

Conocimiento y la aplicabilidad de la Ley Orgánica de Precios Justos: un estudio empírico en el sector alimentario*

Knowledge and applicability of the Organic Law of Fair Prices: an empirical study in the food sector

María Carreño Ríos**

Resumen

Objetivo: analizar el conocimiento y aplicación de la Ley Orgánica de Precios Justos.

Método: se hizo un análisis hermenéutico.

Resultados: los resultados permitieron identificar algunos aspectos claves de su aplicación.

Conclusiones: existe muy poco conocimiento sobre la Ley Orgánica de Precios Justos y su aplicación.

Aportaciones empíricas: revelar algunos aspectos para la aplicación de Ley Orgánica de Precios Justos .

Palabras Clave: Precios Justos, Venezuela, Aplicación

Abstract

Objective: analyze the knowledge and application of the Organic Fair Pricing Law.

Method: a hermeneutic analysis was made.

Results: the results allowed identifying some key aspects of its application.

Conclusions: there is very little knowledge about the Organic Law of Fair Prices and its application.

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de revisión. Proyecto vinculado al Programa de Contaduría Pública de La Universidad de Los Andes Núcleo Universitario “Dr. Pedro Rincón Gutiérrez” - Táchira.

** Licenciada en Administración y Licenciada en Contaduría Pública por la Universidad de los Andes - Venezuela. Participante de la Maestría en Administración de la Universidad de los Andes - Venezuela. Profesora Instructora de la Universidad de los Andes - Venezuela. Email: mariacarrenorios@gmail.com

Empirical contributions: to reveal some aspects for the application of the Organic Law of Fair Prices.

Key words: Fair Pricing, Venezuela, Enforcement.

Introducción

Las Naciones Unidas recurren a los modelos de consumo responsable; la Unión Europea adopta diferentes inclinaciones en el comercio justos, a través de resoluciones del parlamento Europeo, ya que los países son cada vez más conscientes de la necesidad de implantar un modelo de consumo responsable, en el cual se vigile y controle los productos para garantizar al consumidor una opción fiable y real mediante la creación de normas y leyes institucionales. El consumo a nivel mundial aumenta de manera insostenible exagerando su aumento en países más enriquecidos y disminuyéndose y hasta marginándose en países más empobrecidos.

Aunque en ocasiones parezca que la solución a estos problemas no está en manos de los consumidores, ellos tienen la oportunidad de cambiar la situación; realidad de la cual no escapa Venezuela, pues generalmente el control de los precios se aplica a los productos de consumo final, es decir, quien asume el precio de ese producto terminado es el consumidor final. Si los componentes del costo aumentan de manera incesante y los precios se dejan congelados llegará un momento en que los costos superan el precio regulado y así ni siquiera las empresas podrían producir presentándose la ausencia de un comercio justo.

El control de precios, como tipo de potestad que ejerce la administración pública, incide sobre el atributo fundamental del derecho a la libertad económica; quien ejerza ese derecho a la libertad económica es quien establece las condiciones de precio del bien o servicio objeto de su actividad económica, precio fijado a partir de la estructura de costos que implica la producción de ese bien o la presentación de ese servicio la técnica fundamental del control de precios, siendo esta aplicada por la Administración pública.

En la Gaceta Oficial Nº 40.340 del 23 de enero de 2014, se publicó el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos (en adelante "LOPJ") cuyo objeto, entre otros, es la fijación del porcentaje máximo de ganancia y la fiscalización de la actividad económica y comercial de toda persona nacional o extranjera que haga vida en Venezuela. Como se observa, se trata de una ley que limita la libertad económica de quienes desarrollan actividades comerciales en Venezuela, cuestión que es perfectamente posible tal y como ha sido contemplado en el artículo 112 constitucional, según el cual toda persona puede dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, encontrando como límite lo que establezcan las leyes.

Ese límite se encuentra en el caso concreto de la ley bajo análisis, en los márgenes de ganancia que impone la referida normativa y en la posibilidad de que se determine el precio justo de un bien o un servicio, no obstante, otra de las limitantes es la rigidez en los controles de producción originando pérdidas y con esto la reaparición en los problemas de escases, acaparamiento y especulación. Ningún país por rico que sea sobrevivirá al caos económico y social si abruptamente se estrangula y se cierran los comercios e industrias, obviamente no se producirá en condiciones favorables.

El estado se encarga de implementar a las organizaciones la necesidad de reevaluar sus costos y adecuar sus precios. El terror, miedo e incertidumbre a que está sostenida la fuerza productiva y comercial es innegable. Si bien es correcto que se establezca un control adecuado de precios en especial de productos alimenticios revisando constantemente factores que distorsionen la producción y comercialización de los mismos, no es menos ciertos que en una economía inflacionaria resulta inconcebible regular productos que trabajan con materiales importados como productos de limpieza, ase personal entre otros.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

¿Cómo es el conocimiento y aplicación de la Ley Orgánica de Precios Justos en el sector alimentario?

2. Metodología

2.1 Tipo de investigación

Esta investigación es mixta, cuantitativa y cualitativa. En principio se realizó una revisión de textos, revistas, artículos, tesis doctorales y de maestría, instrumentos jurídicos, documentos electrónicos; entre otros. Según Arias (2001), la investigación documental “es aquella que se basa en la obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos u otro tipo de documentos” (p. 47).

2.2 Diseño de investigación

En cuanto al diseño de la investigación, ésta se enmarcó en lo que se denomina un diseño de campo, en este sentido la UPEL (2011) indica que se trata de el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de

investigación conocidos o en desarrollo. Los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad; en este sentido, se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios.

Por lo expuesto, se trata de una investigación de campo puesto que ésta permite el análisis de problemas reales, con el propósito de describirlos o conocer su naturaleza para así poder explicar sus causas o efectos utilizando técnicas específicas de trabajo de campo, como el cuestionario, el cual permitirá tener mayor precisión de los datos conseguidos, este tipo de investigación se ajusta a este trabajo.

Asimismo es un estudio descriptivo, dado que trata de especificar las cualidades más destacadas de personas, grupos, comunidades o cualquier fenómeno que sea sometido a análisis. Al respecto, Hernández (1999), señala que “el propósito del investigador es describir situaciones y eventos” (p. 60). De acuerdo con lo destacado por Hernández (1999), esta investigación se considera descriptiva, ya que el estudio se enfoca en caracterizar la Ley Orgánica de Precios Justos, con el fin de establecer el comportamiento de las empresas Alimenticias respecto a esta Normativa.

Por otra parte es un estudio analítico. Según Hurtado (2000) la investigación analítica consiste en el análisis de las definiciones relacionadas con el tema, para estudiar sus elementos en forma exhaustiva y, poder comprenderlo con mayor profundidad. Al identificar el ciclo metodológico de la investigación analítica el estudio requiere pasar por las fases de la investigación exploratoria y descriptiva para llegar finalmente a la fase analítica de los elementos relacionados con el evento en estudio. Con base en lo anterior, en la presente investigación se muestra la relación entre el la Ley Orgánica y el cumplimiento de esta normativa en los bienes y servicios ofertados por el sector alimenticio. A los efectos de esta investigación, los objetivos exigieron la utilización de un diseño de investigación descriptivo, por cuanto los datos de interés se obtuvieron en forma directa, mediante la ejecución de un cuestionario.

2.3 Población y muestra

Para Arias (2001) la población “Se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan de los elementos o unidades o instituciones o cosas involucradas en la investigación”. (p. 49). A los efectos de esta investigación la población se centró en el estudio de veinte (20) Supermercados.

Ahora bien, una vez conocida la población, es necesario obtener la muestra. Sabino (2002), define la muestra como el conjunto de unidades o una porción del total, que representa la conducta del universo en su conjunto. Así mismo, establece que la muestra intencional escoge sus unidades de manera arbitraria, de acuerdo con características que resulten importantes para el investigador. En este sentido, se puede señalar que, para este estudio, la muestra fue tomada de manera selectiva, seleccionando el veinticinco por ciento (25,00) de la población,

siendo un total de cinco (5) ejecutivos encargados de los establecimientos que se desenvuelven en el rubro alimenticio.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se puede entender por técnicas de recolección de datos como las distintas maneras como el investigador puede obtener la información (Arias, 2001). En este sentido, Sabino (2002) sostiene que la observación puede definirse como “el uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de los datos que necesitamos para resolver un problema de investigación” (p. 101). Las técnicas de recolección de datos para la realización de este trabajo, en primer término comprendieron la revisión documental de artículos, tesis de pregrado, revistas, libros, guías entre otros, con el fin de obtener conocimiento y realizar la recolección de información.

De igual manera, se seleccionó como instrumento al cuestionario, del cual Malhotra (2008) señala que es una técnica estructurada para la recolección de datos que consiste en una serie de preguntas, orales o escritas que responden los encuestados. En todo caso, para el estudio se diseñó un cuestionario con tres partes bien diferenciadas: datos personales, conocimiento sobre la LOPJ y aplicación de la OLPJ.

2.5 Validez del instrumento

La validez se refiere al grado en que la medición se correlaciona con un criterio externo de referencia. Se estima la validez como el hecho de que una prueba sea de tal manera concebida, elaborada, aplicada y que tenga lo que se propone medir. Bernal (2006) señala que: un instrumento de medición es válido cuando mide aquello para lo cual está destinado. Tiene que ver con lo que mide el cuestionario. La validez indica el grado con que puede inferirse conclusiones a partir de los resultados obtenidos. Es decir, la validez se considera como un conjunto específico en el sentido de que se refiere a un propósito especial y a un determinado grupo de sujetos. Para determinar la validez del instrumento de recolección de datos (cuestionario) se utilizó la forma denominada, validez de contenido por juicio de expertos, donde tres (3) expertos del área de conocimiento concerniente, revisan el instrumento y emiten opiniones al respecto, para así depurar y obtener las cualidades que ellos consideran posee éste; haciendo las correcciones en las preguntas a que haya lugar, si las hubiere, para obtener un instrumento lo más acabado o preciso posible.

En el proceso de análisis e interpretación se utilizaron las técnicas de análisis de contenido, para toda la información proveniente de textos, guías, informes electrónicos, revistas, libros, entre otras y, las técnicas relacionadas con la estadística descriptiva e inferencial, con el propósito de mostrar resultados mediante un el análisis de gráficos y si existe la necesidad de la implementación de un instructivo que englobe todos las exigencias aplicables en LOPJ.

3. Plan de redacción

3.1 Costos

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. 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. 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.

Por otro lado, Hongren & Foster citado por García (2001) definen costo como “los recursos sacrificados o perdidos para alcanzar un objetivo específico” (Pág. 10). Para la investigadora y para cumplir con este cometido el costo se considera como el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren, es decir, en este momento es cuando se incurre en el costo. Los costos pueden clasificarse de acuerdo con el enfoque que se les dé, por lo tanto en esta investigación mencionaremos la clasificación de acuerdo con la función en que se incurre, puesto en ésta se encuentran los costos de producción. En consecuencia de lo anterior, los costos se clasifican de acuerdo a la función en que se incurre en costos de producción, costos de distribución o venta y costos de administración.

- De producción: son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados. Son tres elementos los que integran el costo de producción: materia prima directa, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación.
- De distribución o venta: son los que se incurren cuando se llevan los productos terminados, desde la empresa hasta el consumidor.
- De administración: son los que se originan en el área administrativa, es decir, los relacionados con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa.

Los costos de producción son los relacionados con la función de producción dentro de las empresas manufactureras, es decir, los que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos elaborados (García, 2001). Producir es consumir o transformar insumos para la producción de bienes o servicios. La producción comprende el conjunto de erogaciones relacionadas con la guarda, custodia y conservación de los materiales en el almacén; la transformación de éstos en productos elaborados mediante la incorporación del esfuerzo humano y el conjunto de diversas erogaciones fabriles.

En las empresas, ya sean de servicios o de manufactura, estos costos de producción representan las medidas productivas adoptadas en torno al proceso de transformación de unos inputs (materiales, humanos, financieros, informativos, energéticos, entre otros.) en unos outputs (bienes y servicios) para satisfacer unas necesidades, requerimientos y expectativas de los clientes, de la forma más racional y competitiva posible.

Los Materiales son los principales recursos físicos que se usan en la producción, los cuales se transforman en productos terminados con la adición de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, éstos se pueden clasificar en materiales directos y materiales indirectos; entendiéndose por los primeros, todos aquellos costos que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, es decir, se incluyen en este rubro los costos de adquisición de todos los materiales que se identifican físicamente como parte de los bienes fabricados y que se pueden asignar a los bienes elaborados de una manera factible en términos económicos, los segundos, se definen como aquellos materiales involucrados en la elaboración de un producto, pero que no son materiales directos.

La Mano de Obra es el esfuerzo físico o mental empleados en la fabricación de un producto. Los costos de mano de obra pueden dividirse en mano de obra directa e indirecta, según la actividad que desarrollen los trabajadores; la mano de obra directa es aquella directamente involucrada en la elaboración de un producto terminado que puede asociarse con éste con facilidad y que representa un importante costo de mano de obra en la fabricación del producto, incluye los salarios de toda la mano de obra que se pueden asignar específica y exclusivamente a los bienes elaborados de una manera factible en términos económicos. La mano de obra indirecta es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa.

Los Costos Indirectos de Fabricación, reciben también el nombre de carga fabril, y se utiliza para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y todos aquellos costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos, es decir, que abarca todos aquellos costos de producción que no se asocian directamente con el producto. Estos costos se refieren al grupo de costos asociados a la producción pero de difícil identificación en el objeto de costos (productos, departamentos, centros de costos, actividades, proyectos, entre otros), excluyendo los gastos de ventas, generales y administrativos; ya que estos son costos no relacionados con la producción (costos del periodo).

Las Estructuras de Costos se separan en tres grupos, dependiendo de su objeto: Se debe formular las estructuras de costos, con base en la normativa en comento, tomando las unidades dependiendo sea el caso:

- Para las empresas productoras, se toman las unidades producidas en el período evaluado.
- En el caso de las empresas importadoras, es posible tomar las unidades en inventario existentes en el almacén. En este caso, es necesario tomar en cuenta rotación a objeto de asegurar la justeza de precios y costos.
- Por su parte, para las empresas comercializadoras se toman las unidades vendidas en el período a evaluar.

En relación a los costos deben señalarse los siguientes puntos:

- El Costo de Materia Prima (en el caso de las empresas productoras) deben ser suministrado por el departamento de Producción, los mismos pueden ser ajustados por inflación cuando sea pertinente. Para estos efectos, se hace uso del Índice de Precios a Nivel de Productor o Índice de Precios Laspeyres de la producción, del sector al que pertenezca la empresa. (Este índice puede ser ubicado en la página del BCV - Índice De Precios Laspeyres De La Producción Industria Manufacturera Privada).
- El Costo Directo de los Productos Importados (en el caso de las empresas importadoras) puede ser ajustado con base al tipo de cambio al cual haya sido importada la mercancía, siempre y cuando dicha información sea evidenciada en los documentos que sustenten la compra en el exterior autorizada por los organismos competentes. Esto está permitido según las normas del Colegio de Contadores y es de necesaria aplicación para recuperar incidencias de costo que debe cubrir el precio justo.
- Los Costos Fijos de la empresa deben ser calculados con base a los Estados Financieros, correspondientes al período estudiado, una vez realizada la clasificación de las cuentas que serán tomadas para dicho costo. A partir de la rotación de inventarios de cada renglón, para el caso de las empresas importadoras cuyo objeto de distribución de Costos (Fijos) sean las unidades en inventario, se determina el número de meses necesarios de dicho Costo a distribuir entre los productos existentes en el almacén con base a la rotación del inventario. Una vez obtenido el monto necesario de Costo Fijo, este se podrá distribuir ponderadamente de acuerdo al Costo Directo que corresponda a cada artículo. Para realizar dicha distribución se recomienda crear un Factor de Distribución de Costo Fijo.
- La Mano de Obra Directa se toma de la nómina del dpto. de RRHH, promediada y distribuida para cada uno de los productos, con base en la cantidad de artículos. La clasificación de Mano de Obra Directa o Indirecta dependerá del objeto de la empresa.
- El Costo Fijo Total de la empresa se distribuye (en el caso de las empresas importadoras) ponderadamente, con base en el porcentaje de ventas de las mismas. De la división de las Unidades en almacén entre el Promedio de Ventas del período estudiado, resulta un factor, el cual indica los meses de Costo Fijo requeridos para la cantidad de artículos en almacén. A su vez, ese porcentaje de Costo Fijo se distribuye para cada uno de los productos ponderadamente, con base en un "Factor de Costo Fijo", el cual resulta de la

división del Costo Fijo Total entre el Costo Directo Total (Costo Directo unitario multiplicado por las cantidades en almacén). Este Factor, en cada caso, es multiplicado por el Costo Directo Unitario del producto, resultando el Costo Fijo Unitario ponderado. Dicho Factor de Costo Fijo puede ser utilizado para cualquier empresa, sin importar su objeto. (En el caso de las empresas productoras, se pondera en base al costo de producción).

- Los “Gastos Ajenos” al proceso de producción, comercialización o distribución de la empresa deben ser tomados de los Estados Financieros, luego de realizarse la respectiva clasificación. Las cuentas a tomar para el cálculo de dicho Gasto dependerán del objeto de la empresa, ya que, para algunas lo que puede representar un Gasto Ajeno a su proceso, para otras puede representar un Costo. Una vez obtenido el monto necesario de Gasto Ajeno, este se distribuirá ponderadamente de acuerdo al Costo Directo (o de producción) que corresponda a cada artículo. Dicha distribución se hará con base en un Factor de Gasto Ajeno. (Formula en el Glosario Técnico). Este monto no puede superar en ningún caso el porcentaje fijado por la ley, con base al Costo Total.
- La Tasa de Ganancia en ningún caso podrá exceder el margen máximo fijado por la Ley, dependiendo siempre del sector al que pertenezca la empresa y su prioridad estratégica para la nación.
- La lista de precios es definitiva para período estudiado, los costos y precios justos pueden ser revisados periódicamente para adecuarlos a las incidencias de la economía real y assimilar sus efectos coyunturales en la dinámica microeconómica de la empresa. De acuerdo a lo expuesto anteriormente se obtiene la siguiente fórmula para el cálculo del precio de venta:

3.2 Precios

El precio es el valor en dinero en que se estima el costo de algo, sea un producto, bien o servicio. Como tal, proviene del latín pretium, que significa precio, recompensa. El precio suele medirse por unidades monetarias, a las cuales se les ha asignado un valor específico que varía de país a país, y que son empleadas para en la compra-venta de bienes y mercancías. En este sentido, el precio refleja la relación de intercambio entre los bienes y servicios accesibles en el mercado, y como tal está sujeto a las leyes de la oferta y la demanda y, en algunos casos, a su regulación por parte de organismos oficiales.

Dependiendo de la demanda de un producto, el precio que se le ha asignado puede bajar o subir. Por ello, el precio viene a funcionar como un indicador económico referido a la producción y el consumo de un determinado bien, ayudando a asegurar, de este modo, el equilibrio entre la oferta y la demanda. Por otro lado, la palabra precio es también usual, en el lenguaje cotidiano, para referir la estimación o importancia que se le atribuye a alguien o algo. Precio también puede referirse al esfuerzo o sufrimiento que se ha padecido para lograr algo: “El precio de la fama”.

El Precio alzado es un concepto relativo al ámbito presupuestario para efectuar el cálculo o estimación del costo de una obra, tomando en cuenta el índice inflacionario del país. Es típico de trabajos cuya duración será considerable (meses, años), por lo cual en el presupuesto son consideradas las fluctuaciones de los precios de los materiales, servicios y mano de obra. Como precio bruto se denomina aquel en cuyo importe no se ha deducido ninguna cantidad de dinero, ya sea por concepto de rebaja, descuento o impuesto.

El precio de costo se conoce aquel cuya venta no tiene ningún tipo de margen de beneficio para el vendedor, es decir, quien vende a precio de costo no percibe ninguna ganancia. Precio de demanda es aquel que los consumidores están dispuestos a pagar a cambio de obtener determinado producto, bien o servicio. En el área del Derecho, el precio es un concepto que designa una contraprestación monetaria, entendida literalmente como dinero, y es válido como tal en contratos de compra-venta o arrendamiento.

El precio de equilibrio es aquel que un bien alcanza en el mercado como resultado de la interacción entre la oferta y la demanda, es decir, el precio a que los productores están dispuestos a ofertar una determinada cantidad de bienes, y que a su vez los consumidores están dispuestos a comprar. Este tipo de precio no se encuentra regulado por organismos oficiales. Como precio fijo se conoce el valor que se le ha asignado a un producto o mercancía y que no está sujeto a rebajas o regateos.

El precio de lista, conocido también como precio de venta, es el costo en que se ha estimado el valor de un producto para la venta, sin considerar deducciones por descuentos ni adiciones por impuestos. Como tal, es el precio que el fabricante sugiere al comerciante y que le reporta a este último un margen de ganancias. Como precio de mercado se designa aquel al que ocurrieron operaciones de compra-venta reales. El precio neto es aquel que un consumidor paga por un producto o servicio al que ya se le han realizado las deducciones y rebajas, y descontado los impuestos. Como precio de oferta se designa aquel que un vendedor ha establecido para la venta de sus mercancías o productos. El precio unitario es aquel que se le ha asignado a cada unidad de producto para su venta detallada.

3.3 Resultados de investigación

3.3.1 Datos personales

La muestra del estudio estuvo conformada por 5 encuestas realizadas a un conjunto de ejecutivos representantes de los supermercados del Municipio San Cristóbal -Táchira durante el mes de Octubre del año 2015. Al analizar la muestra se aprecia que el 100,00 de los Supermercados pertenecen al sector Terciario y que todos se dedican a la actividad económica de comercio. En cuanto a los resultados relacionados con el sector económico de la muestra

respecto a la actividad económica a la pertenece, los resultados muestran que el sector económico estudiado es totalmente terciario. Además se demuestra que la actividad económica que se desempeña en este sector económico es netamente comercial, no existiendo ningún proceso de transformación del producto o prestación de servicio alguno.

Los resultados muestran que un 80,00 de los entrevistados no pertenece a ningún cargo directivo, en este sentido, puede deducirse que quienes fueron interrogados son personas aptas para cubrir los cargos para los cuales fueron asignados (tabla 1).

Tabla 1. Muestra distribuida por cargo directivo que desempeña

Cargo Directivo	f
Si	1 20,00
No	4 80,00
Total	5 100,00

Fuente: Elaboración Propia.

Siguiendo con el análisis, y ahora haciendo referencia a la profesión de los encuestados con respecto a la antigüedad laboral que poseen, en la tabla 2 se evidencia que el 80,00 de los encuestados son Licenciados en Contaduría Pública ; mientras que el 20,00 de los encuestados son Licenciados en Administración de Empresas, y que los años de antigüedad que presentan cada uno de los profesionales reflejan el 100,00 de la experiencia laboral de cero a tres años, lo que supone que un alto porcentaje de ejecutivos poseen la categoría académica suficiente para optar a ocupar cargos para los cuales fueron seleccionados, aunque no poseen experiencia laboral necesaria para los mismos.

Tabla 2. Distribución de la muestra por profesión/Años de Antigüedad

Profesión /Años de Antigüedad	Entre 0 y 3 años	
	f	
Administrador	1	20,00
Contador	4	80,00
Total	5	100,00

Fuente: Elaboración Propia.

Por su parte en la tabla 3 se observó que el 40,00 de los encuestados recibieron capacitación, mientras que el 60,00 de los entrevistados no recibieron capacitación por parte de los supermercados. Con respecto a la capacitación sobre la LOPJ el 100,00 de los encuestados señalaron que no recibieron ninguna capacitación.

Tabla 3. Muestra distribuida por capacitación/ capacitación sobre LOPJ

Capacitación	Capacitación de LOPJ
--------------	----------------------

	f		F	
Si	2	40,00	0	0,00
No	3	60,00	5	100,00
Total	5	100	5	100,00

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.2 Conocimientos de la LOPJ

En la tabla 4 se puede observar que el 100,00,00 de los encuestados conocen lo que es el precio de un bien, siendo solamente el 60,00 de estos quienes saben diferenciar entre el precio y el costo de un bien, pero es importante resaltar que aunque presentan confusión entre la diferencia del precio y el costo al momento de identificar el concepto del costo, el 100,00 de los encuestados incluyen absolutamente todos los costos que origina el bien, razón por la cual se determina que se presenta una confusión total sobre el conocimiento del precio y el costo de un bien.

Por otra parte el 100,00 de los encuestados identifican que los costos de producción son diferentes a los gastos ajenos, mientras que más de la mitad de los encuestados no sabe que son los costos de producción, ni sus exclusiones, ni mucho menos cuales son los gastos de distribución; asimismo, el 100,00 conocen lo que es la Superintendencia Nacional para la defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDEE). Por último, el 100,00 de los encuestados saben cuáles son las sanciones, los ilícitos administrativos, y las responsabilidades civiles, penales y administrativas que incurren al no conocer correctamente la LOPJ; sin embargo, solo el 60,00 de estos conocen que pueden ser expropiados sus negocios al incurrir en estas faltas.

Tabla 4. Distribución de frecuencia del conocimiento de la LOPJ

	Conocimiento	SI		NO	
		f	%	f	%
1	Conoce lo que es el precio de un bien	5	100,00	0	0,00
2	Sabe diferenciar entre el precio y el costo de un bien	2	40,00	3	60,00
3	Considera usted que el costo es el valor de los elementos necesarios asociados directa e indirectamente para la producción de un bien	5	100,00	0	0,00
4	Cree usted que los costos de producción y los gastos ajenos a la producción son diferentes	5	100,00	0	0,00
5	Supone usted que se deben reconocer entre los costos de producción sólo la medida en que estos incurran y sean necesarios para llevar los productos a su condición de terminados	1	20,00	4	80,00
6	Conoce usted cuales son las exclusiones de los costos de producción	2	40,00	3	60,00
7	Conoce usted si la mano de Obra estará excluida del costo de la producción	1	20,00	4	80,00
8	Conoce usted cuales son los gastos de distribución	1	20,00	4	80,00
9	Conoce que es la SUNDEE	5	100,00	0	0,00
10	Usted considera que los Tributos, Donaciones y Liberalidades, costo de muestras sin valor comercial y otros egresos forman parte del costo	0	0,00	5	100,00
11	Sabe cuáles son los ilícitos administrativos	5	100,00	0	0,00
12	Sabe usted que las sanciones no eximirán a las infractoras o los infractores				

	sancionados, de su responsabilidad civil, penal o administrativa	5	100,00	0	0,00
13	Considera usted que en cuanto al régimen sancionatorio de los delitos económicos tenemos la pena corporal de la prisión junto a la multa como formas de sanción y por último los procedimientos expropiatorios	3	60,00	2	40,00

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.3 Análisis descriptivo de la aplicabilidad de la LOPJ

En la tabla 5 se evidencia que el 100,00 de las personas encuestadas consideran que es necesario crear una estructura de costos, en la cual simplemente se debe incorporar el 12,50 de los costos de producción antes de incorporar los gastos ajenos; también el 100 de los encuestados afirman no tener en sus empresas un manual que les indique como realizar la aplicabilidad de LOPJ, pero el 60 si sabe que debe excluir de su estructura de costos el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Es notable que se presenta una gran confusión en la terminología aplicable en la normativa vigente y en los conocimientos que los profesionales poseen para cumplir sus funciones.

Así mismo, se confirma con un 100,00 de las opiniones, que conocen cual el máximo margen de utilidad que pueden percibir por ejercer sus actividades económicas, pero tan solo el 80,00% creen que esta utilidad será percibida después de distribuir cada uno de los costos en los que incurrieron para la venta de ese bien o producto; mientras que el 20,00% afirma que ese margen se obtiene después de distribuir los costos de producción y los gastos ajenos. Los resultados permiten comprobar que en el 100,00% de los supermercados encuestados se aplicó la Ley Orgánica de Precios Justos puesto que las empresas están inscritas y registradas en el Registro Único de Personas que Desarrollan Actividades Económicas (RUPDAE), que todos sus gastos y costos son razonables con sus contabilidad, que cada una de las empresas posee el certificado de inscripción de la Superintendencia de Precios Justos, y que aunque no asisten continuamente al sistema en línea, el sistema contable utilizado en la entidad si aplica la estructura de costos exigida por la ley, por lo tanto en la facturación se refleja el precio justo de la compra en cada uno de sus artículos, y adicional a esto creen necesario e indispensable diseñar un instructivo que englobe la Ley Orgánica de Precios Justos.

Tabla 5. Aplicabilidad de la LOPJ

	Conocimiento	SI		NO	
		f	%	f	%
14	¿Cree usted necesario crear una estructura de costo?	5	100,00	0	0,00
15	¿Considera usted que la cantidad de gastos ajenos a la producción incorporados a la estructura de costos excederá del doce con cinco décimas por cien (12,50) del costo de producción del bien, antes de la incorporación de los gastos ajenos a la producción?	5	100,00	0	0,00
16	¿Existe en la organización un manual para la aplicación de la Ley Orgánica de Precios Justos?	0	0,00	5	100,00
17	¿El Impuesto al Valor Agregado (IVA) representa un costo dentro de su estructura de costos?	2	40,00	3	60,00

18	¿Cree usted que su empresa está sujeta al cumplimiento de la Ley Orgánica de Precios Justos?	5	100,00	0	0,00
19	¿En sus productos de venta se refleja el precio de venta?	3	60,00	2	40,00
20	Se muestra en sus productos:				
	• El precio justo de la venta y	5	100,00	0	0,00
	• El precio Máximo de la venta				
21	¿Sabe usted cual es el margen de utilidad que debe ser obtenido por usted al momento de vender un bien?	5	100,00	0	0,00
22	¿Considera usted que el margen de utilidad será del treinta por ciento (30) obtenido después de la distribución de cada uno de los costos en que se incurrieron?	4	80,00	1	20,00
23	De ser negativa la respuesta anterior. ¿Cree usted que ese margen de utilidad debe obtenerse después de distribuir los costos de producción y los gastos ajenos?	1	20,00	4	80,00
24	¿Su empresa está inscrita y registrada en el Registro Único de Personas que Desarrollan Actividades Económicas (RUPDAE)?	5	100,00	0	0,00
25	¿Todos los costos y gastos informados a la SUNDEE, exceden de los costos razonables registrados contablemente?	0	0,00	5	100,00
26	¿Su empresa posee el certificado de inscripción de la Superintendencia de Precios Justos?	5	100,00	0	0,00
27	¿Accede usted continuamente al RUPDAE?	1	80,00	4	20,00
28	¿En el sistema contable utilizado en esta organización se aplica la estructura de costos?	5	100,00	0	0,00
29	¿En la facturación dada a cada cliente se le refleja el precio justo de la compra en cada uno de sus artículos?	5	100,00	0	0,00
30	¿Cree usted necesario diseñar un instructivo que englobe la Ley Orgánica de Precios Justos?	5	100,00	0	0,00

Fuente: Elaboración Propia.

Conclusiones

Una vez hecho el análisis de la información obtenida se denota que fue estudiada netamente una población profesional y capacitada para ejercer cargos ejecutivos, la cual no cuenta con una capacitación constante por parte de la entidad en la que labora y mucho menos una capacitación sobre la LOPJ. Se pudo comprobar que las empresas analizadas conocen lo que es el precio de un bien, diferenciando entre el precio y el costo de un bien, pero es importante resaltar que aunque presentan confusión entre la diferencia del precio y el costo al momento de identificar el concepto del costo todos los entrevistados incluyeron absolutamente todos los costos que origina el bien, razón por la cual se determina que se presenta una confusión total sobre el conocimiento del precio y el costo de un bien.

Por otra parte los encuestados identificaron que los costos de producción son diferentes a los gastos ajenos, mientras que más de la mitad de los encuestados no sabe que son los costos de producción, ni sus exclusiones, ni mucho menos cuáles son los gastos de distribución; pero el total de estos si conocen lo que es la Superintendencia Nacional para la defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDEE), por último todos los encuestados saben cuáles son las sanciones, los ilícitos administrativos, y las responsabilidades civiles, penales y administrativas que incurren al no conocer correctamente la LOPJ, pero solo la mitad de estos conocen que pueden ser expropiados sus negocios al incurrir en estas faltas.

Las personas encuestadas consideran que es necesario crear una estructura de costos, con los parámetros exigidos por el Estado mediante esta Norma, además afirman no tener en sus empresas un manual que les indique como realizar la aplicabilidad de LOPJ, pero que actualmente si cumplen con la aplicabilidad de la misma. Es notable que se presente una gran confusión en la terminología utilizada en la normativa vigente y en los conocimientos que los profesionales poseen para cumplir sus funciones. Así mismo, se confirma que las personas conocen cual el máximo margen de utilidad que pueden percibir por ejercer sus actividades económicas.

Los resultados permitieron comprobar que la totalidad de los ejecutivos aplicaron la LOPJ y las empresas estaban inscritas y registradas en el Registro Único de Personas que Desarrollan Actividades Económicas (RUPDAE), que todos sus gastos y costos son razonables con sus contabilidad, que cada una de las empresas posee el certificado de inscripción de la Superintendencia de Precios Justos, y que aunque no asisten continuamente al sistema en línea, el sistema contable utilizado en la entidad si aplica la estructura de costos exigida por la ley, por lo tanto en la facturación se refleja el precio justo de la compra en cada uno de sus artículos, y adicional a esto creen necesario e indispensable diseñar un instructivo que englobe la Ley Orgánica de Precios Justos.

Referencias

- Adames, K., & Gómez, N. (2010). La responsabilidad del Contador Público en elaboración del informe de auditoría en la Unidad de Auditoría Interna de la Contraloría Municipal de Valencia. Trabajo de pregrado. Venezuela: Universidad de Carabobo.
- Aguilera, O., Carvallo, G., & Lamas, J. (2007). Aplicación de la Norma Internación de Auditoria (NIA 240) en la firma de Contadores Públicos Independientes del Estado Carabobo. Trabajo de pregrado. Venezuela: Universidad de Carabobo.
- Arruda, C. L., Menchini, F., Pelucio Grecco, M., & Silva, F. L. (2020). Nivel de congruencia entre los principales asuntos de auditoría y los factores de riesgo informados por las

instituciones financieras. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), Obtenido de <http://www.unilibrecucuta.edu.co/ojs/index.php/gestionyd/article/view/375/458>

Custode, C., Jimenez, R., & Lastra, K. (2002). El proceso de Auditoria basado en los nuevos enfoques para el mejoramiento del control de las operaciones y manejo del riesgo. Trabajo de pregrado. Venezuela: Universidad de Carabobo.

Eslava Zapata, R. (2020). Responsabilidad social universitaria: perspectivas en las instituciones de educación superior. En *Una Educación Universitaria de Calidad (Tomo II)* (págs. 25-32). Venezuela: Publicaciones Vicerrectorado Académico. Universidad de los Andes – Venezuela. Obtenido de <http://bdigital2.ula.ve:8080/xmlui/handle/654321/5154;jsessionid=B6234F5DEBDC759A3E1164CC4175E7DD>

Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E. J., & Gonzalez Júnior, H. A. (2019). Gestión del Presupuesto Público: alcance y limitaciones. *Visión Internacional (Cúcuta)*, 2(1), 8-14. <https://doi.org/10.22463/27111121.2603>.

Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E., & Gonzalez Júnior, H. A. (2017). Los indicadores financieros y la banca universal en Venezuela. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(3), (58-76). Obtenido de https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/gestion_libre/article/view/3222.

Hernández, K., Hidalgo, L., & Valera, V. (2005). La auditoría de calidad como medio para lograr la mejora en el proceso productivo en la empresa OVOMAR C. A. Trabajo de pregrado. Venezuela: Universidad de Carabobo.

Jordan, R., Belisario, & D., Jaime, A. (2002). Actitudes y responsabilidades del contador público independiente ante el proceso de legitimación de capitales en Venezuela. Trabajo de pregrado. Venezuela: Universidad de Carabobo.

Juárez V. Y. (2005). Compendio Analítico de Normas Legales y Éticas que regulan la actuación del Contador Público en Función del Auditor en Venezuela. Trabajo de pregrado. Venezuela: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado.