logra con las consabidas políticas monetaria que deben ejecutarlas internamente tanto los países desarrollados como los Sub-desarrollados,

sin embargo, se puede observar que los países que no han logrado controlarla se ven afectados en su economía porque la inflación surte un efecto perturbador que incide a casi todo nivel. Según Keynes (2012) “Un punto de coincidencia en los países con alta inflación es la elevada cantidad de dinero circulante en la economía de esa nación, que ya es un fenómeno demostrado el impacto de la masa monetaria en la inflación”. (Pág. 39)

A través del tiempo, el tema de inflación ha adquirido mayor nivel de complejidad, de tal manera que ha convertido las políticas económicas en enfoque de especial atención por parte de los gobiernos, quienes orientan gran parte de su atención a tratar de evitar en lo posible que la moneda distorsione la evolución normal de la actividad económica.

En Venezuela la inflación es una de las más altas del mundo debido a la aplicación de políticas económicas erradas, como es el sistema cambiario que ha sido un problema a la hora de adquirir divisas y el retraso en la entrega de ésta, ha generado un problema al momento de cancelar las deudas que mantienen empresas nacionales con exportadores estas políticas causa la caída de la oferta de bienes y servicios que se basan en la importación de muchos productos en detrimento de la producción nacional. Esta situación afecta a los comerciantes y prestadores de servicios ya que el costo de reposición es muy alto y cada vez se incrementa nuevamente debido a que la inflación no ha sido controlada.

Según el Fondo Monetario Internacional la inflación de Venezuela se estima para este año 2016 de un 720%, y se calcula inflación de 2.200% para el año 2017, todo lo cual ha ocasionado el aumento de los costos de producción y por ende se traslada ese aumento al precio que deben pagar los consumidores.

Anzoátegui no escapa de esta realidad igualmente es afectado por la inflación y las empresas establecidas en esta jurisdicción se han visto obligadas a adaptarse a esta situación, lo mejor que han podido hacer para no disminuir sus ingresos. Tal es el caso de la empresa Sermofeca 2011, C.A, ubicada en Cantaura, estado Anzoátegui, se ha visto afectado por la inflación, la cual se dedica a los servicios de instalación y mantenimiento de sistemas de seguridad electrónica residencial y comercial. Estos servicios pueden describirse como la instalación de cercos eléctricos, automatización de portones, alarmas contra incendio, cámaras de seguridad, GPS para vehículos entre otros.

También se encarga de suministrar repuestos y materiales de seguridad ,mantenimiento de cercos eléctricos y motores para portones que consiste en el cambio de materiales y equipos que se encuentran dañados y en mal funcionamiento, dicha empresa al prestar sus servicios requiere el uso de insumos importados para poder sustituir partes dañadas por nuevas. Cabe destacar que el 85% de los productos que adquiere la empresa Sermofeca 2011, C.A son importados como son los energizadores, JFL, RCG y E5, los motores para portones como lo es BFT, V2, Beninca E5, BCA, las cámaras de seguridad entre otros, esto afecta enormemente los costos debido al elevado nivel de precios de la divisa. Solo el 15% restante son fabricados o ensamblados en el país, pero de igual forma la mayoría de sus componentes electrónicos son importados.

El problema se presenta a la hora de realizar la adquisición de repuestos, partes y piezas por la empresa Sermofeca 2011, C.A, ya que cada vez se les hace más difícil adquirir estos productos debido a que los precios se han visto afectados por la inflación y esto genera que semanalmente son aumentados dichos insumos, dándose el caso de que anteriormente se podían realizar presupuestos validados por dos semanas, pero de desde hace pocos meses se hace imposible otorgar un presupuesto a los clientes por ese tiempo, en este caso se pueden hacer los presupuestos solo por

pocos días ya que los precios varían a diario y en la mayoría de los casos se debe consultar primero a los proveedores para actualizar los precios, lo que hace que se disminuya las ventas en los servicios de instalación y mantenimiento.

Eso trae como consecuencia que la empresa deba ajustar constantemente los precios de los servicios que presta y en ocasiones este incremento en los precios incide directamente en una baja de ingresos, puesto que los clientes que antes contrataban los servicios de la empresa Sermofeca 2011, C.A., no lo solicitan con la misma frecuencia debido a los altos costos, causados por la elevada inflación.

Tomando en consideración esa situación se plantean las siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son los procedimientos que está llevando a cabo la empresa Sermofeca 2011 C.A., para adquirir los suministros en el mercado?
- ¿Cuál es la situación actual de los costos de suministros y servicios de la empresa Sermofeca 2011, C.A.?
- ¿Qué estrategias se pueden implementar para que la empresa Sermofeca 2011.C.A., se mantenga en el mercado en relación al costo de sus servicios?

1.2 Objetivos de la Investigación.

1.2.1 Objetivo General

Evaluar el impacto de la inflación en los costos de producción y servicios prestados por la Empresa Sermofeca 2011, C.A, Ubicada en Cantaura, Edo Anzoátegui.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar la situación actual de los costos de suministros y servicios de la Empresa Sermofeca 2011, C.A.
- Describir los procedimientos que está llevando a cabo la Empresa Sermofeca 2011, C.A., para adquirir los suministros en el mercado
- Establecer estrategias que se pueden implementar para que la Empresa Sermofeca 2011, C.A., se mantenga en el mercado en relación al costo de sus servicios.

1.3 Justificación de la Investigación

La investigación se justifica desde el punto de vista social ya que una empresa dedicada a la prestación de servicios de instalación y mantenimiento en sistemas de seguridad es una fuente segura de empleos que genera un impacto positivo en la zona en que se encuentra inmersa esa empresa contribuyendo así, al bienestar social de algunos de los habitantes de la zona.

Para la empresa Sermofeca 2011, C.A, esta investigación resultará de un gran valor ya que le brindará medidas que tienden a optimizar la administración para que no se vean afectados sus beneficios económicos debido a los costos elevados por la inflación y esta generación de ingresos beneficia tanto a la empresa que presta el servicio como a la sociedad donde se encuentra. En cuanto a su alcance, este estudio abrirá nuevos conocimientos a empresas que presentan situaciones similares a las que aquí se plantea y que actualmente se vean afectadas en sus costos por la inflación que se vive actualmente en el ámbito nacional.

Igualmente éste estudio hace un aporte significativo a la universidad ya que los conocimientos aquí expresados, ayudará a otras investigaciones, aportando la información actualizada sobre los costos de servicios de empresas dedicadas a la seguridad electrónica, beneficiando así, tanto a estudiantes de la carrera de contaduría pública, como a los de carreras administrativas que se interesen, y a su vez servirá como punto de partida para comparar el comportamiento de los costos de servicios de las empresas en períodos de inflación.

1.4 Sistema de Variables.

Es una herramienta de investigación desarrollada para determinar los factores de estudio contenidos en cada Objetivo Específico (Variables, Dimensiones e Indicadores) y su medición. Todo esto se lleva a cabo con la intención de conocer el alcance de cada variable, utilizada dentro de la investigación y el uso que el investigador le dará a la misma para culminar su propósito.

Citando a Arias (2006), establece que: “Es una característica o cualidad, que puede sufrir cambios y que es objeto de análisis, y control dentro de una investigación.”

1.4.1 Variable Conceptual.

Según Sabino (1992) la definición conceptual de una variable “es el concepto claro y con la mayor rigurosidad posible que le da el investigador a una variable, esto para evitar que se originen ambigüedades, distorsiones y disputas terminológicas”. (Pág. 18.).

1.4.2 Variable Operacional.

Según, Arias F (2006) la variable operacional “Se refiere al conjunto de procedimientos que describirá cómo será “medida la variable en estudio” (Pág. 36).

Cuadro N°1 Sistema de Variables

Objetivos Específicos	Variables	Conceptualización	Dimensión	Indicadores	Fuente
Identificar la situación actual de los costos de suministros y servicios por la empresa Sermofeca 2011, C.A.	Situación actual de los costos de suministros y servicios por la empresa Sermofeca 2011, C.A.	Está representado por el aumento de los costos en los suministros y servicios.	Contable. Administrativa . Económica.	Costos. Servicios. Costos por Servicios.	Bibliográfica
Describir los procedimientos que está llevando a cabo la empresa Sermofeca 2011 C.A., para adquirir los suministros en el mercado.	Procedimientos que está llevando a cabo la empresa Sermofeca 2011 C.A., para adquirir los suministros en el mercado	Está compuesto por la administración de los recursos económicos para la compra de insumos.	Contable. Administrativa Económica.	Inflación. Política Monetaria. Política Económica.	Bibliográfica
Establecer estrategias que se pueden implementar para que la empresa Sermofeca 2011.C.A., se mantenga en el mercado en relación al costo de sus servicios.	Estrategias que se pueden implementar para que la empresa Sermofeca 2011.C.A., se mantenga en el mercado en relación al costo de sus servicios	Implica las distintas acciones que deben de realizarse de manera coordinada, para tener un mejor desarrollo económico con relación a los costos.	Planificación de Costos. Estimación de Costos. Sustitución de Suministros. Cambio de Proveedores.	Planificación Estimación. Suministros. Proveedores.	Bibliográfica

Fuente: Maestre (2016)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.

Las bases teóricas sostienen la base de conocimientos que están relacionados con el problema. Según Tulio Ramírez (2012) “El marco referencial teórico es el espacio del proyecto destinado a ilustrar al lector sobre las investigaciones ya realizadas, el contexto histórico en el cual se enmarca el problema y los parámetros teóricos desde los cuales comprendemos nuestro problema” (Pág. 60).

2.1 Antecedentes de la Investigación.

Para Ramírez, T. (2012), los antecedentes “consiste en dar al lector toda la información posible acerca de las investigaciones que se han realizado, tanto a nivel nacional como internacional, sobre el problema que se pretende realizar”. (Pág. 82). A continuación se presentan los antecedentes que conforman el conjunto de ideas y nociones necesarias para la elaboración de esta investigación. La búsqueda de antecedentes relacionados con la presente investigación, permitió conocer los siguientes trabajos:

El primer antecedente lo representa Campo, C. (2015), con su Trabajo de Grado titulado “La Planificación de Costos por Estimación de Inflación. Caso Repuestos Emil, C.A. para el año 2014”, cuyo objetivo general fue “Estudiar la afectación de los costos por la inflación y la estimación de los costos”. En el mismo se utilizó la técnica de la encuesta y se llegó a la conclusión de que “Es posible realizar un estimado de inflación basado en tendencias y estudio de indicadores macroeconómicos”. Cuando así sucede, se pueden estimar los costos e irlos adaptando de acuerdo a la variación de inflación.

Como segundo antecedente a esta investigación se ubica el trabajo de Cedeño M. (2014), en su trabajo de grado titulado “Influencia de la inflación en la determinación de los costos por servicios. Caso empresa Distribuidora Punto motor, C.A.”, cuyo objetivo general fue “Establecer la influencia de la inflación anual en la determinación de los costos por servicios de la empresa Distribuidora Punto motor, C.A.”. En dicha investigación se utilizó la técnica de la encuesta y se señala la opinión de algunos economistas quienes afirman que “la inflación perturba la planificación de costos de una empresa pero puede ser solventada con simulación y escenarios de inflación”.

El aporte de esta investigación es valioso porque muestra muchos datos sobre cómo deben actuar los gerentes de una empresa para adaptarse a la inflación que constituye un agente externo a la empresa y que no puede controlar pero si adaptarse a ellos y los efectos adversos que puede ocasionar.

Seguidamente se presenta el trabajo de Rodríguez, M. (2012), con una investigación titulada “Análisis de los costos de mantenimiento de la empresa Gíbense, C.A. en el año 2011” en el cual tuvo como objetivo general “Analizar los costos de mantenimiento de maquinarias e infraestructura de la empresa Gíbense, C.A. en el año 2011”. Se utilizó la técnica de la encuesta y se llegó a la conclusión que los costos de la empresa son afectados por variables externas como la influencia del entorno, tasas de crédito, inflación y precios de proveedores. Igualmente la investigación aportó conceptos que ayudan a comprender muchas situaciones inherentes a los costos de mantenimiento que es el punto central de esta investigación.

Esta investigación aporta procedimientos para realizar estimaciones tanto de inflación como de costos estimados, así como de otras posibles medidas a tener en cuenta.

2.2 Bases Teóricas

En este capítulo se presenta una breve descripción de los elementos teóricos que sustentan este estudio y en este sentido se hace una evaluación de los conocimientos, seguidamente nos vemos en la necesidad de definir ciertos términos relacionados con el tema de la inflación en los costos de producción y servicios así, el desarrollo de esta investigación requiere de la clara explicación de conceptos que serán manejados a lo largo de este trabajo entre ellos se encuentran los siguientes.

2.2.1 Costos.

Según Polimeni et al., (1994), “el costo se define como el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios, que se mide en dólares mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios” (Pág.11). Entendiéndose por bienes o servicios aquellos rubros tales como adquirir materiales, fabricar un producto, vender un producto, prestar un servicio, obtener fondos para financiar los productos, administrar la empresa, capacitar al personal, entre otros.

En este sentido, el costo en que se incurre, al adquirir los bienes o servicios es para lograr beneficios presentes o futuros, pero cuando se utilizan éstos, los costos se convierten en gastos. Para Polimeni et al., “Un gasto se define como un costo que ha producido un beneficio y que ha expirado” (Pág.11). Por lo tanto, para obtener la utilidad o la pérdida neta de un periodo se confrontan los gastos con los ingresos, entendiéndose por ingresos el precio de los productos vendidos o de los servicios prestados.

2.2.2 Importancia de los Costos.

Es importante para todo empresario conocer y analizar los costos de un producto o servicio, porque proporciona la información necesaria para el planeamiento institucional, el estudio de alternativas, la toma de decisiones o medidas que eviten la actuación negativa de los factores que generan desviaciones entre los costos reales y los planificados y el ejercicio de las funciones de control y evolución de la gestión.

2.2.3 Clasificación de los Costos.

Según Ramírez (2008)'' los costos pueden clasificarse de acuerdo con el enfoque que se les dé''. (Pág. 09)

2.2.3.1 De Acuerdo con su Comportamiento:

- **Costos Variables:** Son aquellos en los cuales el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen o producción, dentro del rango relevante, mientras el costo unitario permanece constante.
- **Costos Fijos:** Los costos fijos son aquellos en los cuales el costo fijo total permanece constante para un rango relevante de producción, mientras que el costo fijo por unidad varía con la producción.

2.2.3.2 De Acuerdo con su Identificación con una Actividad, Departamento o Producto.

- **Costos Directos:** Son los costos que la gerencia es capaz de identificar con los artículos o áreas específicas. Los costos de los materiales directos y la mano

de obra directa correspondiente a un producto específico constituyen ejemplo de costos directos.

- Costos Indirectos: Son los costos comunes a muchos artículos y por lo tanto no son directamente identificables con ningún artículo o área. Los costos indirectos se cargan por lo general a los artículos o áreas utilizando técnicas de asignación.

2.2.3.3 De Acuerdo con la Función en la que se Incurren:

- Costo de Producción: son los costos que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados: se clasifican en Material Directo, Mano de Obra Directa, CIF.
- Costos de Distribución: son los que se generan por llevar el producto o servicio hasta el consumidor final.
- Costos de Administración: son los generados en las áreas administrativas de la empresa y se denominan gastos (sueldos, teléfono, oficinas generales, entre otros) esta clasificación tiene por objeto agrupar los costos por funciones, lo cual facilita cualquier análisis que se pretendan realizar en ellas.
- Costos de financiamiento: son los que se originan por el uso de recursos ajenos, que permiten financiar el crecimiento y desarrollo de las empresas.

2.2.4 Elementos del costo:

Para Gonzalo, (2006) “los elementos del costo es un producto que se encuentra conformados por: Materiales, Material directos, Mano de obra directa y los costó indirectos de fabricación”. Estos elementos se clasificarían de la siguiente manera (Pag13).

- **Materiales:** Son los principales bienes que se utilizan en la producción y que se transforma en artículos terminados con la adición de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.
- **Material Directo:** Son todos los materiales utilizados que se puede identificar fácilmente con el producto en la producción de un artículo, representa el principal costo de materiales en la producción de ese artículo terminado.
- **Materiales indirectos:** son los demás materiales o suministros involucrados en la producción de un artículo que no se clasifican como materiales directos Ej. El pegamento que se emplea en la fabricación de muebles. Los materiales indirectos son considerados como costos indirectos de fabricación.
- **Mano de Obra Directa:** Es toda la mano de obra directa involucrada en la fabricación de un producto terminado que se puede fácilmente asociar con el producto terminado y que representa el principal costo de mano de obra en la fabricación de ese producto.
- **Costos Indirectos de Fabricación:** Son costos no asociados directamente a un artículo o área específica y se usa para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y todos los costos indirectos de manufacturas.

Tales conceptos se incluyen en los costos indirectos de fabricación porque no se le puede identificar directamente con los productos específicos.

2.2.5 Costo de Servicios.

Es el mismo “Costo de Ventas” pero aplicado a las empresas de servicios, por ejemplo una empresa que se dedica a realizar inspecciones en el área de ingeniería es una empresa que sus ingresos no se generan por la venta de ningún producto sino por la prestación de servicios y en esos casos en su contabilidad en vez de utilizar la cuenta Costo de Ventas debe usar la cuenta “Costo de Servicios”.

2.2.6 Costos por Mantenimiento:

Los costos por mantenimiento son aquellos costos en los que se debe incurrir al realizar el mantenimiento preventivo o correctivo a cualquier equipo o instalación y los mismos están compuestos mayoritariamente de repuestos, piezas, equipos menores y mano de obra.

2.2.7 Costos Estándar:

Según Polimeni(1997):

“son aquellos que deberían incurrirse en un proceso particular de producción bajo condiciones normales. El costo estándar está relacionado generalmente con los costos unitarios de los materiales directos, mano de obra directa, y costos indirectos de fabricación; cumplen el mismo propósito que los presupuestos.”(Pág. 24)

Asimismo, el costo estándar al igual que los costos estimados, también se calculan antes del proceso de las operaciones fabriles, pero el costo unitario de un producto se determina de una manera técnica, basados en eficientes métodos y sistemas, y en función de un volumen dado de actividad. Son costos científicamente predeterminados que sirven de base para medir la actuación real. Todo estándar es una estimación en el fondo, pero no toda estimación es un estándar.

2.2.8 Variación de los Costos Estándar.

Al hacer referencia a los Costos Estándar, la comparación se realiza con los Costos Reales, razón por la cual, la diferencia existente entre ellos resulta en una desviación, ya que los Costos Estándar son una técnica de alta precisión, una meta a lograr, es

decir, una medida de eficiencia y por lo tanto, la desviación indica de que salió de la línea, patrón o medida.

Variaciones: La diferencia entre el Costo Real y el Costo Estándar de los Materiales empleados, se refleja en dos variaciones:

- La Variación del Precio de los Materiales, y la Variación del uso de los Materiales.
- La variación del Precio de los Materiales, representa la diferencia entre el Costo Estándar de los materiales comprados y el Costos Real de estos materiales.

2.2.9 Costo de Materia Prima.

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permitieron la confección del producto final. La materia prima es utilizada principalmente en las empresas industriales que son las que fabrican un producto. Las empresas comerciales manejan mercancías, son las encargadas de comercializar los productos que las empresas industriales fabrican.

La materia prima debe ser perfectamente identificable y medible, para poder determinar tanto el costo final de producto como su composición. En el manejo de los Inventarios, que bien pueden ser inventarios de materias primas, inventarios de productos en proceso e inventarios de productos terminados, se debe tener especial

cuidado en aspectos como por ejemplo su almacenamiento, su transporte, su proceso mismo de adquisición, etc.

2.2.10 Estimación de Costos.

Según Backer, Jacobsen y Ramírez Padilla (1988), es la cantidad que según la empresa, costará realmente un producto o la operación de un proceso durante cierto período. Frecuentemente, el costo estimado se basa en algún promedio de costos de producción real de períodos anteriores ajustados para reflejar los cambios de condiciones económicas, eficiencia, etc., que se anticipan para el futuro.

Para los autores Álvarez et al (1996), los costos estimados representan un grado de desarrollo primario y se identifican en una formulación parcial para la obtención de un producto, partiendo de sus características técnicas, sin integrarlos en la estructura de planificación de la empresa. El objeto de los costos estimados es conocer de forma aproximada cual puede ser el costo de producción, sirviendo de base para la valoración de las existencias en proceso y la producción terminada, entregada y realizada.

El costo estimado indica lo que podría costar un artículo o grupo de artículos con un grado de aproximación relativo, ante la inexistencia de normas que permitan calcularlo con absoluto rigor.

2.2.11 Costos Reales.

Para Polimeni (1994)

”Los costos reales o históricos son aquellos que se acumulan durante el proceso de producción de acuerdo con los métodos usuales de

costeo histórico, así pues, en un sistema de costeo real, los costos de los productos se registran sólo cuando éstos se incurren”. (Pág. 38).

Los costos históricos son utilizados para determinar el importe real de los recursos necesarios para la adquisición de materiales, mano de obra y algunos elementos de los costos indirectos. Sin embargo, estos costos reales no proporcionan información acerca de los costos en que debió incurrirse para producir estos productos. Este aspecto desfavorable de los costos históricos ha alentado el desarrollo de una determinación de costos más satisfactorios, llamados costos predeterminados.

2.2.12 Inflación.

La inflación es un fenómeno tan antiguo que se remonta a la aparición del dinero como medio de intercambio. En este sentido Toro (1993).

”Afirma que ello se debe a que en esencia, la inflación es un fenómeno monetario. Las consecuencias que se derivan de un proceso inflacionario pueden llegar a adquirir efectos negativos, al perturbar las bases sobre la que se asienta la actividad económica de una nación”. (Pág.485).

Esta situación se observa cuando la cantidad de dinero a disposición del público crece a mayor velocidad que los bienes y servicios que se le ofrecen, el dinero será cada vez más abundante. En tal caso, el dinero se comportará como cualquier otra mercancía, aplicándosele los mismos postulados de la ley de la oferta y la demanda: un exceso en la oferta de dinero provocará una merma de su valor, haciendo que se quiera entregar más unidades monetarias para obtener una misma cantidad de bienes.

En otras palabras, un aumento en la masa monetaria, que no se traduzca en un aumento paralelo en la producción de bienes y servicios, implicará que un mayor 19

número de unidades monetarias están compitiendo por adquirir una misma cantidad de bienes. El resultado será un aumento en el precio de los últimos.

2.2.13 Tipos de Inflación.

Méndez (2012) plantea diversos tipos de inflación entre los cuales están:

- Inflación cíclica: Aumento periódico y repentino de los precios.
- Inflación de demanda: Aquella inflación cuya causa es un aumento de la demanda, sea éste provocado por un mayor consumo privado, o por un gasto público más alto, o por más inversión o exportaciones, etcétera. Supone un desplazamiento de la curva de demanda agregada hacia la derecha.
- Inflación de costos: Incremento de precios de los factores de producción utilizados en el proceso productivo.
- Inflación estructural: Incremento en los precios debido a un exceso de la demanda o aumento en los costos para un sector productivo determinado.
- Inflación inercial: Inflación causada por la misma dinámica de la inflación, por las expectativas inflacionarias. Por ejemplo a medida que la inflación continua que adquiere intensidad y se convierte en fuerte y persistente.

Por su parte, Vernal (2012), plantea que, la inflación está formada por varios niveles de gravedad. De ahí que, se analicen mediante la siguiente distribución:

- Inflación moderada: Existe una inflación baja cuando los precios suben lentamente y predeciblemente. Es cuando la tasa de inflación anual es de un dígito, cuando los precios son “relativamente” estables la población confía en el dinero debido a que conserva su valor de un mes a otro.

- **Inflación galopante:** Son aquellas tasas de dos o tres dígitos que oscilan entre 20% y 200% al año. Una vez que la inflación galopante se arraiga, se producen graves distorsiones económicas. En esta situación los contratos generalmente se ligan a una moneda extranjera. El dinero pierde su valor muy de prisa, los mercados financieros desaparecen debido a que el dinero vuelve a otros países.
- **Hiperinflación:** Es cuando la tasa de inflación es de 1.000%, traer terribles consecuencias ya que el dinero no tiene ningún valor. (Pág.356)

2.2.14 Causas de la Inflación.

Según francés y Dávalos (1991), plantean las causas de la inflación así:

- Al aumento excesivo del dinero en circulación.
- Especulación.
- El alza de los precios es el resultado de la expansión del dinero en circulación.
- La política económica debe atacar las causas secundarias de la inflación

Por su parte, Méndez (2012), dice que las causas de la inflación son las siguientes:

- Exceso de circulación monetaria, es decir, abundancia de dinero en manos del público.
- Presión sobre la oferta de bienes y servicios, ocasionando exceso de demanda.
- Déficit fiscal, cuando los ingresos menores a los egresos.
- Exceso monetario en poder del público.
- Devaluación monetaria.

2.2.15 Origen y Evolución de la Inflación a Nivel Mundial y en Venezuela.

Una mirada al pasado ubica este acontecimiento en el siglo VI antes de Cristo, en un lugar llamado Lidia, que hoy forma parte del territorio de Turquía y que estaba gobernado por un rico monarca llamado Cresos. Este rey ordenó acuñar la primera moneda de la historia, llamada “Stratero”, la cual llevaba su sello real y se difundió muy rápidamente; por entonces la palabra inflación no era conocida, pero sus efectos empezaron a sentirse, de modo significativo, como ocurrió en el antiguo Imperio Romano. Tres emperadores romanos de la era Cristiana, (Calígula, Claudio y Nerón), tuvieron que enfrentar serios problemas derivados de la pérdida de valor de sus monedas debido a la inflación, y otro emperador, Diocleciano, fue tal vez el primer gobernante de la historia que diseñó y aplicó un plan antiinflacionario, en el año 301 después de Cristo.

A pesar de que las penas para el que violara este plan incluían la condena a muerte, el edicto fracasó, porque desaparecieron los productos de los mercados, los precios subieron y surgió el llamado mercado negro. Tiempo después, en el siglo XVI, se produjo un acontecimiento conocido como la “Revolución de los Precios”, vinculado al descubrimiento y la extracción de metales preciosos del nuevo mundo, lo cual generó un gran debate sobre las causas de aquella inflación. (<http://www.bcrp.gob>).

Los inicios del fenómeno inflacionario en Venezuela se observan a comienzos de la década del año 1960, especialmente durante el gobierno de Rómulo Betancourt (1959 – 1963), lo que siembra las bases para lo que 20 años más tarde (febrero de 1983) se conocerá como viernes negro. Durante su gobierno el Dr. Betancourt se encontró con un gran déficit fiscal, e incluso la carencia de recursos en el Tesoro Nacional para el sostenimiento del Estado. Por lo que adoptó una serie de medidas entre las cuales se pueden mencionar (Cova, 2009).

- El establecimiento del control de cambios con la devaluación por depreciación del signo monetario.
- Disminución del 10 % de los sueldos de los funcionarios públicos.
- Aumento de los impuestos directos, específicamente el impuesto sobre la renta.

Con estas medidas el gobierno logró establecer que el bolívar hasta 1960 se cotizaba a Bs. 3,35 por dólar; a partir de esa fecha comenzó a cotizarse a Bs. 4,50 por dólar. Esta situación no desató un proceso inflacionario inmediato, pero puede catalogarse como el primer antecedente registrado de la existencia de inflación en el País; el cual, unido a otros aspectos negativos de la inflación, terminarían generando para febrero de 1983 lo que actualmente se conoce como el espiral inflacionaria. Otro aspecto, que es consecuencia de lo mencionado anteriormente, lo representa lo ocurrido el 18 de febrero y el 15 de septiembre de 1983. Para ese entonces, el gobierno de Luís Herrera Campings tomó una serie de medidas económicas que conllevaron a una de las devaluaciones más importantes de la moneda venezolana, Producto de:

a) La caída de las exportaciones petroleras de US\$. 19,3 millardos en 1981 a US\$. 13,5 millardos en 1983; y b) el reconocimiento de insolvencia ante la banca internacional por parte del país. Esta situación conllevó a la eliminación de la cotización libre del dólar de 4,30 Bs/US\$, y a la autorización de este tipo de cambio únicamente para los gastos corrientes, envío a estudiantes al exterior, amortización de las deuda pública interna y la privada externa, así como para las operaciones de la industria petrolera y del hierro y otros renglones. Excluyéndose de esta cotización a la deuda privada interna.

Sin embargo, Cova (2009), sostiene que es para el período comprendido entre 1988 – 1993 la inflación logra consolidarse en el país, debido, entre otros aspectos a las

continuas y aceleradas devaluaciones de la moneda frente al dólar, así como a los diferentes acontecimientos políticos sociales que han caracterizado a Venezuela para esos períodos y los posteriores.

Por su parte, Aquino y otros (2012), plantean que no puede negarse que en Venezuela la inflación es alta, dentro del último mandato de gobierno ejercido por el Presidente Chávez, por consiguiente, los venezolanos han sido y continúan siendo víctimas de la inflación. Millones de venezolanos se han empobrecido como consecuencia de los niveles a los que ésta ha llegado. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que la inflación no es consecuencia de uno o dos errores cometidos por un gobierno. Ella es producto de toda una política económica, mantenida a lo largo de varios años.

Considerando en la actualidad sobre inflación en Venezuela, se presenta que el efecto de las políticas económicas anteriormente mencionadas y algunas que pudieren tener impacto inflacionario del actual gobierno, han incidido en dificultades para frenar la inflación en Venezuela.

2.2.16 Características de la Inflación.

De acuerdo a ISUM Mimeografiado (Cova, 2009), “son cinco las características principales de la inflación, las cuales están referidas a”: (Pág. 45)

- **Proceso continuo:** La inflación es un proceso continuo, por lo tanto los aumentos esporádicos (o temporales) del nivel general de precios, por efecto de alguna causa específica, normalmente una causa externa, no constituyen el fenómeno de inflación, aunque puede causar disturbios en los mercados de determinados productos.

- **Aumentos generalizados:** Los aumentos en los precios son aumentos generalizados, o sea, son aumentos que se distribuyen a través de la economía y abarcan todos los precios y servicios, no son aumentos específicos ni identificados.
- **La inflación crea expectativa:** Una característica fundamental de la inflación es que los agentes económicos reconocen la existencia de un proceso inflacionario y, en base a esta expectativa, va ajustando sus valores en términos de dinero.
- **Crecimiento monetario:** Normalmente la inflación va acompañada de un crecimiento monetario aunque la causa de la inflación no es siempre consecuencia de un crecimiento monetario.
- **Precios acelerados:** El crecimiento en los precios debe ser elevado. Aumentos pequeños en el nivel anual de los precios, por ejemplo, hasta un 2% anual, no constituye un proceso inflacionario, y evidentemente no genera, desde el punto de vista legal ningún interés.

2.2.17 Grados de Inflación

Méndez (2012), define los grados, de inflación de la siguiente manera:

- No existe inflación cuando la tasa es menor a 1 dígito o 10% anual.
- Baja o muy baja inflación, llamada inflación moderada, cuando las tasas anuales son menores al 10% anual.
- Progresiva: aumento gradual menor al 2,5% anual.
- Rampante o acelerada, cuando el aumento en precios se ubica entre 3 y 4% anual
- Abierta o declarada, cuando la tasa de inflación está entre 5 y 20% anual.
- Alta o muy alta cuando las tasas se ubican cercanas al 80% anual.

- Severa, cuando los valores muy cercanos al 100% anual.
- Hiperinflación, cuando las variaciones anuales son superiores al 100%

2.2.18 Consecuencias de la Inflación

Méndez (2012), expresa las consecuencias generales de la inflación de la siguiente manera:

- Disminución de las compras.
- Ingreso de las personas no crece al ritmo del crecimiento en los precios.
- Caída de la demanda, lo que hace que las empresas produzcan menos, generando desempleo.
- Aumento en las tarifas de los servicios públicos.
- Descapitalización progresiva.
- Desinversión.
- Inestabilidad en el tipo de cambio.
- Desbalance en el balance de pagos.
- Disminución de la capacidad del ahorro.
- Devaluación monetaria.
- Inestabilidad social y económica.
- Incremento de los impuestos.
- Déficit fiscal.
- Estimula el gasto.

2.2.19 Desventajas de la Inflación

Una de las principales desventajas es la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, los más perjudicados son los que ganan sumas fijas de dinero, tales como los

jubilados o los asalariados, que ven que cada vez pueden adquirir menos bienes con la misma cantidad de dinero, o sea que disminuye su salario real. Otra de las desventajas es la incertidumbre, al haber aumento de precios, falta de estabilidad, se genera una sensación de falta de confianza en el futuro que perjudica la inversión, y al disminuir la inversión disminuye el crecimiento futuro de la economía.

2.2.20 Presupuestos.

Según Burbano (2005) El presupuesto “es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado”. También dice que el presupuesto “es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos.

2.2.21 Importancia le los Presupuestos.

Pueden existir muchas razones para indicar la importancia de los presupuestos en el mundo empresarial, sin embargo, algunas de esas razones son las siguientes:

- Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.
- Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.
- Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.

- Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.
- Los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las necesidades totales de las compañías, y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse a los varios componentes y alternativas la importancia necesaria.
- Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. Una red de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su ulterior análisis.

2.2.22 Ventajas de los Presupuestos.

- Cada miembro de la empresa pensará en la consecución de metas específicas mediante la ejecución responsable de las diferentes actividades que le fueron asignadas.
- La dirección de la firma realiza un estudio temprano de sus problemas y crea entre sus miembros el hábito de analizarlos, discutirlos cuidadosamente antes de tomar decisiones.
- De manera periódica se replantean las políticas si después de revisarlas y evaluarlas se concluye que no son adecuadas para alcanzar los objetivos propuestos.
- Ayuda a la planeación adecuada de los costos producción.

2.2.23 Desventajas de los Presupuestos.

- Sus datos al ser estimados estarán sujetos al juicio o la experiencia de quienes los determinaron.
- Es sólo una herramienta de la gerencia. “Un plan presupuestario se diseña para que sirva de guía a la administración y no para que la suplante”.
- Su implantación y funcionamiento necesita tiempo, por tanto, sus beneficios se tendrán después del segundo o tercer periodo cuando se haya ganado experiencia y el personal que participa en su ejecución esté plenamente convencido de las necesidades del mismo.

2.2.24 Utilidad de los Presupuestos.

El presupuesto se utiliza en todas las áreas de la empresa pero se identifica con las siguientes:

- Ventas: Para determinar las estimaciones de ingresos, gastos de distribución, mercadotecnia y publicidad, comisiones de ventas, etc.
- Producción: Costo de producción, inventarios de materiales, inventarios de productos terminados, etc.
- Compras: Para determinar los abastecimientos requeridos por la organización.
- Administración.: Gastos de administración, etc.
- Finanzas: Gastos financieros, intereses, comisiones bancarias, etc.

2.2.25 Fletes.

Se define como flete el proceso que se lleva a cabo a la hora de realizar el alquiler de un medio de transporte para traslado de mercancía, como puede ser un barco. Este término también se puede utilizar para definir el precio que se debe pagar por el

desplazamiento de la carga que se desea transportar. En último lugar, la palabra también se utiliza para denominar a la propia carga que se va a trasladar.

2.2.26 Índice de Precios al Consumidor.

El índice de precios al consumidor es el indicador más utilizado para medir la inflación de un país, este, mide el costo de adquisición de la cesta básica. Según la página web del Banco Central de Venezuela el Índice de precios al consumidor “Es un indicador estadístico que mide, en un período determinado, los cambios ocurridos en los precios de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo de los hogares que habitan un área geográfica específica”

El BCV realizó en el año 1997 la encuesta de presupuestos familiares, la cual permitió los cambios en el patrón de consumo en los hogares venezolanos, producto de las nuevas tecnologías y las transformaciones económicas que ha experimentado nuestro país en los últimos años. Se tomó una muestra de 1.849 familias del Área Metropolitana de Caracas, a las cuales se les preguntó gastos semanales, mensuales y anuales. Esto generó una nueva cesta básica de 287 rubros los cuales representan el 93% del consumo total de las familias del área metropolitana de caracas. Esa cesta fue dividida en 13 grupos,

2.2.27 Competidores.

La competencia se hace imprescindible en una economía de mercado liberal para evitar conductas abusivas que perjudiquen tanto a los mencionados consumidores y usuarios, como a las empresas de menor envergadura, siendo esta una cuestión de mercadotecnia. Por ello, es importante tener un conocimiento amplio acerca de toda la competencia como una política empresarial para poder fijar posturas comerciales y

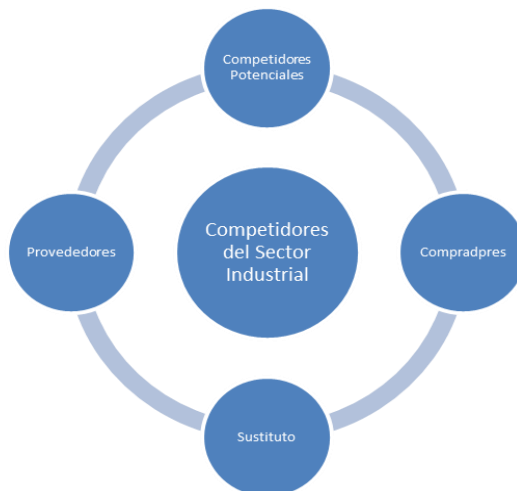
promocionales, ya sea que los competidores sean más grandes o más pequeños, influyen en las decisiones de la empresa. Por su parte, Álvarez (2008) expresa:

Por ello es importante conocer los casos de éxito y fracaso de ellos y poder aprender de estas situaciones para aplicarlas en nuestra empresa. Para este efecto les comento que existen dos tipos de competencia; la directa y la indirecta. La forman todos los negocios que intervienen de forma lateral en nuestro mercado y clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos sustitutos. (Pág.75)

De modo que la competencia, son todos aquellos negocios que venden un producto igual o casi igual que el de la empresa y que lo venden en el mismo mercado en el que se está, es decir, buscan a los mismos clientes para venderles prácticamente lo mismo. La forman todos los negocios que intervienen de forma lateral en el mercado y clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos sustitutos.

No obstante, la formulación de políticas competitivas para el crecimiento consiste en relacionar a una empresa con su entorno y el aspecto clave de su entorno es el sector industrial en el que compite la empresa. La estructura del sector industrial determina las reglas de juego y las posibilidades estratégicas disponibles para la empresa, al respecto a los competidores potenciales, el ingreso de los mismos puede obligar a bajar los precios o a aumentar los costos de las empresas existentes, además que el crecimiento del sector es lento.

2.2.28. Libre Competencia.



Grafica N 1. Libre Competencia.

Por otro lado, la amenaza de ingreso de los mismos dependerá de las barreras de ingreso que pueden estar asociadas a factores tales como: economías de escala, diferenciación de producto, requisitos de capital, costos cambiantes, acceso a canales de distribución, políticas gubernamentales y las estructuras de precios bajas. En cuanto a los competidores, la intensidad de la rivalidad que existe entre ellos se da porque permanentemente todos buscan mejorar su posición, y como resultado de diferentes factores tales como:

- Altos costos fijos y stocks elevados.
- Falta de diferenciación.
- Incrementos importantes en la capacidad instalada de las industrias.
- Fuertes barreras de salida
- Intereses estratégicos demasiados ambiciosos.

Esto a la vez puede traer aparejado: guerras de precios que por lo general sólo perjudican a todo el sector. Contadas veces aumentos en la demanda por altas inversiones en publicidad. Por ello, hay que destacar que la rivalidad del sector

dependerá también de la etapa en que este se encuentre. Si el sector se encuentra maduro los rendimientos son bajos y la competencia es mucho mayor.

2.2.29 Poder Adquisitivo.

El poder adquisitivo es la cantidad de bienes y servicios que se puede adquirir con la renta de cada individuo. Este término se ve gravemente afectado por la inflación, ya que, el alza de precios hace que la persona no pueda comprar la misma cantidad de bienes y servicios que antes. Por ejemplo, un ciudadano gana Bs. F. 10.000, y con ese sueldo se compra 4 manzanas a Bs. F. 2500 cada una. Luego de unos meses la inflación que ejerce presión en el país hace que el precio de las manzanas suba a Bs. F. 3000, esto provoca que el individuo ahora solo se pueda comprar 3 manzanas con su renta mensual. Aquí se puede ver claramente como la inflación hizo que el poder adquisitivo del ciudadano disminuyera notablemente.

2.2.30 Inventarios.

Según Catacora (1998). “Los inventarios representan las partidas de los activos 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, venta o comercialización” (Pag.148). Al mismo tiempo estable que cualquier tipo de entidad por más pequeña que sea, posee y maneja algún tipo de inventario, el cual será la fuente generadora de sus ingresos operacionales, por ser necesario para la presentación del servicio.

2.2.31 Tipos de Inventarios.

Para Catacora (2007) los inventarios se presentan en los siguientes tipos:

- Inventario de mercancías: son aquellos llevados a las empresas comerciales y que contienen información pertinente a la compra y venta de bienes.
- Inventarios de productos terminados: están formados por los bienes que se originan de la transformación de materias primas o productos terminados y por la inclusión de otros costos como la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. En este inventario se originan las operaciones de productos terminados y ventas.
- Inventarios de productos en proceso: Esta representado por la materia prima, la mano de obra utilizada directamente en la transformación y aquellos costos indirectos de fabricación. Se distinguen dos operaciones en este tipo de inventario: Incorporación de costos, terminación de productos.
- Inventario de materia prima: está conformado por los insumos que han sido adquiridos con el propósito de fabricar bienes y que constituyen sustancialmente el producto terminado. Con este inventario se identifican los siguientes registros contables. Compra de materia prima, transferencia de materia prima a la producción.
- Inventario de suministros de fábrica: Son aquellos necesarios para llevar a cabo la producción y que no se pueden identificar fácilmente en el producto final o terminado.
- Inventario de material de empaque: Es un inventario utilizado para empaquetar, embalar o almacenar el producto terminado.

De lo anteriormente planteado se desprende que de acuerdo al rubro en que se encuentre enmarcada la organización se debe llevar un tipo o tipos de inventarios, es decir que la aplicación de estos dependerá de la actividad que desarrolle la empresa. En este sentido para la empresa en estudio los inventarios están destinados al

almacenaje del producto por dedicarse solo a la compra y venta, sin efectuar ningún tipo de proceso productivo. Los inventarios son diversos así como lo son las organizaciones, solo queda de parte de la dirección o la alta gerencia encaminar la adecuada gestión.

2.2.32 Principales rubros de inventario.

Según Catacora (2017) plantea que los rubros de inventario pueden clasificarse en atención a dos principales tipos de empresas:

- Empresas comerciales: vienen a hacer aquellas que llevan a cabo operaciones de compra y venta, sin generar transformación de ningún tipo de los bienes adquiridos, por lo tanto sus costos se determinan por su precio y por todos aquellos costos en lo que incurrieron en su adquisición.
- Empresas manufactureras: Esta si se caracterizan por la transformación, es decir por la compra de materiales que son utilizados en procesos que permiten obtener un producto terminado.

Definitivamente cabe destacar que cada empresa debe conocer las características que la conforman para así manejar el inventario que posee integrando todos los procesos necesarios para su adecuada gestión, en vista de que las organizaciones han de clasificarse de acuerdo a los sectores en el mercado, ya que pueden estar dedicados a la fabricación, comercialización, sin dejar a un lado aquellas que prestan servicios.

2.2.33 Estructura de Costos.

Toda organización agrupa los diferentes conceptos relacionados con las actividades generadoras de costos, esto es lo comúnmente denominado estructura de costos y es

utilizada a fin de simplificar el análisis de los mismos. Al respecto Cashin y Polimeni (1994), definen “la estructura de costos como “la recopilación de todos los componentes o elementos que conforman el costo de operación de una actividad o una unidad organizativa dentro de una empresa.” (Pag.98).

Ante lo expuesto anteriormente, se puede decir que la estructura de costo es un instrumento administrativo, que permite acumular todos los costos involucrados en el proceso productivo o prestación de servicios, y que sirve para la determinación de la situación financiera y económica de una unidad productiva.

2.3 Bases Legales.

Las bases legales relacionadas con las actividades administrativas y contables en nuestro país están normadas en varias leyes comenzando por la Carta Magna. Estas normas legales que sustentan esta investigación se detallan a continuación.

2.3.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela Gaceta Oficial N° 5.453 Extraordinaria Caracas (24 De Marzo 2000).

La constitución es la carta magna del país, constituye la norma principal, de ella se derivan las demás normas específicas y complementarias.

TÍTULO III

De los Derechos Humanos y Garantías, y de los Deberes

CAPÍTULO VII

De los Derechos Económicos.

Artículo 112. Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta

Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país

TÍTULO VI

Del Sistema Socioeconómico

CAPÍTULO I

Artículo 299. El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democrática, eficiente, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad. El estado, conjuntamente con la iniciativa privada, promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de general fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para lograr una justa distribución de la riqueza mediante una planificación estratégica democrática, participativa y de consulta abierta.

2.3.2 Ley Orgánica de Costos y Precios Justos, de fecha 08 de noviembre de 2015 y que fue Publicado en la Gaceta Oficial Extraordinaria Número 6.202.

La Ley Orgánica de Precios Justos, es un cuerpo normativo dirigido fundamentalmente a controlar la oferta de bienes y servicios en el país, mediante el

establecimiento un mecanismo de control de costos, fijación de precios y márgenes de ganancia, según lo indicado en su exposición de motivos, permitirá evitar prácticas especulativas, monopólicas y de cartelización, así como la fijación de precios que no se corresponden con referentes internacionales o los costos reales de producción.

TÍTULO I

Control de Costos, Ganancias y Determinación de Precio Justos

CAPÍTULO I

Disposiciones Generales

Objeto

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 todos 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.

Sujetos de Aplicación

Artículo 2. Son sujetos de aplicación de este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica, así como de las normas y regulaciones de rango sublegal que se dictaren con base en él, las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, nacionales o extranjeras, que desarrollen actividades económicas en el territorio de la República Bolivariana de Venezuela, incluidas las que se realizan a través de medios electrónicos.

CAPÍTULO IV

Determinación y modificación de precios y margen de ganancias

Categorización de Bienes y Servicios.

Artículo 24. La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos, podrá implementar la categorización de bienes y servicios, o de sujetos, de actividades o sectores, atendiendo a los criterios técnicos que estime convenientes, pudiendo establecer distintos regímenes para bienes y servicios regulados, controlados o no, en función del carácter estratégico de los mismos, y en beneficio y protección de las personas que acceden a éstos.

Lineamientos para el Cálculo

Artículo 25. La Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos, podrá establecer lineamientos para la planificación y determinación de los parámetros de referencia utilizados para fijar precios. 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 a lo señalado en este artículo, serán de obligatoria observancia respecto de los bienes, servicios, sectores, actividades, sujetos de aplicación o grupos de usuarios a quienes se refieran, así como para la desagregación de los respectivos costos o componentes del precio de bienes y servicios.

Calidad de la Información Suministrada

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.

2.3.3 Ley del Banco Central de Venezuela, publicada en la Gaceta Oficial n° 39.419 del 7 de mayo de 2010

CAPÍTULO III

Del Objetivo y Funciones

Artículo 5. El objetivo fundamental del Banco Central de Venezuela es lograr la estabilidad de precios y preservar el valor de la moneda.

El Banco Central de Venezuela contribuirá al desarrollo de la economía nacional, atendiendo a los fundamentos de régimen socioeconómico de la República. En el marco de su compromiso con la sociedad, el Banco fomentará la solidaridad, la participación ciudadana y la corresponsabilidad social.

Artículo 6. El Banco Central de Venezuela colaborará a la integración latinoamericana y caribeña, estableciendo los mecanismos necesarios para la coordinación de políticas macroeconómicas.

Artículo 7. Para el adecuado cumplimiento de su objetivo, el Banco Central de Venezuela tendrá a su cargo las siguientes funciones.

1. Formular y ejecutar la política monetaria.
2. Participar en el diseño y ejecutar las políticas cambiarias.
3. Regular el crédito y las tasas de interés del sistema financiero.
4. Regular la moneda y promover la adecuada liquidez del sistema financiero.
5. Centralizar y administrar las reservas monetarias internacionales de la República.
6. Participar en el mercado de divisas y ejercer la vigilancia y regulación del mismo, en los términos en que convenga con el Ejecutivo Nacional.
7. Velar por el correcto funcionamiento del sistema de pagos del país y establecer sus normas de operaciones.
8. Acopiar, producir y publicar las principales estadísticas económicas, monetarias, financieras, cambiarias, de precios y balanza de pagos.

2.3.4 Código de Comercio, publicado en la Gaceta Oficial n° 475 del 21 de diciembre del año 1955.

Toda institución que ejecute cualquier actividad económica debe regirse por lo establecido en el Código de Comercio, donde establece las bases para el objeto de estudio los lineamientos para su contabilidad.

TÍTULO PRELIMINAR

Disposiciones Generales

Artículo 1. “El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y en los actos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes”

SECCIÓN II

De las Obligaciones de los Comerciantes.

PARAGRAFO TERCERO.

De la Contabilidad Mercantil.

Artículo 32. Todo comerciante debe llevar en idioma castellano su contabilidad, la cual comprenderá, obligaciones, el libro Diario, el libro Mayor y el de inventario. Podrá llevar, todos los libros auxiliares que estimara conveniente para mayor orden y claridad de sus operaciones.

PARAGRAFO SEXTO.

Del Balance

Artículo 304. El balance demostrará con evidencia y exactitud los beneficios realmente obtenidos y las partidas experimentadas, fijando las partidas del acervo social por el valor que realmente tenga o se le presuma. A los créditos incobrables no se le dará valor.

2.3.5 Providencia Administrativa Mediante la cual se fijan Criterios Contables Generales para la Determinación de Precio Justo. Gaceta Oficial N° 40.347 del 7 de febrero de 2014.

Objeto

Artículo 1. La presente providencia administrativa tiene por objeto establecer criterios contables generales que deberán utilizar los sujetos de aplicación del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos para la adecuación de sus estructuras de costos que les permitan determinar precios justos.

Criterios

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

2. La Información financiera debe prepararse y presentarse de manera Integra, fiable y razonable, con apego a los Principios de contabilidad de aceptación General vigentes en la República Bolivariana de Venezuela y demás marco normativo aplicable.

3. El costo será el valor de los elementos necesarios asociados directa e indirectamente para la producción de un bien o la prestación de un servicio.

4. Los costos de producción y los gastos ajenos a la producción (gastos del período) son diferentes. El Costo de producción comprende todos los costos derivados de la adquisición y transformación para darle al producto o servicio su condición de terminado o prestado. Los gastos ajenos a la producción serán, los gastos de administración, de representación, publicidad y venta, entre otros.

12. Los sujetos de aplicación incorporarán a la estructura de Costos, aquellos gastos ajenos a la producción, gastos del ejercicio, hechos en el país, causados en el ejercicio, considerados normales y necesarios.

En ningún caso la cantidad de gastos ajenos a la producción Incorporados a la estructura de costos excederá del doce con cinco décimas por cien (12,5%) del costo

de producción del bien o de la prestación del servicio del ejercicio determinada antes de la Incorporación de los gastos ajenos a la producción.

13. Los gastos de distribución, solo serán reconocidos como elemento de costo a los sujetos de aplicación que llevan a cabo esta actividad (distribuidores).

14. Los tributos, las donaciones y liberalidades, los gastos por muestras sin valor comercial y otros egresos, a criterios de la SUNDDE no forman parte del costo.

Adecuación de la Estructura de costos

Artículo 3. El costo asociado a la estructura de costo de la producción de un bien o la prestación de un servicio será el costo real de producción determinado en función del artículo segundo de esta providencia administrativa.

2.3.6 Reglamento de la Ley de Costos y Precios Justos. Publicado en la Gaceta Oficial N° 39.802, de fecha 17 de noviembre de 2011, fue publicada en el Decreto N° 8.563.

Costos Reconocidos

Artículo 23. Los costos y gastos que estén relacionados directamente con la producción, transformación, distribución, comercialización o prestación de servicios. Se emitirá providencia administrativa que establecerá los lineamientos sobre el detalle de los costos que se reconocerán y los criterios para establecer márgenes de ganancias.

Costos no Reconocidos

Artículo 24. Las prácticas o artificios que impliquen la manipulación de los precios entre empresas, la simulación de la fragmentación de la propiedad, tercerización de las operaciones sustantivas o cambios en el tipo de presentación de los bienes o prestación de servicios con el propósito de distribuir gastos o evadir la regulación y controles de precios o cualquier otra norma vinculada con el objeto del Decreto-Ley.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Según Arias (2006) “el marco metodológico, es el apartado del estudio donde se describe, de manera detallada todos esos pasos como son: métodos, fuentes y técnicas aplicadas, siempre dirigidas hacia el objeto estudiado” (Pág.144). Toda investigación, debe seguir una serie de pasos, con la finalidad de alcanzar lo planteado y para esta investigación el marco metodológico se encarga de especificar el nivel y tipo de investigación, población y muestra, las técnicas, estrategias y procedimientos para la recolección de datos, análisis, interpretación y presentación del informe final.

3.1 Tipo de Investigación.

El tipo de investigación empleada en este trabajo es descriptiva, la cual es definida por Herrera como “la investigación descriptiva consiste fundamentalmente en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más particulares o diferenciados” Herrera, 2009 (Pág.56).

Consiste fundamentalmente en describir un fenómeno o una situación mediante el estudio del mismo en una circunstancia temporal y espacial determinada. Describe de modo sistemático las características de una población, situación o área de interés. Aquí los investigadores recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. Herrera, 2009 (Pág.57).

El objetivo de la investigación descriptiva es llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.

Ahora bien, de acuerdo a lo expuesto anteriormente, la investigación que se planteara en este trabajo es descriptiva debido a que se busca la caracterización de un hecho como es la evaluación del impacto de la inflación en los costos de producción y servicios prestados por la empresa Sermofeca 2011, C.A., con el fin de establecer su comportamiento. Es decir, esta investigación se limitó a describir elementos en relación a la inflación en los costos caracterizando y estableciendo los elementos llevando relación entre ellos.

3.2. Diseño de la Investigación.

Para la presente investigación se seleccionó un diseño mixto que contiene tanto investigación de campo como investigación documental. Para la investigación de campo se cita a Cázares (2010), “quien define este tipo de investigación como “aquella en que el mismo objeto de estudio sirve como fuente de información para el investigador” (Pág.110).

En cuanto a la investigación documental Arias (2006) “es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, críticas e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales, bien sea impresa audiovisuales o electrónicas.”(Pág.27).La presente investigación es documental, puesto que, se basara en la búsqueda, análisis, crítica de interpretación apoyada en fuentes documentales realizadas por otros autores, de tipo impresa y electrónica referente a información inflacionaria en los costos de producción y servicios, con el propósito de hacer nuevos aportes de conocimiento relacionado con la materia.

3.3 Población y Muestra.

Basado en Hernández y otros (2003), población “es definir nuestra unidad de análisis, organizaciones, personas, periódicos, entre otros.”(Pág.303), en otras palabras, la población se considera como el conjunto completo de individuos, objetos o medidas que poseen alguna característica común observable.

La muestra definida por Hurtado, J (2000) como: “subconjunto de una población o grupo de sujetos que forman parte de la misma población” (Pág.33).

3.3.1 Población.

En el presente caso en relación a la Empresa Sermofeca 2011 C.A, el universo de estudio está constituido por las personas que laboran en la empresa para el año de estudio. La misma tiene una población de diez (10) empleados, siete (7) en el área de servicios técnicos y mantenimiento y tres (3) en el área administrativa.

3.3.2 Muestra

Según Hernández Castro (2003), expresa que “si la población es menor a cincuenta individuos (50), la población es igual a la muestra” en este caso la muestra estará conformada por los diez (10) empleados de la empresa aun cuando el número de empleados que laboran en el área administrativa son tres (3). En resumen los trabajadores entrevistados fueron tres (3) en el área administrativa.

3.4 Diseño de Instrumentos de Recolección de Datos.

Por su parte Ramírez (2007) define” la técnica de recolección de datos como “un procedimiento más o menos estandarizado, que se ha utilizado con éxito en el ámbito

de la ciencia” (Pág. 137). Para la presente investigación se sustenta para la recolección de datos en el uso del, cuestionario, entrevistas a los involucrados en el estudio, adicionalmente se consultaron fuentes documentales como apoyo a la misma, en virtud de lo anterior hacemos énfasis en la siguiente técnica:

3.4.1 Entrevista Estructurada:

El investigador lleva acabo una planificación previa de todas las preguntas que quiere formular. Prepara por lo tanto una gran batería de preguntas que irán coordinadas por un guion realizado de forma secuencial y dirigida. No se podrá llevar o realizar ningún tipo de comentarios, ni realizar apreciaciones. Las preguntas serán de tipo cerrada y solo se podrán afirmar, negar o responder una respuesta concreta y exacta sobre lo que se le pregunta.

Esta técnica fue realizada a los empleados del departamento de administración de la empresa Sermofeca 2011, C.A, por estar relacionados con los procedimientos de control de materiales, mano de obra, gastos indirectos, inventarios de materiales y la asignación de costos. El instrumento seleccionado para su implementación fue la guía de entrevista, debido a la disponibilidad de tiempo que poseían las personas a las cuales se les aplicó esta técnica.

3.4.2 Entrevista no Estructurada:

Según Arias (2006) afirma que “en esta modalidad no se dispone de una guía de preguntas elaboradas previamente. Sin embargo, se orienta por unos objetivos preestablecidos lo que permite definir el tema de la entrevista. Es por eso que el investigador debe poseer una gran habilidad para formular las interrogantes sin perder coherencia” (Pág.73).

3.4.3 La Observación Directa:

Esta técnica permitirá al investigador obtener información independiente de la disposición de las personas de donde se realice el estudio. En este sentido, Hurtado (2001) define la observación como el “proceso de atención, recopilación, selección y registro de información, para el cual el investigador se apoya en sus sentidos (vista, oído, tacto, olfato.)”.

3.5 Técnicas de Procesamiento, Presentación y Análisis de Datos

Para el análisis de los datos se definirán técnicas enmarcadas tanto en el análisis cualitativo y análisis cuantitativo, que serán necesarias para el análisis de los datos que se obtendrán a lo largo de la investigación. Según Sabino (2006), el análisis cuantitativo se define como: “una operación que se efectúa, con toda la información numérica resultante de la investigación. Esta luego del procesamiento que ya se le habrá hecho, se nos presentará como un conjunto de cuadros y medidas, con porcentajes ya calculados” (Pág.109).

Adicional a esto se realizará un análisis cuantitativo por medio de las variables y los indicadores que se presentan en esta investigación y serán presentados en forma de estadística descriptiva, frecuencia absoluta y relativa, sobre la información contable relacionada al presente trabajo especial de grado, y los resultados se mostraran en un informe final y se plasmaran en tablas, así como también por medio de gráficos en los que los valores se expresarán en porcentajes.

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1 Antecedentes de la Organización

4.1.1 Reseña Histórica de Sermofeca 2011 C.A

Servicios Moya Fernández 2011, C.A. Rif J-310727226-0 (SERMOFECA 2011), es una compañía anónima domiciliada en la ciudad de Cantaura, Estado Anzoátegui, fue constituida el 21 de Enero del 2011, por su presidente Adrián José Moya Chauran y su vice presidenta Julia Celestina Chauran de Fernández.

La empresa denominada Servicios Moya Fernández 2011, C.A, usando como siglas, SERMOFECA2011 tiene como actividad principal los servicios de seguridad electrónica industrial, comercial y residencial en la instalación, fabricación y mantenimientos de cercos eléctricos, automatización de portones, alarmas contra incendio, cámaras de seguridad, venta de extintores, GPS para vehículos, equipos de seguridad industrial entre otros. También realiza la reparación y reconstrucción de equipos eléctricos como tarjetas master y receptoras para motores, energizadores, recarga de extintores, instalación de redes eléctricas y además de la compra y venta de materiales eléctricos que tengan relación con el objeto principal.

4. Misión de la Empresa

Realizar un servicio óptimo en seguridad y mantenimiento a un precio competitivo, en forma confiable en condiciones de sustentabilidad, eficiencia y rentabilidad. Ser líderes en asesoría y prestación de servicios en la industria petrolera, comercial y

residencial, proporcionar servicios integrales. Soluciones flexibles a través de tecnología y ser gente comprometida, para así superar las expectativas de nuestros clientes.

4.3 Visión de la Empresa.

Ser una empresa al servicio de clase mundial, líder en el desarrollo sustentable, que anticipa el futuro de la industria petrolera, comercial y residencial, a través de la tecnología de vanguardia y el desarrollo del personal, para otorgarle un excelente servicio al cliente; logrando un crecimiento sólido y rentable que nos permita ser la mejor y más grande compañía en mantenimiento integrado a las operaciones, con gente altamente capacitada, innovadora, motivada al logro, proactiva, orientada al negocio y a la seguridad, apoyándose en normativas nacionales e internacionales, para contribuir a la creación del máximo valor al cliente, en armonía con la comunidad y el ambiente.

4.4 Política de Seguridad Industrial – Higiene Ocupacional SI-HAO

Sermofeca 2011, C.A. Declara la formulación y el desarrollo de un conjunto de medidas predictivas, preventivas y correctivas dirigidas a garantizar la salud e integridad de sus trabajadores, la conservación del medio ambiente y su entorno sociocultural.

Sermofeca 2011,C.A. Declara como herramienta estratégica de planificación el análisis y la evaluación de los riesgos potenciales y operacionales de todas sus actividades a ejecutar, con el fin de evitar y/o minimizar la ocurrencia de eventos no deseados(accidentes y/o incidentes) que pudieran ocasionar daños al trabajador, o pérdida de sus equipos e instalaciones.

4.5 Políticas de Calidad.

Sermofeca 2011, C.A. Declara que la prestación de sus servicios operacionales a la industria petrolera, comercial, residencial y a fines se desarrollará bajo normas, procedimientos y prácticas de trabajo seguro, efectivo y eficaces a fin de garantizar estándares de calidad y oportunidades de mejora continua, respetando la normativa venezolana vigente en materia de seguridad, ambiental e higiene ocupacional dado el alto valor de sus recurso humano.

4.6 Políticas Ambientales

Sermofeca 2011, C.A , desarrollará una gestión ambiental que minimice los impactos ambientales; así mismo evitar a las personas y a la propiedad, cuyos principios fundamentales son los siguientes:

- Se medirán los riesgos de manera que puedan prever y tomar medidas de control efectivas.

Sermofeca 2011, C.A. En cada puesto de trabajo las políticas de ambiente, seguridad e higiene ocupacional en concordancia con las leyes y reglamentos nacionales e internacionales que rigen todas sus actividades.

Sermofeca 2011, C.A. Se someterá a auditorías ambientales y procedimientos a seguir en casos de emergencia.

- Se presentará anualmente en la dirección general un informe de la gestión sobre ambiente.

Estas políticas ambientales serán seguidas por todo el personal de la empresa Sermofeca 2011, C.A y todos sus proveedores.

4.7 Normas Legales.

Las normas legales por las cuales se rige la empresa Sermofeca 2011 C.A. están constituidas principalmente por las normas de seguridad ISO 9004. El propósito de la norma ISO 9004, la cual está basada en ocho principios de gestión de la calidad, es proporcionar directrices para la aplicación y uso de un sistema de gestión de la calidad para mejorar el desempeño total de la organización.

Esta orientación cubre el establecimiento, operación (mantenimiento) y mejora continua en la eficacia y la eficiencia del sistema de gestión de la calidad. El implementar la norma ISO 9004:2000 pretende alcanzar no solo la satisfacción de los clientes de la organización, sino también de todas las partes interesadas, incluyendo al personal, a los propietarios, accionistas e inversionistas, proveedores y socios y la sociedad en su conjunto.

Grafica N 2. Estructura Organizativa de la Empresa.



Fuente: Sermofeca 2011, C.A. Cantaura Edo Anzoátegui (2017)

4.8 Análisis e Interpretación de los Resultados.

En relación al análisis e interpretación de los resultados de los Instrumentos de Recolección de Datos. Balestrini (2002), expresa lo siguiente:” al culminar la fase de recolección de datos estos deben ser sometidos a un proceso de elaboración técnica, que permite recontarlos y resumirlos antes de introducir el análisis diferenciado a partir de procedimientos estadísticos” (Pág.149).

4.8.1 Identificar la situación actual de los costos de suministros y servicios de la Empresa Sermofeca 2011, C.A.

Para el correcto desarrollo del primer objetivo relativo a identificar la situación actual de los costos de suministros y servicios de la empresa Sermofeca 2011, C.A., basándose en el problema inflacionario en que se encuentra inmersa la economía en el país, se realizará una identificación de cómo la empresa hace en la actualidad para adquirir los suministros a pesar del alto costo de estos, se investiga si la empresa consulta varios vendedores para hacer las compras de dichos productos, y si estos de alguna manera afecta la captación de clientes y la calidad de los servicios que presta.

Es necesario conocer si se maneja inventario y con qué frecuencia lo reponen, como hace la empresa para la reposición de éste, ya que el incremento de precios va en un constante aumento, es por ello que una estructura de costo ayuda a toda organización a tener un mejor control de sus gastos, debido a que hay muchas empresas que compran productos importados, como es el caso de la empresa Sermofeca 2011, C.A., en este sentido se busca conocer con qué tipo de moneda son cancelados. A continuación son presentadas algunas preguntas realizadas al personal del departamento de administración de la empresa Sermofeca 2011, C.A.

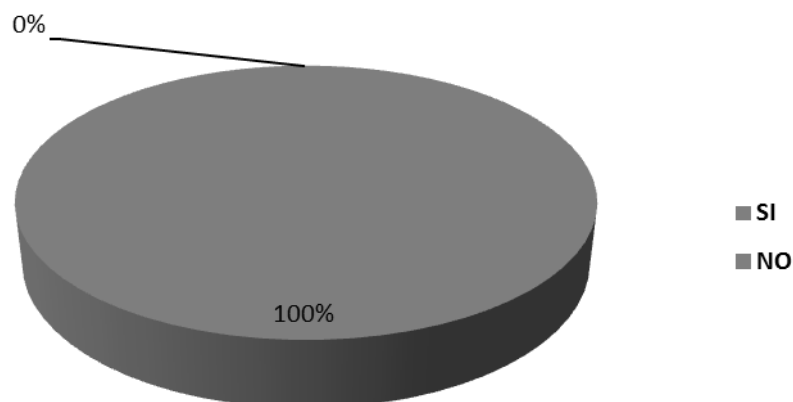
Pregunta N° 1¿La empresa Sermofeca 2011, C.A maneja inventario?

Cuadro N°1.Manejo de inventario.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°3.Manejo de Inventario.



Análisis: La respuesta de los encuestados, el 100% de estos estuvieron de acuerdo que la empresa Sermofeca 2011, C.A si maneja un inventario a pesar del problema inflacionario y el incremento de precios en los productos, y se mantiene una constante búsqueda de precios accesibles para comprar y mantener un stock con los materiales necesarios para solventar la realización de sus servicios.

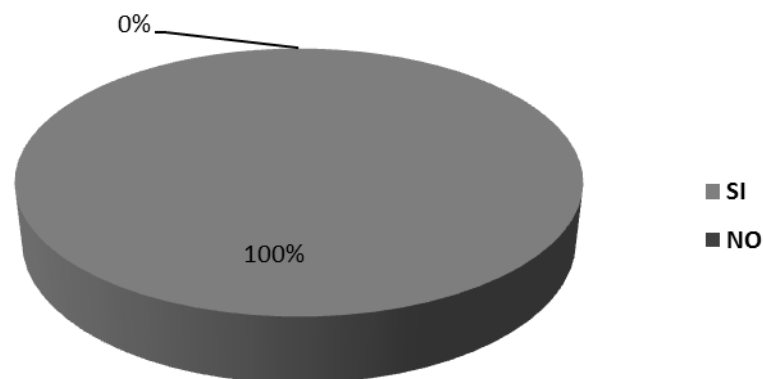
Pregunta N° 2: ¿La empresa Sermofeca 2011, C.A consulta varios proveedores para comprar los suministros?

Cuadro N°2. Consulta de Proveedores.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°4. Consulta de Proveedores.



Análisis: En referencia a esta pregunta la respuesta fue de un 100% afirmativa la empresa consulta a varios proveedores motivado a que los procesos de compra y su relación con los proveedores se ven afectados; de igual manera estos tienden a subir los precios de sus productos y es necesario buscar mejores alternativas de costos, así mismo localizar aquellos distribuidores que tengan la disponibilidad del producto; aunado a esto y por el mismo problema del alza de precios los productos tienden a escasearse, lo que genera una búsqueda constante de proveedores.

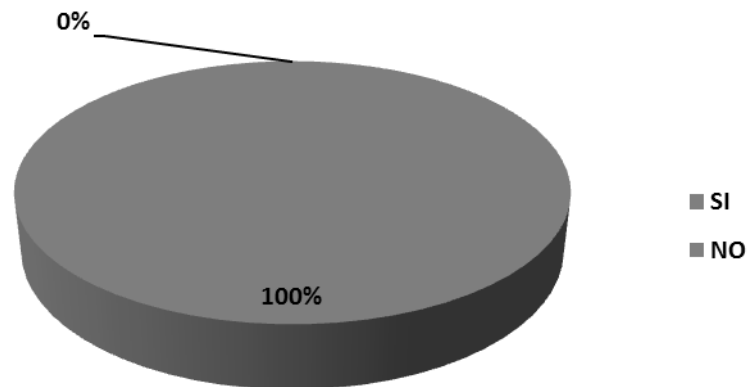
Pregunta N° 3 ¿La empresa Sermofeca 2011, C.A posee una estructura de costo definida por servicios y suministros?

Cuadro N°3. Estructura de Costo.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	3	100%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°5. Estructura de Costo.



Análisis: Es fundamental en toda gestión administrativa que realizan las empresas que se dedican a las actividades de servicios y suministros, poseer una estructura de costo que constituya a identificar las fallas críticas en la gestión del departamento administrativo; en este sentido el 100% de los consultados respondieron que no cuentan con un sistema que los ayude llevar un mejor control de los ingresos y los egresos de la empresa.

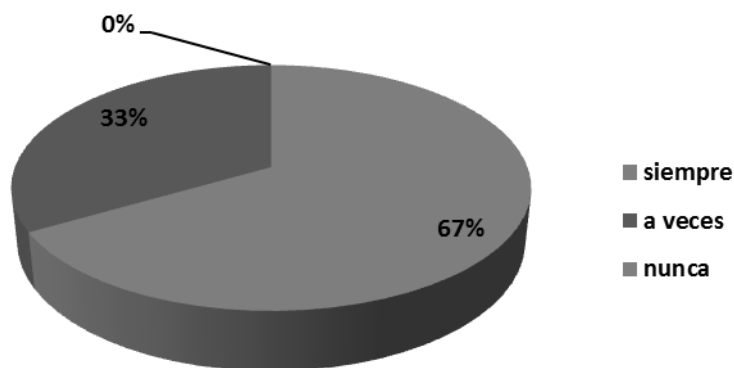
Pregunta N°4 ¿Actualmente el aumento de los suministros afecta la captación de clientes para la empresa Sermofeca 2011, C.A?

Cuadro N°4. Captación de Clientes.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
SIEMPRE	2	67%
A VECES	1	33%
NUNCA	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°6. Captación de Clientes.



Análisis: La respuesta de los encuestados reflejó una diferencia considerable sobre la opinión dada, ya que el 67% de estos creen que el aumento de los suministros siempre afecta la captación de clientes para la empresa debido a los altos costos consecuencia de la elevada inflación. En cambio el 33% de la consulta de opinión dada por uno de los empleados fue que a veces se ve afectada por el aumento, en este caso porque hay clientes que están dispuestos a pagar las cotizaciones que le solicitan a la empresa por algún servicio ya que están conscientes del problema inflacionario en la economía.

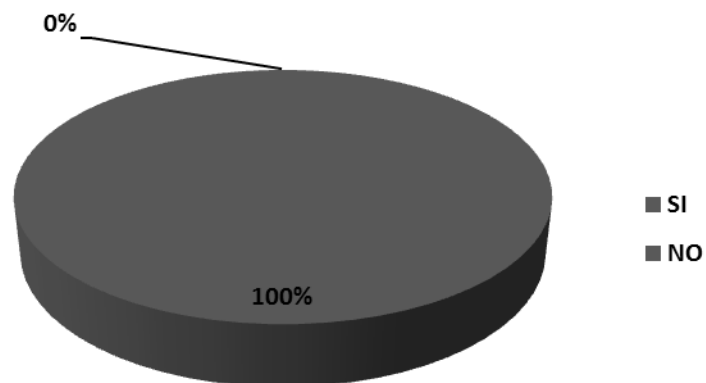
Pregunta N°5 ¿La empresa Sermofeca 2011, C.A mantiene la calidad de sus servicios a pesar del aumento de los insumos?

Cuadro N°5. Calidad de Servicios.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°7. Calidad de Servicios.



Análisis: En este caso el 100% de las personas encuestadas afirman que la empresa si mantiene la calidad de sus servicios, gracias a la constante búsqueda de productos de buena calidad que los ayuden a mantener una buena reputación, aun cuando existe un alto índice inflacionario.

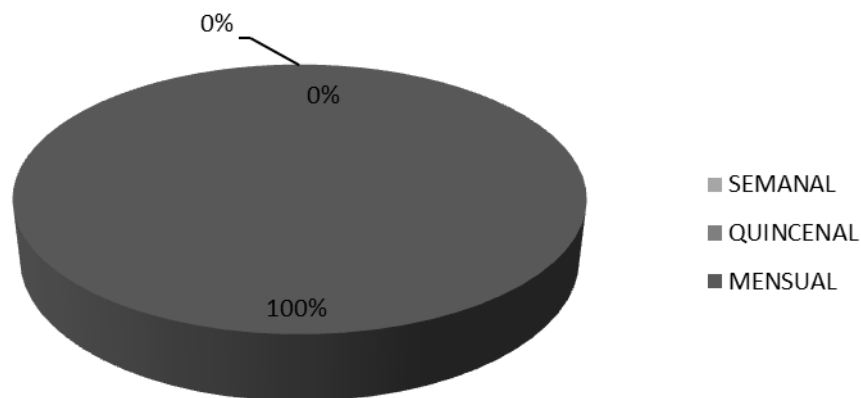
Pregunta N°6. ¿Con que frecuencia reponen el inventario la empresa Sermofeca 2011, C.A?

Cuadro N°6. Reposición del Inventario.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
SEMANTAL	0	0%
QUINCENAL	0	0%
MENSUAL	3	100%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°8. Reposición del Inventario.



Análisis: El 100% de los encuestados estuvo de acuerdo que la empresa si reponen su inventario mensualmente, a pesar del aumento constante de los insumos y su escasez la empresa mantiene un stock de los materiales que requiere para realizar sus actividades de servicios y cumplir con la exigencia de los clientes.

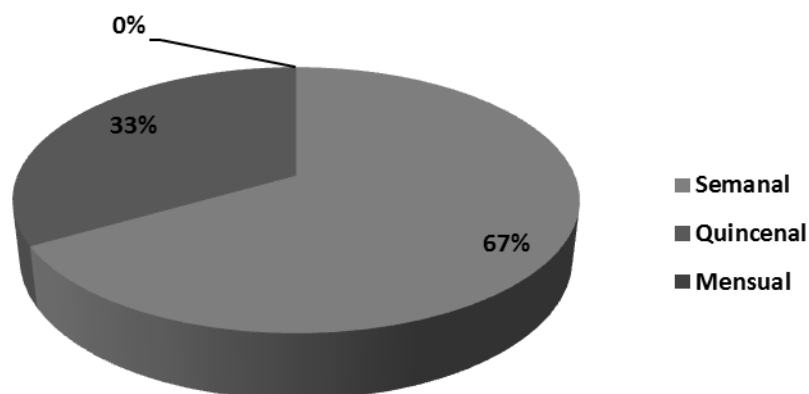
Pregunta N°7. ¿Cada cuánto tiempo se notan incremento en los precios de los productos que requieren la empresa Sermofeca 2011, C.A?

Cuadro N°7. Incremento de los Precios en los Productos Requeridos.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
SEMANAL	2	67%
QUINCENAL	1	33%
MENSUAL	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre 2017

Grafica N° 9. Incremento de los precios en los productos requeridos.



Análisis: El 67% de los encuestados consideran que semanalmente hay nuevos incrementos en los precios de los productos. Sin embargo el 33% de los encuestados formado por un trabajador afirmo que quincenalmente se ven estos incrementos, dejando en claro que dependiendo del producto que se vaya comprar hay un aumento y esto se debe a que no hay un control de precios por parte de las autoridades competentes.

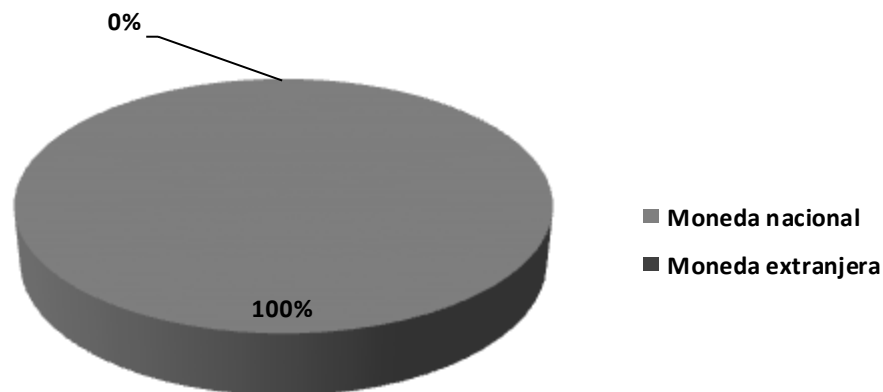
Pregunta N°8: Al momento de adquirir los insumos la empresa Sermofeca 2011, C.A, los cancelan con qué tipo de moneda?

Cuadro N°8. Tipo de Moneda para la Cancelación de los Insumos.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
MONEDA NACIONAL	3	100%
MONEDA EXTRANJERA	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (201)7

Grafica N°10. Tipo de Moneda para la Cancelación de los Insumos.



Análisis: Todos los entrevistados estuvieron al 100% de acuerdo, que la empresa cancela sus compras en moneda nacional, aunque gran parte de los productos que utiliza en sus servicios de instalación, reparación y mantenimiento son importados la empresa adquiere estos a través de las empresas proveedoras que compran este tipo de equipos y materiales en los mercados internacionales y son cancelados en moneda extranjera para luego venderlos en moneda nacional a las empresas nacionales.

4.8.2 Describir los procedimientos que está llevando a cabo la Empresa Sermofeca 2011 C.A., para adquirir los suministros en el mercado.

Para dar cumplimiento a este segundo objetivo, se realizara una descripción sobre los procedimientos que lleva acabo la empresa para adquirir los suministros, se busca conocer si la empresa se mantiene informada sobre el aumento de los insumos, ya que la inflación es un problema que afecta las compra de estos porque van en un aumento constante, por otra parte se investiga como hace la empresa para adquirir los insumos si busca ofertas que le ayuden a minimizar un poco sus gastos en las compras de los suministros, ya que el aumento de los productos genera que la mano de obra vaya en un aumento constante también.

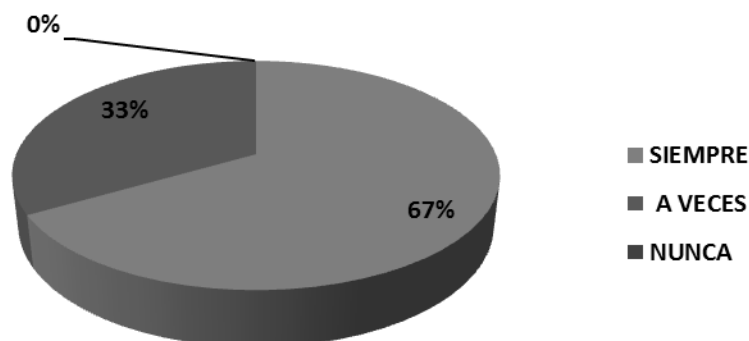
De tal manera que por medio de los procedimientos que se establecen se conocerá si a la empresa le otorgan algún tipo crédito por las compras que realiza y si el traslado de los materiales incurre en algún gasto de transporte, debido a que la empresa ubica sus proveedores fuera de su jurisdicción, pudiendo generar este tipo de gastos, ya que la empresa utiliza suministros tanto nacionales como importados; en consideración a todo esto nos basamos para recolectar la siguiente información.

Pregunta N°9 ¿Los proveedores mantienen informada la empresa Sermofeca 2011C.A, sobre el aumento de los insumos? Cuadro N°9. Información por parte de los Proveedores, sobre Aumentos.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
SIEMPRE	2	67%
A VECES	1	33%
NUNCA	0	0%
TOTAL		100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°11. Información por Parte de los Proveedores, sobre Aumentos.



Análisis: En esta opción del 100% el 67% de los participantes afirmo que los proveedores siempre le informan a la empresa sobre el aumento de los insumos, ya que estos lo utilizan como estrategia de venta para promocionar sus productos y también para que tomen las previsiones correspondientes en relación a la venta de sus servicios y hagan los reajustes necesarios al momento que le soliciten un presupuesto, en relación al otro 33% respondió que a veces le informan de estos incrementos de precio a la empresa debido a que hay proveedores que tienen baja reputación en relación a las ventas, y estos no se preocupan de informar a las empresas sobre los respectivos aumentos

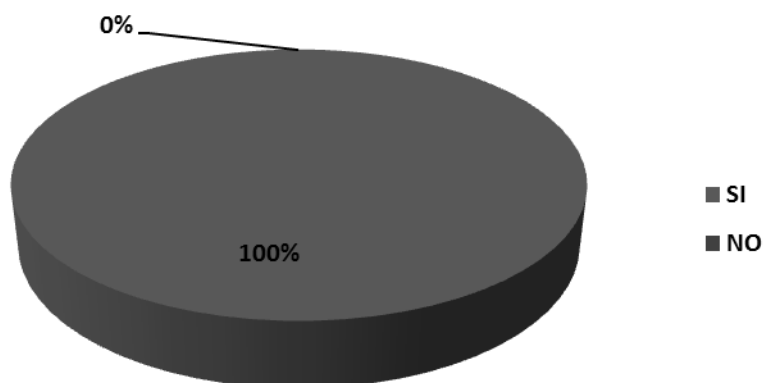
Pregunta N°10 ¿La empresa Sermofeca 2011, C.A esta en una búsqueda constante de ofertas para adquirir los productos?

Cuadro N°10. Búsqueda de Ofertas para adquirir los Productos.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°12. Búsqueda de Ofertas para Adquirir los Productos.



Análisis: El 100% de los encuestados en relación a esta pregunta respondieron que si está en una búsqueda constante de ofertas, debido a que los precios no se mantienen fijos en el mercado, a consecuencia del gran problema inflacionario y porque tampoco hay un control de precio en los productos y en la mayoría de los casos los proveedores no manejan una sola lista de precio sino que cada quien maneja su propia lista.

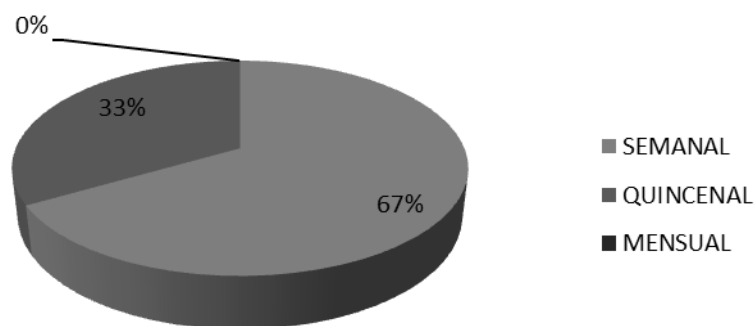
Pregunta N°11. ¿Con que frecuencia aumenta la mano de obra?

Cuadro N°11. Frecuencia de Aumento de la Mano de Obra.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
SEMANTAL	2	75%
QUINCENAL	1	25%
MENSUAL	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°13. Frecuencia de Aumento de la Mano de Obra.



Análisis: Sobre el aumento de la mano de obra el 67% de los encuestados afirmaron que semanalmente la empresa aumenta la mano de obra debido a que hay productos que aumentan en ese lapso de tiempo, como hay otros productos que su aumento se hace quincenal, todo esto también depende del tipo de servicio que se preste y el tipo de material que se vaya usar en dicho servicio, es por ello que la mano de obra en ocasiones se aumenta quincenalmente, esta afirmación dada por uno de los entrevistados obtuvo un 33%.

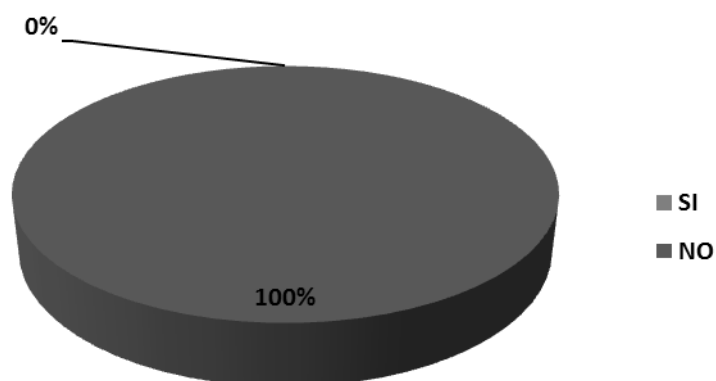
Pregunta N° 12: ¿La empresa Sermofeca 2011, C.A cuenta con proveedores que le otorgan créditos?

Cuadro N°12. La Empresa Cuenta con Proveedores que le Otorgan Créditos.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	3	100%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°14. La Empresa Cuenta con Proveedores que le Otorgan Créditos.



Análisis: Ala empresa, los proveedores no le otorgan crédito, debido al alto índice de inflación se les hace imposible otorgar crédito a sus clientes, todos los insumos que compra la empresa Sermofeca 2011, C.A son cancelados al contado, la interrogante obtuvo un 100% de la totalidad de los encuestados.

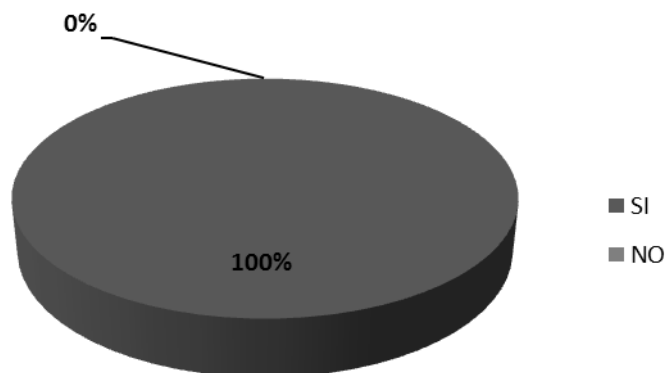
Pregunta N°13. ¿Se incurren gastos de transporte para el traslado de los insumos?

.Cuadro N°13.Gastos de Transporte para el Traslado de Insumos.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°15.Gastos de Transporte para el Traslado de Insumos.



Análisis: Al momento que la empresa realiza la compra de los insumos, en su mayoría se realiza fuera de su jurisdicción, esto genera que tiene que utilizar distintos medios de transportes para trasladar los insumos a su destino e incurre en la cancelación de fletes por envíos, esta respuesta obtuvo un 100% de afirmación de los participante.

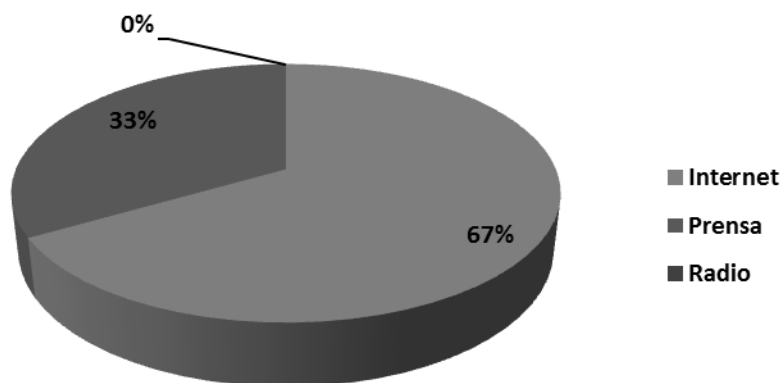
Pregunta N°14. Dónde la empresa Sermofeca 2011, C.A ubica los proveedores que la surten.

Cuadro N°14.Ubicación de los Proveedores que Surten a la Empresa.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
INTERNET	2	67%
PRENSA	1	33%
RADIO	0	0%
TOTAL	3	3

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°16.Ubicación de los Proveedores que Surten a la Empresa.



Análisis: Un 67% de los encuestados opinaron que la empresa ubica sus proveedores por internet por el canal conocido como mercado libre, y un 33% afirmó que utiliza la prensa para ubicarlos, ya que por estos medios consigue variedad en los productos, economía, pudiendo hacer una comparación de calidad en los equipos.

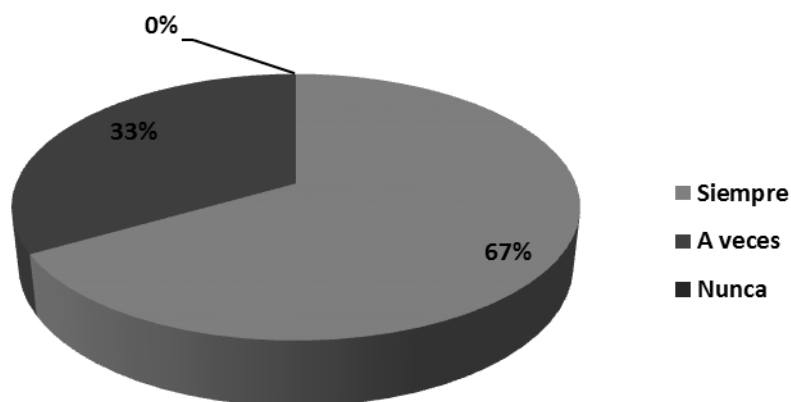
Pregunta N°15. ¿Los insumos que compra la empresa Sermofeca 2011, C. son nacionales o importados?

Cuadro N°15. Origen de los Productos Adquiridos.

OPCIONES	RESULTADO	PORCENTAJE
SIEMPRE	2	67%
A VECES	1	33%
NUNCA	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Maestre (2017)

Grafica N°17. Origen de los Productos Adquiridos.



Análisis: Los productos que compra la empresa en su mayoría son importados obteniendo un 67% de la respuesta dada por los consultados, en cambio el 33% de la consulta opina que los productos son nacionales, en conclusión los productos que compra la empresa son de ambas procedencias tanto importadas como nacionales.

4.8.3 Establecer estrategias que se pueden implementar para que la Empresa Sermofeca 2011.C.A., se mantenga en el mercado en relación al costo de sus servicios.

Este objetivo se desarrollará a través de la implementación de estrategias que puedan ayudar a optimizar el mayor desempeño de las actividades que realiza la empresa y de esta forma se pueda mantener en el mercado como empresa reconocida.

4.8.3.1 Realizar promociones atractivas que ayuden atraer nuevos clientes

Entre las promociones se plantean las siguientes:

- Ofrecerle a los nuevos clientes un descuento del 10%o 5% en relación a los servicios que presta, este tipo de promociones se publicarán por internet, prensa, radio y televisión.
- Ofrecer productos con amplia promoción de venta por medio de la entrega volantes al público en general para dar a conocer la empresa y los servicios que presta.

4.8.3.2 Aumentar la calidad del servicio.

Mantener la calidad de los servicios en una empresa es uno de sus objetivos principales, es por ello que para la empresa Sermofeca 2011, C.A, se plantea el aumento de está con el uso de productos y equipos que sean de buena calidad, y de marcas reconocidas en el mercado, realizar supervisiones a los empleados para verificar que el trabajo lo realicen con estética, en el tiempo establecido y que cumplan con cada una de las exigencias del cliente.

4.8.3.3 Estar a la vanguardia con la tecnología y contar con la capacitación adecuada de sus empleados.

Es importante para toda empresa estar a nivel de las nuevas tecnologías que se presentan en el mercado esto las ayuda a estar actualizadas, para la empresa Sermofeca 2011 C.A., contar con un personal calificado les permite estar al día con las nuevas tecnologías, se le sugiere que sus empleados participen en talleres de capacitación avanzada en relación a los nuevos sistemas electrónicos y sus productos para contar con técnicos calificados y actualizados.

4.8.3.4 Revisar el inventario regularmente de los materiales para poder suministrar los servicios adecuadamente.

Contar con material en los inventarios ayuda a toda empresa a cumplir con sus actividades a tiempo, se le ofrece a la empresa tener su inventario actualizado a través de formatos de entrada y salida de los materiales, llevar hojas de registros entre otros, que se utilicen para llevar mejor control de los insumos y los servicios. Estos formatos se les entregarán al departamento administrativo para que lleve un mejor control y tener en cuenta que cantidad de materiales queda en stock.

4.3.4.5 Verificar que los productos ofrecidos por los vendedores sean de buena calidad para mantener una buena reputación.

Para toda empresa es importante comprar y vender productos de calidad, aquí se plantea una estrategia que consiste en verificar que los productos que compre la empresa sean de buena calidad, se verificarán a través de marcas reconocidas de los productos, pedirle al vendedor una demostración del funcionamiento de los equipos electrónicos y que estos vengan con su respectivo manual y garantía.

4.3.4.6 Establecer un cronograma de actividades que permita a la empresa suministrarle los productos y servicios requeridos por los clientes.

Esta estrategia le permite a la empresa prestar un servicio óptimo a sus clientes, debido que al realizar este cronograma, les ayudará a organizar las operaciones de sus actividades de servicio, respondiendo a sus clientes de forma oportuna y eficaz; en este caso se tomarían las solicitudes de servicio, colocándolas en un formato de orden de llamada, posteriormente se realizaría llamada telefónica al cliente para corroborar dicha solicitud e informándole sobre la visita técnica del personal.

4.3.4.7 Poseer medios de transportes adecuados para trasladar el personal y los insumos que se utilizan para la prestación de servicios.

Para toda empresa de servicio es importante contar con medios transportes adecuados que les permita cumplir con los clientes, en este caso se le sugiere a la empresa contar con transportes que les permita realizar el traslado del personal técnico y de los materiales de forma segura y en condiciones óptimas, esto le ayudará a disminuir los gastos de fletes, dicha unidad deberá estar dotada con las herramientas necesarias que se utilizarán en dichos servicios, también deberá contar con equipos de seguridad para la protección de sus empleados.

4.3.4.8 Aplicar controles internos para mejorar la gestión de los inventarios que los conduzca a maximizar su rentabilidad.

Llevar a cabo una adecuada gestión del inventario ayuda a la empresa a que conduzca a maximizar su rentabilidad, al existir una eficiente gestión de inventarios permite un cálculo presupuestal más acorde en relación a los mismos, una mejor selección de fuentes de financiamiento, un costo confiable y en consecuencia una rentabilidad fidedigna que es acorde con la realidad empresarial.

4.3.4.9 Definir una estructura de costo en relación a los suministros y servicios.

Esta estrategia le ayudará a la empresa Sermofeca 2011, C.A. a mantenerse mejor informada sobre el desarrollo de sus actividades. En esta estructura se realizará una descripción detallada de cada uno de los servicios que efectúa la empresa, los materiales que se compran, el tiempo y costo por servicio, para que el departamento administrativo pueda llevar una mejor relación con los gastos e ingresos diarios. En la presentación de la siguiente estructura de costo, para calcular la instalación de un metro lineal de cercado eléctrico se realizarán los siguientes cálculos:

Materia Prima: Se hace una lista de la materia prima y los equipos requerido para la instalación y funcionamiento de un metro lineal de cercado eléctrico, especificando el costo unitario y el costo total.

Cuadro N° 16. Materiales Directos

MATERIALES DIRECTOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD A UTILIZAR	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL (Bs)
Alambre de Aluminio	05Mts	Bs 300	Bs 1500
Tubos	02Mts	Bs 3250	Bs 6500
Aislante de Pasante	05Unid	Bs 220	Bs 1100
Aislante de Esquina	05Unid	Bs 350	Bs 1750
Remaches	10Unid	Bs 120	Bs 1200
Pintura	1/8De galón	Bs 3000	Bs 3000
Avisos	01Unid	Bs 3500	Bs 3500
Ganchos	05Unid	Bs 1200	Bs 6000
Cabilla	02Mts	Bs 5000	Bs10000
Electrodos	02Unid	Bs 500	Bs 1000
TOTAL			Bs 35.550

Fuente: Maestre (2017)

Cuadro N 17. Material y Equipos

MATERIAL Y EQUIPOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD A UTILIZAR	COSTO UNITARIO	TOTAL COSTO (Bs)
Energizador para 100 mts	01Unid	Bs 270.000	Bs 270.000
Batería 12 vx4amp	01Unid	Bs 90.000	Bs 90.000
Sirena 20 watt	01Unid	Bs 32.000	Bs 32.000
Cable de Alta Tensión	10Mts	Bs 2400	Bs 24.000
Cable N°14	10Mts	Bs 2000	Bs 20.000
Barra Cooperweld	01Unid	Bs 60.000	Bs 60.000
TOTAL			BS 496.000

Fuente: Maestre (2017)

Para el cálculo del costo de la mano de obra por la instalación de un metro lineal de cercado eléctrico se tienen los siguientes datos.

Cuadro N° 18. Mano de Obra Directa

MANO DE OBRA DIRECTA			
TIPOS DE TRABADORES	HORAS DE TRABAJO X METROS	COSTO X HORA DE TRABAJO	COSTO TOTAL (Bs)
Técnico	1hora	Bs 2000	Bs 2000
Soldador	30 min	Bs 1500	Bs 750
Ayudante 1	30min	Bs 1000	Bs 500
Ayudante 2	1hora	Bs 1000	Bs 1000
TOTAL	3horas		BS 4250

Fuente: Maestre (2017)

Precio promedio por mano de obra directa:

$Bs4250/3horas=Bs\ 1417$ la hora.

Eficiencia por metro de la mano de obra directa (horas)

3 horas aproximadamente se toman los trabajadores para instalar un metro lineal de cercado.

Luego, para el cálculo de la depreciación, se hace un listado de las diferentes máquinas utilizadas en el proceso, la cantidad de éstas, el valor en libros y la vida útil.

Cuadro N° 20. Depreciaciones

DEPRECIACIONES					
MÁQUINAS	CAN T	V/R UNIT	V/R TOTAL	VIDA ÚTIL	TOTAL DEPRECIACIÓN
Máquina De Soldar	1	50.000	50.000	5años	Bs 10.000
Taladro Industrial	1	80.000	80.000	5años	Bs 16.000
Esmeril	1	15.000	15.000	5años	Bs 3.000
Roto Martillo	1	25.000	25.000	5años	Bs 5.000
Tronzadora	1	35.000	35.000	5años	Bs 7.000
Total					Bs 41.000

Fuente: Maestre (2017)

Y por último, se consolidaran los cuadros, de los costos indirectos de fabricación y los gastos administrativos calculados en tres horas de trabajo tiempo promedio para instalar un metro lineal de cercado eléctrico.

Cuadro N 19. Costos Indirectos de Fabricación

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
DESCRIPCION	COSTO TOTAL DEL MES(Bs)
Depreciaciones de maquinarias	Bs 41.000
Reparación de maquinarias	Bs 30.000
Transporte adicional	Bs 20.000
Personal eventual	Bs 15.000
TOTAL	Bs 106.000

Fuente: Maestres (2017) Bs 106.000/4250=24bs por hora de costos indirectos

Cuadro N 20. Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
DESCRIPCION	COSTO TOTAL DEL MES (Bs)
Contador	Bs 120.000
Administrador	Bs 100.000
Secretaria	Bs 80.000
Papelería y Artículos de Oficina	Bs 60.000
Artículos de Limpieza	Bs 30.000
TOTAL	Bs 390.000

Fuente: Maestre (2017)

Bs 390.000/4250 Bs =91bs por gastos administrativos

Cuadro N 23. Total Costos y Gastos

TOTAL COSTOS Y GASTOS	TOTAL (Bs)
MATERIALES DIRECTOS	Bs 35.550
MATERIAL Y EQUIPOS	Bs 496.000
MANO DE OBRA DIRECTA(1417x3hrs)	Bs 4.250
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN(24bs X3hrs)	Bs 72
GASTOS ADMINISTRATIVOS(91bsx 3hrs)	Bs 273
TOTAL	Bs 536.145

Fuente: Maestre (2017)

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

En este capítulo se suministra las conclusiones de la investigación después de haber finalizado el proceso de análisis e interpretación de los resultados derivados de la aplicación de los instrumentos; en las respuestas obtenidas por los sujetos entrevistados en la empresa Sermofeca 2011, C.A relacionada a la evaluación del impacto de la inflación en los costos de producción y servicios, de acuerdo a los objetivos y variables planteadas en la presente investigación se concluye lo siguiente:

En relación al primer objetivo, se identificó la situación actual de los costos de suministros y servicios, se pudo conocer que la inflación afecta al 100% los costos de producción de la empresa, pero de igual forma se concluyo que maneja inventario a pesar del alto costo de los suministros, realiza la reposición del mismo mensualmente; se determinó que consulta a varios proveedores para que le ofrezcan productos de calidad a un precio accesible que ayude a la empresa a mantener la calidad en sus servicios, ya que el aumento de los productos afecta la captación de nuevos clientes, también se encontró que esta no cuenta con una estructura de costos que le ayude a llevar un mejor control se sus ingresos y egresos.

Otro de los problemas que se observó fue que el incremento en los precios va en un aumento muy acelerado, se constató también que la empresa adquiere equipos y suministros en su mayoría importados, que son vendidos por empresas importadoras, pero compradas por la empresa Sermofeca 2011, C.A y canceladas en moneda nacional.

Con respecto al segundo objetivo específico, referente a la descripción de los procedimientos que está llevando la empresa para comprar los suministros en el mercado, se concluye que la gerencia se encuentra en una búsqueda constante de ofertas para adquirir los insumos y de proveedores que la mantenga informada sobre el aumento de los productos, ubicándolos por diferentes medios de comunicación, ya que el alto costo de los suministros genera que la empresa aumente la mano de obra semanal y quincenal, determinando que debido al problema inflacionario esta no cuenta con vendedores que le otorguen créditos que la ayuden a ser más flexibles sus pagos.

También se observó que al momento de hacer sus compras tiene que utilizar diferentes medios de transporte y esto genera otro gasto adicional, de igual forma se conoció que los productos que adquiere la empresa son tanto nacionales como importados los cuales son comprados fuera de su jurisdicción. Por último el tercer objetivo, se concluye de la siguiente manera: se sugiere establecer estrategias que se puedan implementar en la empresa Sermofeca 2011, C.A ubicada en Cantaura Edo Anzoátegui para que se mantenga en el mercado en relación al costo de sus servicios, se plantea la realización de promociones que la ayuden a atraer nuevos clientes. Deberá aumentar la calidad de sus servicios, ofreciendo productos de buena calidad y haciendo demostraciones de los mismos.

Motivar a su personal a través de la capacitación de las nuevas tecnologías que estén en vanguardia, también se establece hacer una revisión de su inventario y de los insumos que compra, realizar un cronograma sobre sus actividades que le ayuden a organizarse mejor, debe contar con medios de transporte adecuados que le ayuden a trasladar sus materiales y personal técnico, implementar controles internos para mejorar la gestión de los inventarios y definir una estructura de costo.

5.2. Recomendaciones

De acuerdo a las conclusiones establecidas se recomienda:

1. Se le sugiere a la empresa realizar promociones atractivas que le ayuden atraer nuevos clientes.
2. Aumentar la calidad de sus servicios.
3. Mantenerse a la vanguardia con las nuevas tecnología y contar con la capacitación adecuada de sus empleados.
4. Se sugiere que revisen el inventario regularmente de los materiales para poder suministrar los servicios adecuadamente.
5. Se recomienda que se verifique que los productos ofrecidos por los vendedores sean de buena calidad para mantener una buena reputación.
6. Establecer un cronograma de actividades que le permita a la empresa suministrar los productos y servicios requeridos por los clientes.
7. Contar con medios de transportes adecuados para trasladar el personal y los insumos que se utilizan para la prestación del servicio.
8. Utilizar la aplicación de controles internos para mejorar la gestión de los inventarios que le conduzca a maximizar su rentabilidad.
9. Fomentar la definición de una estructura de costo en relación a los suministros y servicio.
10. Se le establece a la empresa la rentabilidad que le genera mejor ingresos esta en los servicios de manteamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaide, (2009). Estadística Aplicadas a las la Ciencias Sociales. México: Editorial Webster.
- Álvarez. José, Amat Joan y Oriol, Balada Tomas, Blanco Felipe, Castellano Emma, Liscano Jesús y Ripoll Vicente 1996 Contabilidad de Gestión Avanzada, Planificación, control y Experiencia Práctica. McGraw-Hill.
- Arias, F. (2006). El Proceso de Investigación. Caracas: Editorial Episteme
- Aquino y otros (01 de Noviembre, 2012). El ajuste por inflación. Disponible en <http://www.aiu.edu/Universidad.com>.
- Balastrini, Miriam (2002) como se elabora el proyecto de investigación. Quinta Edición. BL Consultores Asociados, Servicio Editorial. Caracas.
- Baker, Jacobsen, Ramírez. (1988). Contabilidad de Costos. Un enfoque administrativo para la toma de decisiones. McGraw-Hill.
- Bizquera, R. (2011). Metodología de la Investigación Educativa. Bogotá: Editorial Muralla.
- Burbano J. (2005) Presupuesto, enfoque de gestión, planificación y control de recursos. Colombia. McGraw-Hill.
- Catacora, F. (1996). Sistemas y Procedimientos Contables. Buenos Aires: Editorial McGraw-Hill.

Campos, C. (2015). La Planificación de Costos por Estimación de Inflación en Repuestos Emil, C.A. para el año 2014. Universidad de Oriente Barcelona Edo. Anzoátegui.

Cázares, T. (2014). Técnicas Actuales de Investigación Documental. México: Trillas.

Cedeño, M. (2014). Influencia de la Inflación en la Determinación de los Costos por Servicios de la Empresa Distribuidora Punto motor, C.A. Universidad de Oriente Barcelona Edo Anzoátegui.

Cova, Z. (2009), Efectos de la inflación en la ejecución y presentación de la información financiera en las empresas de obras de construcción civil del Municipio Sucre del Estado Sucre de acuerdo a los lineamientos de la UCERSA periodo 2008. Trabajo de Grado. Universidad de Oriente, Venezuela.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela Gaceta Oficial N° 5.453 Extraordinaria Caracas (24 De Marzo 2000).

Código de Comercio, publicado en la Gaceta Oficial n° 475 del 21 de diciembre del año 1955.

Faga y Ramos Mejías (1996) Como Conocer y Manejar sus Costos para Tomar Decisiones Rentables. Cuadernos Granica.

Farías y Sabino. (1997). La inflación, qué es y cómo eliminarla. Panapo. Venezuela.

Francés, A. y Dávalos, L. (1991) Inflación: economía empresa y sociedad, ediciones IESA, Venezuela.

Gonzalo Simisterra Valencia.(2006) Contabilidad de Costo, Eco Ediciones

Herrera, E. (2011). Módulo de Metodología de Investigación. Maturín: UDO.

Hernández, (2003). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill.

Hurtado, J. (2001).Metodología de la Investigación Holística. Caracas: SypalFundacites.

Keynes, J. (2009). Teoría general del empleo, el interés y el dinero. Nueva York: Mc Graw- Hill.

Ley Orgánica de Precios Justos, de fecha 08 de noviembre de 2015 y que fue Publicado en la Gaceta Oficial Extraordinaria Número 6.202.

Ley del Banco Central de Venezuela, Publicada en la Gaceta Oficial n° 39.419 del 7 de mayo de 2010.

Méndez, W. (26 de Octubre, 2012) La inflación y la información financiera. Disponible en <http://www.webdelprofesor.ula.ve/economia/mendez>

Polimeni,(1994).Contabilidad de Costo. Concepto y Aplicaciones para la Toma de Decisiones Gerenciales. Tercera Edición. Bogotá:Mc. Graw Hill.

Providencia Administrativa Mediante la cual se fijan Criterios Contables Generales para la Determinación de Precio Justo. Gaceta Oficial N° 40.347 del 7 de febrero de 2014.

Ramírez, T. (2009). Como Hacer un Proyecto de Investigación . Caracas: Panapo.

Ramírez Padilla, David Noel (2008) Contabilidad Administrativa Gta. Edición McGraw-Hill.

Reglamento de la Ley de Costos y Precios Justos. Publicado en la Gaceta Oficial N° 39.802, de fecha 17 de noviembre de 2011, fue publicada en el Decreto N° 8.563.

Rodríguez, M. (2016). Análisis de los Costos de Mantenimiento de la empresa Gíbense, C.A. en el año 2011. Universidad de Oriente. Cumana Edo Anzoátegui.

Rondón, J. (2007). Diccionario de Contabilidad (Octava ed.). Caracas, Venezuela: Blogger.

Sabino.(2006) Como Desarrollar una Investigación. Madrid. Editorial Panopo.

Stoner, J y Freeman, E. (1996). Administración. 6ta. Edición. Prentice Hall Hispanoamericana. México

Toro, H. (1993) Del descalabro Mexicano a la crisis Venezolana. Reflexiones sobre un mundo cambiario, Venezuela.

Vernal, M. (01 de Noviembre, 2012) Apuntes de economía y finanzas. Disponible en <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/inflacionteoria>

Yanes, J. (1992). Manual de ajustes por inflación, 2da edición. Ediciones lui, C.A. Valencia.

METADATOS PARA TRABAJOS DE GRADO, TESIS Y ASCENSO

TÍTULO	Evaluación del Impacto de la Inflación en los Costos de Producción y Servicios Prestados por la Empresa Sermofeca 2011, C.A., Cantaura Edo Anzoátegui año 2016.
SUBTÍTULO	

AUTOR (ES):

APELLIDOSY NOMBRES	CÓDIGO CVLAC/ EMAIL
Maestre Guillen, Rosa Elena	CVLAC: 16.063.014 E MAIL: rm096657@gmail.com
	CVLAC E MAIL:
	CVLAC: E MAIL:
	CVLAC: E MAIL:

PALABRAS OFRASESCLAVES:

INFLACIÓN
COSTOS
SERVICIOS
PRECIOS
PRODUCTOS.

METADATOS PARA TRABAJOS DE GRADO, TESIS Y ASCENSO

ÁREA	SUBÁREA
Ciencias Administrativas	Contaduría Pública

RESUMEN (ABSTRACT):

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal estudiar la Evaluación del impacto de la inflación en los costos de producción y servicios prestados por la empresa Sermofeca 2011, C.A., Cantaura Edo Anzoátegui. Para lograr los resultados, se desarrolló una investigación de tipo descriptiva con un diseño mixto que contiene tanto investigación de campo como documental y un muestreo determinado a través de un censo poblacional, cuya fundamentación teórica estuvo sustentada en Hernández (2003). La técnica en la recolección de datos fue un cuestionario de preguntas aplicadas a tres (3) sujetos dentro de la identidad. Los resultados obtenidos indican que la empresa se ve afectada por la inflación en los costos de producción y servicios; este problema genera un ajuste en los precios de los servicios, ya que los incrementos de los precios en los suministros que utiliza la empresa van en un aumento constante, lo que provoca que la misma siempre este en una búsqueda de ofertas y proveedores que le ofrezcan productos a un costo accesible y así cumplir con las exigencias de sus clientes. También se establecen estrategias que puedan ayudar a la empresa a mantenerse en el mercado en relación a sus actividades económicas.

METADATOS PARA TRABAJOS DE GRADO, TESIS Y ASCENSO

CONTRIBUIDORES:

APELLIDOS Y NOMBRES	ROL / CÓDIGO CVLAC / E_MAIL				
Márquez Silva, Yovana Ely	ROL	CA	S(X)	TU	JU
	CVLAC:	17.686.40 2			
	E_MAIL	Yovana.marquez09@hotmail			
	E_MAIL				
Ramirez Tammy	ROL	CA	AS	TU	JU (X)
	CVLAC:	9.816.611			
	E_MAIL	Ramirezmt@gmail.com			
	E_MAIL				
Zamora Antonio Jose	ROL	CA	AS	TU	JU(X)
	CVLAC:	12.362.406			
	E_MAIL	Azamora@udo.edu.ve			
	E_MAIL				
	ROL	CA	AS	TU	U(X)
	CVLAC:				
	E_MAIL				
	E_MAIL				

FECHA DE DISCUSIÓN Y APROBACIÓN:

2017	08	01
AÑO	MES	DÍA

LENGUAJE. SPA

METADATOS PARA TRABAJOS DE GRADO, TESIS Y ASCENSO:

ARCHIVO (S):

NOMBRE DE ARCHIVO	TIPO MIME
Evaluación del Impacto de la Inflación en los Costos de Producción y servicios prestados por la empresa Sermofeca 2011,C.A., Cantaura Edo Anzoátegui Año 2016	Aplicación/msword

CARACTERES EN LOS NOMBRES DE LOS ARCHIVOS: A B C D E F G H I J K L M
N O P Q R S T U V W X Y Z. a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z. 0 1 2 3 4 5 6 7 8
9.

ALCANCE

ESPACIAL: (OPCIONAL).

TEMPORAL: (OPCIONAL)

TÍTULO O GRADO ASOCIADO CON EL TRABAJO:

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

NIVEL ASOCIADO CON EL TRABAJO:

PREGRADO

ÁREA DE ESTUDIO:

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD DE ORIENTE / NÚCLEO ANZOÁTEGUI / EXTENSIÓN
CANTAURA.

FECHA 05/8/09 HORA 9:20

JUAN A. BOLAÑOS CUMBELO
Secretario



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

Apertado Correos 094 / Teléfono: 4008042 - 4008044 / 8008045 Telefax: 4008043 / Cumaná - Venezuela



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
CONSEJO UNIVERSITARIO
RECTORADO

CU N° 0975

Cumaná, 04 AGO 2009

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

Estimado Profesor Martínez:

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

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

UNIVERSIDAD DE ORIENTE
SISTEMA DE BIBLIOTECA
RECIBIDO POR *[Signature]*
FECHA 05/8/09 HORA 5:20

Comunicación que hago a usted a los fines consiguientes.

Cordialmente,

[Signature]
JUAN A. BOLAÑOS CUMBELO
Secretario



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

Apertado Correos 094 / Teléfono: 4008042 - 4008044 / 8008045 Telefax: 4008043 / Cumaná - Venezuela

METADATOS PARA TRABAJOS DE GRADO, TESIS Y ASCENSO:

DERECHOS

De acuerdo al Artículo 41 del Reglamento de trabajos de grado:

“Lostrabajosdegradosondeexclusivapropiedadde laUniversidaddeOrienteysólo podrán ser utilizados a otros fines con el consentimiento del Consejo de Núcleo”

AUTOR(ES):

Maestre G, Rosa E

Márquez, Yovana

TUTOR

Ramírez, Tammy

JURADO

Zamora, Antonio

JURADO

POR LA COMISIÓND E TRABAJO DE GRADO