

ANEXO X-2



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO

ACTA DE APROBACIÓN

INFORME FINAL DE PASANTÍA

TRABAJO DE GRADO

El jurado designado por la Facultad de Ciencias Sociales para la evaluación del Informe Final de Pasantía o Trabajo de Grado titulado: Análisis para verificar el proceso de Costeo de la Empresa Inversiones a Su Salud, C.A. por Subestimación de Costos


Realizado por el (la) Br. Luis Gonzalez
C.I. N° V-29933175 cursante de la carrera de Contaduría Pública


hace constar después de analizar su contenido y oída la exposición oral, considera que el Informe Final o Trabajo de Grado ha obtenido la calificación de: Veinte

APROBADO ✓

NO APROBADO

El Jurado


Tutor Académico (Coordinador)
Nombre: Yaritza Gil
C.I.: V-11.526.751


Jurado
Nombre: Seidel Perez Diaz
C.I.: 3921222



Jurado
Nombre:
C.I.:

Fecha: 03/04/2024



Universidad José Antonio Páez

**Análisis para verificar el proceso de costeo de la empresa Inversiones a su Salud, C.A. Por
subestimación de costos**

Autor

Luis González

Urb. Yuma II, calle N° 3. Municipio San Diego

Teléfono: (0241) 8714240 (master) – Fax: (0241) 8712394



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

COORDINACIÓN DE PASANTIAS

**Análisis para verificar el proceso de costeo de la empresa Inversiones a su Salud, C.A. Por
subestimación de costos**

CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

Yaritza Gil  11.526.752

Nombre, firma y cédula de identidad del tutor académico

Joyse Velásquez,  19.991.681



Nombre, firma y cédula de identidad del tutor empresarial / SELLO

AUTOR: Luis A. González G.

C.I: 29.933.175

San Diego, marzo de 2024

DEDICATORIA

Este informe va dedicado primeramente a Dios, a toda mi familia, padres, hermana, tios, primos, novia, a mis amigos y profesores. Quiero que sepan la importancia que han tenido durante todo mi proceso, en esas palabras de animo, en esas sugerencias, consejos, sacrificios, en todo. Esto es por mi, pero tambien es por y para ustedes. Estoy muy contento por que esten leyendo este informe, espero sea de su agrado. De mi autoría para todos ustedes. Muchisimas Gracias.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente a Dios, ya que sin su voluntad, jamás habría sido capaz de conseguir ningún objetivo, en todos esos momentos donde me sentí sin rumbo, él siempre fue mi norte y la razón por la cual he llegado a estas instancias.

A todos mis amigos y familiares que están leyendo esto, quiero aclararles que no tiene un orden de importancia específico, todos y cada uno de ustedes han sido claves en mi camino, y quiero dedicarles unas palabras para que sepan lo mucho que los valoro.

A mis padres Nacarid y Javier, quiero decirles que son mis pilares, y quiero agradecerles por todos y cada uno de los sacrificios que han hecho para que yo pueda culminar este camino tan bonito y que supone un gran desafío para mi crecimiento académico, profesional y personal. Los amo muchísimo.

A mi hermanita Kamila, que siempre me brindó su apoyo emocional, también brindándome ideas creativas para resolver problemas, hacer trabajos y dibujos cuando lo ameritan, eres brillante y siempre valorare todo lo que has hecho por mí y por verme triunfar, jamás me has dejado caer.

A mis abuelos Exoin, Enilva y Cruz, por todo ese amor que siempre me brindan y ese consuelo, ese oído para escuchar mis problemas, y esas lluvias de ideas que siempre me han brindado a la hora de resolver cualquier situación, siempre recuerdo con mucho cariño ese abrazo caluroso que siempre me han brindado para alentarme en las adversidades.

A mi tío Reinaldo, a pesar que no estas físicamente en este plano con nosotros, quiero dedicarte todos mis logros, te amo y te extraño todos los días de mi vida.

A mi tia Karen, ya que siempre se comporto como un apoyo a inicios de mi carrera, dandome consejos, y siempre ayudandome cada vez que lo necesite. Te quiero mucho

A mis tíos Jean Carlos y Fabiola, por todo el apoyo que me han brindado durante toda mi carrera, e incluso durante toda mi vida, sé que sin ustedes todo habría sido más cuesta arriba, y siempre se los agradeceré, los quiero mucho.

A mi prima Fabiana Alejandra, que desde que tengo uso de razón, siempre ha estado allí, brindándome todo su apoyo, siendo una compañera leal e inseparable, te quiero mucho y valoro todo lo que haces por mi

A mi novia, Yarianna, que fue un apoyo crucial en la última etapa de mi carrera, brindándome palabras de aliento, apoyo y consejos cada vez que sentí que no podía, te amo mucho, y estaré eternamente agradecido contigo.

A mis compañeras de universidad Ashly y Veruska, que desde inicios de mi carrera siempre me brindaron apoyo al momento de mis estudios, gracias por eso.

A mi gran amigo Federico, que siempre me brinda su apoyo al ayudarme debatiendo ideas, aconsejándome cuando no veo con claridad y apoyándome en diversos procesos durante mi vida, gracias siempre por tu apoyo y por tu tiempo.

A la profesora Nohelia Durán, por siempre ser tan especial a la hora de enseñarme conocimientos tan valiosos, valores, y por siempre hacerme tener presente de la importancia de siempre forjarme como un profesional ético e intachable, y ese será mi objetivo siempre.

Al profesor Josué Jaimes, por su paciencia y su forma de enseñar, que siempre te transmite que no importa que preguntas hagas, siempre te atenderá con una sonrisa, y te responderá con vocación por lo que hace, muchas gracias, profesor.

Al profesor Wladimir Chacón, una persona la cual admiro por el ejemplo que transmite como profesional, por su preocupación por enseñar y transmitir sus conocimientos para prepararnos para la vida laboral al momento de graduarnos y eso es algo digno de admirar y agradecer.

A mi tutora Yaritza Gil, por siempre guiarme y orientarme durante todo este proceso, siendo una profesora ejemplar que siempre vela en pro a los conocimientos de sus alumnos, muchas gracias profesora.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO		pp.
INTRODUCCIÓN		1
FASE		
I GENERALIDADES DE LA INSTITUCIÓN.		
1.1 Descripción de la Empresa.		2
1.1.1 Ubicación.		2
1.1.2 Reseña Historica.		2
1.1.3 Estructura Organizativa.		3
1.2 Misión de la Empresa.		3
1.2.1 Visión de la Empresa.		3
1.2.2 Objetivos de la Empresa.		4
1.3 Descripción del Departamento.		4
1.4 Objetivos del Departamento.		5
1.4.1 Mision del Departamento.		5
1.4.2 Vision del Departamento.		5
II DIAGNÓSTICO.		
2.1 Diagnóstico de Necesidades.		6
2.2 Plan de Trabajo.		6
2.2.1 Situación Problemática.		6
2.2.2 Formulacion.		6
2.2.3 Objetivo General.		6
2.2.4 Objetivo Especifico.		6
2.3 Cronograma de Actividades.		7
2.4 Descripción de las Actividades.		7
2.5 Recursos Técnicos y Humanos.		8
III VINCULACIÓN TEÓRICA.		
3.1 Principios Teóricos.		10
IV RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO.		
4.1 Análisis de los Resultados del diagnóstico.		12

4.1.1 Análisis de los Resultados del diagnostico.	12
Fase I: Analizar los costos incurridos.	12
Fase II: Categorizar los costos incurridos e impacto.	13
Fase III: Comparar precios de diferentes proveedores.	14
Fase IV: Análisis y estructura de costos.	15
Fase V: Revision del proceso de registro.	17
V ACCIONES.	
5.1 Presentación de las Acciones de la Propuesta.	19
5.2 Justificación de las Acciones Propuestas.	19
5.3 Desarrollo de las Acciones Propuestas.	19
5.4 Factibilidad de la Acciones Propuestas.	21
CONCLUSIÓN	23
RECOMENDACIONES	24
ANEXO	25
REFERENCIA	26

LISTA DE CUADROS Y FIGURAS

Cuadro

1. Cuadro 1- Cronograma de Actividades.	7
2. Cuadro 2- Lista de chequeo.	25

Figura

1. Estructura organizativa de la empresa.	3
2. Estructura del departamento.	4

INTRODUCCIÓN

Actualmente, en Venezuela, el sector del mercado de material médico descartable, es sumamente competitivo, sobretodo luego de la pandemia en la cual los precios fueron muy elevados y surgieron muchas casas médicas emergentes. Luego de la pandemia quedaron como competencia, y los precios de los productos volvió a sus niveles originales antes de la pandemia, por causa de la baja demanda de algunos productos y la menor necesidad de los mismos.

Por lo tanto, actualmente, para cada empresa es indispensable mantener precios que les permitan tener un alto posicionamiento en el mercado sin que esto suponga tener una pérdida de utilidad, por ende, es importante mantener un estricto proceso de registro que permita conocer los costos a la hora de estipular un precio a un determinado producto, iniciando en el inventario de materiales y suministros, el cual debe mantenerse a bajos costos obtenidos a través de la evaluación de varias cotizaciones obtenidas de la cartera de proveedores con costos que le permitan a la empresa tener precios competitivos y por supuesto, sean aprovechables para generar utilidades y seguir invirtiendo y posicionarse en el mercado.

La presente investigación tiene como objetivo analizar la asignación de costos de la empresa Inversiones A Su Salud, dedicada a la distribución de material médico quirúrgico descartable, que afecta su rentabilidad y competitividad en el mercado. De acuerdo a lo mencionado anteriormente, se identifican como causas principales de esta asignación, la falta de una adecuada estipulación de los costos de traslado, así como la ausencia de una búsqueda de proveedores con precios más competitivos. Para ello, se revisará el proceso de registro de compras, con el fin de verificar cómo se registran los fletes y los gastos de traslado en el costo de los productos, y se propondrán medidas correctivas para mejorar la gestión de costos de la empresa. Este informe consta de 5 fases, las cuales están conformadas por:

Fase I: Generalidades de la institución. Fase II: Diagnóstico de necesidades. Fase III: Vinculación Teórica. Fase IV: Resultados del diagnóstico. Fase V: Acciones. Y por último, se encuentran las referencias.

FASE I

GENERALIDADES DE LA INSTITUCIÓN

1.1. Descripción de la Empresa

1.1.1. Ubicación

Las instalaciones de Inversiones a su Salud, C.A. se encuentra en Calle Alfí Primera, Casa N. 870 sector Los Próceres, Zona Campo Solo, San Diego Carabobo, Zona Postal 2006.

1.1.2. Reseña Histórica

Inversiones a su Salud, C.A. Comenzó sus operaciones comerciales en el año 2015. Sus fundadores, Jean Carlos López y Fabiola Sarmiento, años anteriores comenzaron a familiarizarse con el sector de materiales descartables laborando en la empresa Kit Medical como vendedores, estuvieron en esa condición durante 4 años, adquiriendo vastos conocimientos en el mercado. En el año 2014, Jean Carlos López y Fabiola Sarmiento decidieron detener su desempeño como vendedores en la empresa Kit medical para iniciar su propio proyecto con una casa médica, ese mismo año decidieron iniciar los trámites para la apertura de una empresa, específicamente una casa médica, encargada de distribuir material médico quirúrgico y descartable.

A inicios del año 2015 comenzaron a contactar con proveedores y fabricas para aperturar código de compradores y recibir precios competitivos para obtener buen posicionamiento de mercado, iniciando sus operaciones comerciales ese mismo año.

En el año 2017, sus ventas se vieron impulsadas, gracias a un acuerdo con la compañía HMD medical, obteniendo código de distribución exclusivo para el estado Carabobo, siendo los únicos distribuidores de la zona de dicha empresa, obteniendo precios competitivos y posicionamiento de mercado en el área de cepillos quirúrgicos y germicidas.

En el año 2020, Inversiones a su Salud, C.A. Estuvo a la vanguardia del mercado durante la pandemia, teniendo un servicio óptimo y brindando apoyo a las necesidades de los clientes en el mercado en ese lapso de adversidades que atravesó el territorio nacional durante la pandemia.

Actualmente, Inversiones a su Salud, C.A. Sigue con el propósito de mantener a sus clientes satisfechos, con el objetivo de mantener precios competitivos para seguir siendo reconocidos a nivel estatal y con miras a ser reconocidos a nivel nacional. Iniciando con grandes proyectos de campañas de ventas y jornadas de visitas a clínicas y otras casas medicas para extender su cartera de clientes y seguir brindando el gran y rápido servicio por el cual siempre se ha caracterizado.

1.1.3. Estructura Organizativa

Figura 1- Estructura organizativa.



Fuente: González, L. (2023)

1.2 Misión de la Empresa

Liderar en el sector de la salud en el país, respondiendo a las necesidades y expectativas de nuestros Clientes, brindando Productos y Servicios de alta calidad y a precios competitivos, que contribuyan al bienestar y la prevención de enfermedades. Buscamos un crecimiento sostenible, basado en la innovación, el entrenamiento y la capacitación continua de nuestro equipo humano y nuestros socios comerciales.

1.2.1 Visión de la Empresa

Ser una empresa líder en el sector de la salud, que contribuya al desarrollo del país y al bienestar de la sociedad. Siendo reconocidos por nuestra excelencia profesional, nuestro compromiso ético y social. Aspiramos a crear valor para nuestros accionistas, colaboradores y proveedores, mediante una gestión eficiente, responsable y sostenible de nuestros recursos.

1.2.2 Objetivos de la Empresa

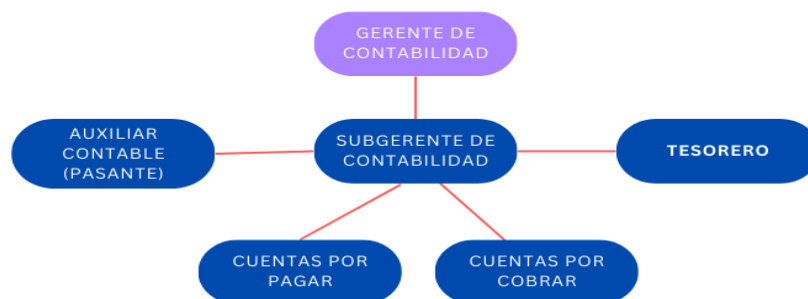
Brindar soluciones integrales para el sector médico y farmacéutico, ofreciendo una amplia gama de productos de alta calidad y reconocimiento, que cumplen con los más altos estándares de seguridad y eficacia, con precios competitivos que se adaptan a las necesidades del mercado.

1.3 Descripción del Departamento

El departamento contable de la empresa Inversiones a su Salud, C.A. es el encargado de llevar el registro y control de las operaciones financieras que realiza la organización. Este departamento se ocupa de elaborar los estados financieros, los informes contables, los balances generales, las conciliaciones bancarias, las declaraciones de impuestos y las nóminas de los empleados. Además, el departamento contable se encarga de verificar el cumplimiento de las normas legales y tributarias vigentes, así como de asesorar a la gerencia en materia de gestión financiera y presupuestaria. El departamento contable está conformado por un equipo de profesionales capacitados y comprometidos con la misión y visión de la empresa, que trabajan con ética, responsabilidad y transparencia.

Figura 2- Estructura del departamento.

ESTRUCTURA DEL DEPARTAMENTO



Fuente: González, L. (2023)

1.4 Objetivos del Departamento

Controlar y verificar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de la empresa, así como de los pagos y cobros a proveedores y clientes. Asesorar y orientar a la gerencia y a los demás departamentos de la empresa en materia contable, financiera y tributaria, proponiendo soluciones y mejoras para optimizar la gestión empresarial

1.4.1 Misión del Departamento

El departamento contable tiene como misión garantizar la calidad, transparencia y confiabilidad de la información financiera, cumpliendo con las normas legales y los principios contables vigentes.

1.4.2 Visión del Departamento

La visión del departamento contable es ser un referente de excelencia y eficiencia en la gestión contable, brindando un servicio oportuno, integral y profesional a los clientes internos y externos de la empresa.

FASE II

DIAGNÓSTICO

2.1 Diagnóstico de Necesidades

Al momento de analizar la utilidad de las ventas de los productos, se percibe que factores como lo son los gastos de traslado, flete, viáticos y combustible, no son tomados en cuenta a la hora de establecer el costo de venta de los productos, esto puede estar generando un bajo beneficio económico para la empresa, por lo tanto, es necesario realizar y analizar una estructura de costos para conocer los costos reales que deben tener los productos para mejorar el beneficio económico de la empresa.

2.2 Plan de Trabajo

2.2.1 Situación Problemática

La empresa Inversiones a su Salud, C.A. acude a la compra de mercancía con proveedores para abastecer su inventario y realizar sus operaciones, sin embargo, al estimar los costos, no se toman en cuenta factores que generan gastos a la empresa para abastecer el inventario, como los fletes, gastos de combustible y viáticos, también la falta de análisis de precios con diferentes proveedores para encontrar distintas alternativas de precios, lo que ocasiona bajos beneficios económicos.

2.2.2 Formulación

¿De qué manera influyen los factores del costo del flete y combustible y cuáles son sus efectos en los costos generados en la empresa Inversiones a su salud?

2.2.3 Objetivo General

Demostrar a través de la realización de la estructura y análisis de costos el bajo beneficio económico y como mejorarlo.

2.2.4 Objetivos Específicos

- Analizar los costos incurridos para la compra de mercancía.

- Categorizar los costos incurridos y su nivel de impacto sobre el beneficio económico en la empresa.
- Comparar precios de diferentes proveedores para determinar cuál es más conveniente para la correcta valuación de los costos.
- Revisar el proceso de registro de compras y como se registran los fletes y los costos de traslado en el costo de los productos.
- Presentar el análisis y estructura de costos incurridos en las compras

2.3 Cronograma de Actividades

Cuadro 1- Cronograma de Actividades.

ACTIVIDADES	TIEMPO				
	JULIO 2023	AGOSTO 2023	SEPTIEMBRE 2023	OCTUBRE 2023	TOTAL, EN DIAS
Diagnóstico de necesidades	X	X			25
Plan de trabajo		X			10
Cronograma de actividades		X			15
Descripción de las actividades			X		7
Recursos técnicos y humanos			X		5
Principios teóricos			X		11
Redacción del informe final			X	X	16
TOTAL					89

Fuente: González, L. (2023)

2.5 Descripción de las Actividades

En la primera semana, se realizó la inducción al área contable, en la cual se conoció al personal integrado en dicha área, en la misma, se conoce como son los procedimientos de la estipulación de costos y como se estiman los mismos.

En la segunda semana, se recopila información sobre el proceso de compra y despacho de mercancía de la empresa, identificando la problemática que surge al no considerar los factores de combustible y viáticos que se requieren para el transporte. Se analiza cómo estos factores afectan la rentabilidad y la eficiencia de la empresa, así como las posibles soluciones para optimizar el proceso y reducir los costos.

En la tercera semana, se llevó a cabo una investigación de los proveedores que colaboran con la empresa, y se analizaron sus distintas opciones de precios y formas de pago, con el fin de identificar las mejores alternativas para optimizar los costos y la calidad de los productos y servicios que se ofrecen a los clientes.

En la quinta y sexta semana, se identificaron los costos incurridos para reabastecer el inventario, luego categorizarlos para conocer cuales costos tienen mayor incidencia en el beneficio económico de la empresa.

Posteriormente, en la novena semana se llevó a cabo un estudio detallado de la estructura de costos actual de la empresa, clasificando los costos en directos e indirectos, según su relación con el producto o servicio ofrecido, y en fijos y variables, según su dependencia del nivel de actividad. Se analizó cómo estos costos afectan al beneficio económico de la empresa, y se determinó su grado de incidencia, es decir, la proporción que representa cada costo respecto al total. Con esta información, se establecieron prioridades para intervenir sobre los distintos factores que influyen en la rentabilidad de la empresa para generar una mejora financiera.

2.6 Recursos Técnicos y Humanos.

2.6.1 Recursos Humanos

- Universitarios: Lic. Yaritza Gil

Asesoramiento en el desarrollo del Informe de pasantías

- Institucionales: Lic. Joyse Velasquez

Orientación dentro del departamento de Contabilidad.

- Autor del Informe de pasantías: Luis González

2.6.1 Recursos Técnicos

- Universitarios: Manual para la elaboración y presentación de proyectos y anteproyectos, acrópolis.
- Institucionales: Equipo de oficina, aplicaciones y softwares. Escritorio, computadora, teclado, mouse, teléfono, silla, facturas, impresora. Vehículo para el traslado.

FASE III

VINCULACIÓN TEÓRICA

3.1 Principios Teóricos

De acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad 2 (NIC 2), párrafo 1, establece:

“El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.”

La NIC 2, a su vez, en el párrafo 8, establece:

“Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.”

(Benjamín Polo García, 2017), Define que todo bien producido está formado por tres elementos que son: Costos de los materiales directos, costos de la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. En la mayoría de los casos para la prestación de un servicio éstos tienen únicamente costos de mano de obra directa y costos indirectos de prestación del servicio (servicio puro), aunque en algunas ocasiones conllevan materiales directos en menor valor.

(Juan Pablo Rivero Zanatta, 2015) define los elementos del Costo como:

A. Materiales: Son los principales recursos en la producción y se transforman en productos terminados, adicionándoles el costo de mano de obra y los costos indirectos de fabricación

1. **Materiales Directos:** Son aquellos que son plenamente identificables con el bien terminado y representan el principal costo de materiales. En la medida en que las empresas tengan la capacidad para identificar los materiales directos la mayoría lo serán. Para efectos académicos en los casos prácticos presentados se asumirá que los materiales directos representan un costo significativo en relación con el costo total del producto.

2. **Materiales Indirectos:** Forman parte de los costos indirectos de fabricación, se involucran de manera indirecta en la elaboración del producto terminado y sus costos no son representativos del costo total del producto.

B. Mano de Obra: Representa el esfuerzo, ya sea físico o mental, en la elaboración de un bien. Se dividen en dos también:

1. **Mano de Obra Directa:** Se relaciona directamente con la fabricación del bien. Generalmente su costo es la remuneración de los trabajadores que están en contacto directo con los bienes o servicios.

2. **Mano de Obra Indirecta:** Es parte de los costos indirectos de fabricación porque no interviene en la producción directamente.

3. **Costos Indirectos de Fabricación:** Aquí se acumulan los siguientes costos que no se asocian directamente con algún producto específico. A continuación, se muestra cómo se dividen.

(Eby, Kate 2017), en su blog de cómo realizar estimaciones de costos, establece que:

“Ya sea que diseñe un edificio o desarrolle un software, los proyectos exitosos requieren estimaciones precisas de costos. Las estimaciones de costos prevén los recursos y los costos asociados necesarios para ejecutar un proyecto, lo que ayuda a garantizar que alcance los objetivos del proyecto dentro del cronograma y presupuesto aprobados. La estimación de costos es una disciplina bien desarrollada. Al comprender los matices de la estimación de costos y usar técnicas de estimación estándar, puede mejorar sus pronósticos.”

FASE IV

RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO

4.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO

Al alcanzar esta etapa del informe, se evidencian los hallazgos de los estudios realizados sobre el proceso de costeo de la empresa Inversiones a su Salud, C.A. por posible subestimación de costos que conllevan a un bajo beneficio económico. Se utilizó la técnica de recolección de datos a través del método de observación directa, establecido por datos obtenidos producto del seguimiento del proceso actual que tiene la empresa al momento de registrar las compras, mediante el cuadro de chequeo (ver cuadro 2), de manera de que permitan una mayor interpretación de información para analizar todos los costos que puedan incurrirse a la hora de realizar una compra, ventajas y desventajas de dicho proceso, para poder demostrar una baja factibilidad, consecuencia de una incorrecta estimación de costos, y así poder determinar el nivel de los costos incurridos reales. Para lograr cumplir cada objetivo, se puso en marcha el desarrollo de las siguientes fases:

Fase I: Analizar los costos incurridos para la compra de mercancía.

En esta fase se recolectaron diversos datos e información para analizar todos los gastos que suponen una compra de mercancía que deben ser tomados en cuenta para el costo final del producto, de manera que la empresa pueda tener una mayor factibilidad.

El análisis de gastos para la compra de material médico es un proceso que requiere considerar varios factores, entre ellos el precio unitario de cada producto, la cantidad requerida, el proveedor, la calidad, la disponibilidad y la fecha de entrega. Además, se debe incluir el flete o los gastos de combustible para retirarlo, que dependen del peso, el volumen, la distancia y el medio de transporte. Estos gastos pueden variar según las condiciones del mercado, las tarifas vigentes y las negociaciones con los transportistas. Por lo tanto, se recomienda realizar una cotización previa y comparar diferentes opciones para elegir la más conveniente. (Ver Cuadro 2, ítem 4)

Por otro lado, la empresa Inversiones a su Salud, C.A. Realiza el proceso de registro de compras para establecer el costo final del producto, tomando en cuenta factores como, el precio unitario que ofrece el proveedor y la alícuota del 16% del IVA, dejando a un lado otros factores como lo son, el costo del flete, los gastos del combustible a la hora de retirarlo, y los gastos de los viáticos del conductor (ver cuadro 2) (en caso de que sean meritorios). Además, el personal no se encuentra familiarizado con las funciones del sistema compras que le permiten asignar los costos de combustible y/o flete, de manera que, si se omitieron al momento de registrar la factura, se puede anexar por medio de ese modulo (ver cuadro 2, ítem 3)

Fase II: Categorizar los costos incurridos y su nivel de impacto sobre el beneficio económico de la empresa.

En esta fase, se observó la diferencia del beneficio económico que tiene la empresa Inversiones a su Salud, C.A. en dos casos diferentes, el primer caso sería si tomase en cuenta todos los factores que son pertinentes para una correcta estimación de costos. El segundo caso sería, la estimación de costos actuales, se dejara en evidencia las diferencias de beneficios mediante un ejemplo:

La empresa Inversiones a su Salud, realizo una compra de mercancía a la empresa Producciones Rodeneza, C.A. por 8 galones de Gerdex. El costo unitario del producto (sin IVA) es de 12,64\$, y adicional a ello, esta desglosado en la factura el servicio plus (costo del flete) por 24,32\$ (sin IVA) el total de la factura incluyendo el IVA, asciende a 145.50\$. A continuación, se presentarán los dos casos de registro de compras:

- **Caso 1 (sin tomar en cuenta el costo del flete)**

La empresa Inversiones a su Salud, C.A. A la hora de establecer el costo del producto, tomo en cuenta el costo unitario del producto + IVA:

Precio Unitario (incluyendo el IVA) $12.64\$ + 16\% = 2.02\$$ para un total de 14.66\$.

Al observar ambos casos, se puede apreciar que la diferencia de costos unitarios es de 3.53\$, esto evidencia, la importancia de la correcta estimación de costos para finiquitar el costo final del producto y cómo influye en el beneficio económico de la empresa.

- **Caso 2 (tomando en cuenta todos los factores)**

La empresa Inversiones a su Salud, C.A. a la hora de establecer el costo del producto, tomo en cuenta los factores de esta manera:

Precio unitario (incluyendo el IVA) $12.64\$ + 16\% = 2.02\$$ para un total de 14.66\$

Adicional a ello, se tomó en cuenta el servicio plus (flete) que en total (incluyendo el IVA) fue de $24.32\$ + 16\% = 3.89\$$ para un total de 28.21\$. Luego la empresa tomo los 28.21\$ y los dividió entre el total de unidades compradas (8 unidades) y esto arrojó un resultado de 3.53\$ que se le añadieron al costo unitario del producto, de manera de que el costo del producto ascendería de 14,66\$ a $14.66\$ + 3.53\$ = 18.19\$$

Fase III: Comparar precios de diferentes proveedores para determinar cuál es el más conveniente para la correcta valuación de los costos

Al iniciar esta fase, se pudo observar lo importante que es, seleccionar proveedores apropiados, ya que el impacto en el costo final es significativo ¿Cuáles factores cambian dependiendo del proveedor? Hay diferentes respuestas: La calidad del producto, el precio, las condiciones de pago, los días de crédito, pero se deja a un lado un factor muy importante, el flete. A continuación, se presentarán diferentes proveedores y sus distintas condiciones de pago y se comparará entre si la factibilidad de cada uno para con la empresa Inversiones a su Salud, C.A.

Luego de realizar el respectivo análisis, se puede observar los diferentes pros y contras que tiene cada uno de los proveedores, desglosándolos de la siguiente manera:

Dexx Industries: Es una empresa distribuidora de material médico, la cual es la única que, con la compra de sus productos, ofrece flete gratis en su ruta de despachos, lo cual supone un ahorro para la empresa. Dexx Industries tiene una amplia gama de productos de calidad, con precios competitivos. Las únicas contras son la falta de puntualidad a la hora de despachar la compra realizada, y que no ofrecen un crédito para cancelar la mercancía, lo cual limita a la empresa de realizar pedidos grandes por la obligación de tener que cancelar al instante, sin embargo, debe

tomarse más en cuenta este proveedor por sus excelentes precios, su gama de productos y la oportunidad que presenta de no cancelar el flete.

Cru Mar: Es una empresa encargada de la distribución de material médico ubicada en Barquisimeto estado Lara, tiene varios años en el mercado, por lo cual es muy reconocida. Como pros, ofrece una amplia gama de productos, crédito para una cómoda cancelación de las facturas, y ofrece rapidez al despachar, sin embargo, a pesar de estar ubicada en un estado cercano del estado Carabobo, el costo del flete es considerablemente elevado, por lo cual, si se omite el costo, generara un bajo beneficio económico al vender sus productos. Es un factor importante a tener en cuenta.

Valemedic: Empresa encargada de la venta de equipos médicos y materiales descartables, ubicada en Barquisimeto estado Lara. Como pros, ofrece crédito para el pago de facturas, con hasta un mes de plazo para cumplir con los compromisos de pago, ofrece rapidez para el despacho, con unos costos de flete adecuados para la distancia que se recorre. Sin embargo, no posee una amplia gama de productos, y sus precios y calidad de productos no son los mejores, por lo tanto, estos factores deben ser considerados cuidadosamente, al ser un rubro tan delicado como la venta de material médico.

Medaid: Es una empresa distribuidora de material médico, ubicada en Valencia, estado Carabobo. Como pros, ofrece días de crédito con un plazo de hasta 15 días para los compromisos de pago, y su ubicación es ventajosa, ya que está cerca de las instalaciones de Inversiones a su Salud, C.A. por lo cual ahorra mucho tiempo para el abastecimiento de la mercancía, sin embargo, la calidad de los productos es muy variable y sus precios en determinados productos, son elevados. Adicional a ello, la mercancía debe ser retirada en sus instalaciones, por lo tanto, genera gastos de combustible y de mantenimiento a la unidad de traslado de la empresa, por lo tanto, es un factor que debe ser tomado en cuenta.

Fase IV: Presentar el análisis y estructura de costos incurridos en las compras.

Al momento de analizar las compras realizadas por la organización, y al verificar los costos establecidos en el sistema, se pudo observar que la empresa, a la hora de estructurar los costos para establecer el costo final del producto, no considera los costos de flete de cada producto, esto es contraproducente, ya que genera menor beneficio económico y puede producir

dificultades para calcular sus márgenes de ganancia y controlar sus gastos operativos, lo que afectaría su rentabilidad y su capacidad de inversión. A continuación, se presentan diferentes análisis de costos de 3 proveedores, de manera de evidenciar la importancia de como ofrecen los costos de flete y cómo impacta en el beneficio económico de la empresa:

VALEMEDIC			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL (SIN IVA)
MACROGOTEROS EN Y	400.00	0.70	280.00
FLETE	1.00	32.00	32.00
TOTAL (SIN IVA)			312.00
		IVA (16%)	49.92
		TOTAL OPERACIÓN	361.92
ESTRUCTURA DE COSTOS PARA DETERMINAR EL COSTO UNITARIO			
TOTAL OPERACIÓN	361.92		
UNIDADES	400.00		
COSTO UNITARIO	0.90		

CRU MAR			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL (SIN IVA)
MACROGOTEROS EN Y	400.00	0.68	272.00
FLETE	1.00	45.00	45.00
TOTAL (SIN IVA)			317.00
		IVA (16%)	50.72
		TOTAL OPERACIÓN	367.72
ESTRUCTURA DE COSTOS PARA DETERMINAR EL COSTO UNITARIO			
TOTAL OPERACIÓN	367.72		
UNIDADES	400.00		
COSTO UNITARIO	0.92		

DEXX			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL (SIN IVA)
MACROGOTEROS EN Y	400.00	0.72	288.00
FLETE (GRATIS)	-	-	-
TOTAL (SIN IVA)			288.00
		IVA (16%)	46.08
		TOTAL OPERACIÓN	334.08
ESTRUCTURA DE COSTOS PARA DETERMINAR EL COSTO UNITARIO			
TOTAL OPERACIÓN	334.08		
UNIDADES	400.00		
COSTO UNITARIO	0.84		

Al momento de analizar estas diferentes alternativas que ofrecen los proveedores a la hora de estructurar los costos, queda en evidencia la importancia de elegir los proveedores correctos a la hora de ejecutar una compra, ya que se detalla que el proveedor DEXX, tiene un costo unitario del producto mayor a Valemedic y Cru Mar, sin embargo, a la hora de establecer el costo unitario del producto, se aprecia que el flete gratis tiene un factor sumamente diferencial por sobre los otros proveedores, el cual impacta positivamente en el costo final del producto. El problema radica en que en reiteradas ocasiones, al momento de realizar la compra, el punto de enfoque solo es el precio unitario y se pasa por alto, los otros factores como lo son el costo del flete, el cual afecta directamente el costo final del producto, de manera de conocer cuáles son los costos reales del producto a la hora de reabastecer el inventario, que incluso, a la hora de comprar más volumen de mercancía puede aprovecharse mucho más, generando mayor beneficio económico a la organización.

Fase V: Revisar el proceso de registro de compras y como se registran los fletes y los costos de traslado en el costo de los productos

Al observar detenidamente las facturas de compra, y el costo final establecido en el sistema, se puede constatar que no se considera el factor del flete a la hora de establecer el producto. El sistema de compras, a la hora de registrar el costo de un producto, tiene diversas funciones para registrar el costo del flete y que este sea un valor añadido en el costo final del producto, estas funciones no son aprovechadas por la organización, haciendo prácticamente que el costo del flete y/o combustible sea considerado como insignificante a la hora de valorarlo, lo cual es un error que está disminuyendo el beneficio económico de la empresa.

Otro factor sumamente importante que se deja de lado a la hora de valorar los costos de los productos es el del combustible a la hora de retirar la mercancía adquirida, el combustible en Venezuela a partir del año 2020, aumentó significativamente su valor, haciendo que el consumo de la misma para la parte operativa, deba ser tomado en cuenta, ya que para realizar un traslado de la unidad a Barquisimeto de ida y vuelta, consumiría 60 litros de combustible aproximadamente, generando un gasto de 30\$ de gasolina, el cual idealmente debe ser valorado a la hora de establecer el costo de los productos que se están retirando fuera de la ciudad donde opera la organización. Si los costos de flete y combustible son superiores al margen de ganancia que la empresa obtiene por la venta de sus productos, esta puede perder dinero en cada operación. Esto puede afectar su rentabilidad, su liquidez y su capacidad de inversión. Las consecuencias de una baja capacidad de inversión son reales, ya que un bajo beneficio económico a causa de una incorrecta valoración de costos, puede ir disminuyendo paulatinamente la capacidad de la empresa para invertir y comprar diferentes productos para reabastecer y extender su inventario, el cual es el corazón de la empresa para operar en el mercado, una baja y limitada de productos puede conducir a la empresa a perder posicionamiento en el mercado, y disminuyendo cada vez más sus utilidades, pudiendo en un caso muy extremo llevar a la organización a la bancarrota, por ello, se debe tener mucha precaución para valorar todos y cada uno de los costos de manera correcta.

FASE V

ACCIONES

5.1 PRESENTACION DE LAS ACCIONES DE LA PROPUESTA

El presente trabajo se ejecutó en la empresa Inversiones a su Salud, C.A. realizando la pasantía en el departamento de contabilidad de la organización, la cual se encarga de distribuir material médico quirúrgico a nivel nacional, realizando compras para abastecer su inventario con diferentes proveedores, la empresa realiza compras que generan costos de flete, y no son valorados de manera correcta, por lo tanto, se busca mejorar esta situación y que la empresa tenga un mayor beneficio económico al momento de realizar las ventas, esto se logra buscando alternativas como lo son encontrar diferentes proveedores que ofrezcan fletes gratuitos, con precios unitarios razonables. También puede lograrse con una correcta valoración de los fletes y costos de combustible en caso de que la organización utilice la unidad de traslado para retirar la mercancía, haciendo uso de las funciones del sistema de compras para establecer los costos de flete y que estos sean un valor agregado en el costo unitario de los productos.

5.2 JUSTIFICACIÓN DE LAS ACCIONES PROPUESTAS

Este estudio tiene como objetivo realizar un análisis de los costos reales incurridos en las compras, para valorar cuales son todos y cada uno de los costos reales incluyendo factores que no se tomaban en cuenta a la hora de valorar el costo final de un producto, de manera de proporcionarle a la empresa una opinión que pueda ser factible y que le proporcione un margen de ganancia real que no pueda suponer un riesgo para la misma y que disminuya su capacidad de inversión, para que pueda seguir extendiendo su alcance y su inventario, de manera de seguir posicionándose ventajosamente en el mercado y seguir siendo elegida por el consumidor por encima de otras empresas. La razón de ser de las propuestas planteadas en este estudio, es que velar por que la empresa Inversiones a su Salud, C.A. valore los costos reales y al presentarle las propuestas a la gerencia, se entienda la importancia y las consecuencias que puede acarrear, considerar como insignificantes costos como lo son el flete y los costos de combustible a la hora de realizar una compra para reabastecer el inventario.

5.3 DESARROLLO DE LAS ACCIONES PROPUESTAS

Una de las formas de hacer frente a los retos que supone la subestimación de costos que tiene la empresa Inversiones a su Salud, es de aplicar medidas estrictas que protejan el beneficio económico de la empresa a la hora de valorar los costos, de manera de que el flete o el consumo de combustible para el traslado de la unidad sea un valor agregado y tener una valoración de costos completa que garantice un mayor beneficio económico y una mayor rentabilidad para la empresa, las acciones propuestas son las siguientes

Acción 1: Acudir a proveedores que ofrezcan costos de flete más accesibles

Es importante encontrar proveedores adecuados, que ofrezcan calidad en sus productos, pero también un servicio óptimo en la entrega de la mercancía, por ende, es recomendable que la empresa opte por acudir a proveedores que cumplan estas características como lo es la empresa Dext Industries, caracterizados por ofrecer productos de calidad y prestigio, y, adicional a ello, ofrecer un servicio de flete gratis, gracias a su amplia ruta de despacho. Para la organización es importante focalizar su búsqueda de proveedores siguiendo estos consejos:

- Capacitar al personal encargado de las compras y darle las instrucciones pertinentes para focalizar la búsqueda de proveedores que cumplan con las características mencionadas
- Localizar proveedores que estén ubicados a las adyacencias del estado Carabobo, de manera de reducir los costos de flete o de combustible en caso de que la unidad de la empresa se movilice a buscar la mercancía
- Negociar con los proveedores actuales para que ofrezcan beneficios a la hora de necesitar flete en la compra de mercancía y que estos permitan a la empresa tener un mejor margen de ganancia

Acción 2: Realizar una inducción al personal de compra sobre las funciones del sistema de compras enfocadas a la asignación de costos de flete o costos de traslado para la compra de mercancía

La empresa Inversiones a su Salud se dedica a ofrecer productos de calidad para el bienestar de sus clientes. Para lograr este objetivo, es necesario contar con un sistema de registro de compras eficiente y actualizado, que permita controlar los costos y los beneficios de cada operación. Por eso, la empresa ha implementado recientemente una nueva versión del sistema, que incorpora funciones mejoradas para la valoración de los fletes y los gastos de traslado, entre otras ventajas.

Es importante que todo el personal que utiliza el sistema reciba una capacitación adecuada sobre las nuevas funciones, para que pueda aprovechar al máximo las herramientas disponibles y realizar su trabajo de forma óptima. La capacitación consistirá en una inducción teórica y práctica, donde se explicarán los cambios realizados en el sistema y se resolverán las dudas que puedan surgir. La capacitación se realizará en horarios flexibles, para no afectar la productividad del departamento.

Asimismo, es fundamental que exista una comunicación fluida y constante entre la gerencia y el departamento de compras, para que se puedan transmitir las directrices, los objetivos y los beneficios que implica una correcta valuación de los costos de los productos. De esta manera, se podrá mejorar la rentabilidad de la empresa, la satisfacción de los clientes y el clima laboral del equipo.

5.4 FACTIBILIDAD DE LAS ACCIONES PROPUESTAS

5.4.1 FACTIBILIDAD TÉCNICA

La empresa inversiones a su salud, se encuentra en total capacidad de poner en marcha las acciones propuestas, ya que cuenta con los instrumentos necesarios, como lo son los equipos electrónicos como computadoras, impresoras, una unidad de traslado como vehículo de carga, un sistema con nuevas actualizaciones que le permite abarcar nuevas opciones para valorar los costos correctamente, y cuenta con el soporte de la empresa encargada de la programación del sistema de compras, para darle la inducción adecuada al equipo de trabajo en el departamento de compras.

5.4.2 FACTIBILIDAD OPERATIVA

La organización Inversiones a su Salud, cuenta con la factibilidad operativa, ya que posee un equipo de trabajo humano altamente calificado, proactivo y motivado, con cualidades importantes como el trabajo en equipo y la motivación de aprender nuevas funciones en pro al funcionamiento y desarrollo de la empresa, dando de esta manera excelentes probabilidades para completar y obtener buenos resultados llevando a cabo las acciones propuestas.

5.4.3 FACTIBILIDAD ECONÓMICA

La factibilidad económica que suponen las acciones propuestas en este proyecto, son altas, ya que las acciones buscan resguardar y velar por hacer crecer el beneficio económico de la organización, de esta manera aumentar la rentabilidad y mejorar la capacidad de inversión, de manera de que la empresa crezca en todos los sentidos y que abarque mayor parte del mercado extendiendo su gama de productos y mejorando la satisfacción al cliente, esto garantiza un alto posicionamiento del mercado y del nombre de la empresa a nivel nacional.

CONCLUSIÓN

La correcta valoración de los costos de flete para una empresa es un aspecto fundamental para determinar el costo real de sus productos y su rentabilidad. El flete es el precio que se paga por el transporte de mercancías desde el lugar de origen hasta el lugar de destino, y puede variar según el tipo, el peso, el volumen, la distancia y el medio de transporte utilizado. Si la empresa no registra correctamente el costo de flete en el sistema, puede incurrir en errores contables, fiscales y financieros que afecten su competitividad y su imagen ante los clientes y las autoridades. Por ejemplo, si el costo de flete es mayor al esperado, la empresa puede tener un margen de ganancia menor o incluso pérdidas en la venta de sus productos. Por el contrario, si el costo de flete es menor al esperado, la empresa puede estar pagando más impuestos de los que le corresponden o subestimando su utilidad. Por lo tanto, es importante que la empresa cuente con un sistema de gestión que le permita registrar el costo de flete de forma precisa, oportuna y verificable, y que se ajuste a las normas legales vigentes. Una incorrecta valuación de los costos de combustible o fletes dependiendo de la situación, puede acarrear consecuencias a la empresa que, paulatinamente, producirán disminución del beneficio económico de la empresa, y esto conlleva a disminuir la capacidad de invertir que posee la empresa, o un estancamiento de la misma, que, de cualquier forma disminuye el crecimiento económico y en el mercado de la organización, que de ser muy grave y no ser atacado a tiempo, podría llevar a la empresa a la bancarrota.

Este trabajo ha analizado la necesidad evidente que tiene la empresa de realizar las acciones correctivas de la valuación de los costos y de un correcto registro de las compras para un mayor beneficio económico, también su necesidad de ampliar su cartera de proveedores, con proveedores que ofrezcan mayores beneficios, ya sea de cercanía geográfica y de menores costos de flete.

Siguiendo los consejos y propuestas planteados en este informe, la empresa estaría en la capacidad de corregir el problema planteado y mejorar su rentabilidad y beneficio económico. Es importante mantener al personal capacitado y actualizado con las nuevas actualizaciones que ofrezca el proveedor del servicio de sistema de compras, ya que hará el proceso del registro de la compra de mercancía mucho más estandarizado y con menos margen de error.

RECOMENDACIONES

La valuación de costos al momento de realizar las compras y registrarlas en un sistema, es un proceso que requiere una correcta estructuración, de manera de asegurar que todos los factores del costo del producto sean valorados correctamente, algunas recomendaciones para el correcto registro de la compra de mercancía en el sistema son:

- Establecer buenas relaciones comerciales con los proveedores, de manera de poder obtener mayores beneficios al momento de realizar la compra
- Si el proveedor es fiable, posee material de calidad, y una amplia gama de productos, pero un costo de flete elevado pero estándar, sin ser variable por el peso o volumen de la mercancía, lo mejor es comprar un mayor volumen de mercancía, de manera de que el costo de flete sea más provechoso para adquirir mayor volumen de mercancía
- Establecer las directrices y comunicárselas frecuentemente al departamento de compra, de manera de que esté al tanto de la importancia que supone la correcta valoración de los costos de los productos y que no se afecte el objetivo de mejorar el rendimiento económico y la rentabilidad de la organización
- Realizar un estudio de nuevos proveedores con fletes más accesibles
- Conversar con el soporte del sistema de compras para agendar una inducción al personal del departamento de compras a las nuevas funciones

ANEXOS

Cuadro 2- Lista de chequeo.

ITEM	SITUACIÓN A OBSERVAR	SI	NO	OBSERVACIÓN
1.-	¿Se revisaron las facturas de compra?	X		
2.-	¿Se conciliaron los costos señalados en la factura con el sistema de compras?	X		Sin embargo, se observó que los costos de flete no están registrados en el sistema de compras.
3.-	¿Se registraron los costos de flete en el módulo de costos adicionales del sistema de compras?		X	Se observó que el personal no ha tenido la capacitación adecuada para el manejo correcto del sistema de compras, para el registro de los costos de flete, viáticos y combustible.
4.-	¿Inversiones a su Salud analiza los beneficios que otorgan los proveedores en cuanto a fletes y calidad del producto?		X	Se evidenció que la empresa no ha considerado evaluar los beneficios de los proveedores y la calidad de sus productos.
5.-	¿La empresa Inversiones a su Salud ha considerado realizar un estudio de proveedores que estén ubicados geográficamente más cerca de su localidad?		X	Hasta el momento, la empresa no ha considerado realizar el estudio respectivo para encontrar proveedores cercanos, de manera de que los costos de traslado y costos de flete, sean menores.
6.-	¿Se ha conversado con el soporte del sistema de compras para agendar una inducción al personal de cómo aprovechar todas las funciones del sistema?		X	La empresa no ha meditado la opción de conversar con el soporte del sistema, puesto que no lo habían considerado necesario.

Fuente: González, L. (2024)

REFERENCIAS

- Eby K. (2017), Guía definitiva para la estimación de costos, recuperado de [Guía definitiva para la estimación de costos del proyecto | Smartsheet](#)
- García P. (2017) Clasificación de costos, Universidad estatal península de Santa Elena facultad ciencias administrativas carrera de contabilidad y auditoría portada (página 40-45) recuperado de [Elementos del costo - Desarrollo de las teorías y conceptos \(1library.co\)](#)
- [Normas Internacionales de Contabilidad 2 \(NIC 2\), recuperado de 2 NIC.pdf \(mef.gob.pe\)](#)
- Zanatta J.P. (2015) Elementos del costo, _Universidad estatal península de Santa Elena facultad ciencias administrativas carrera de contabilidad y auditoría portada (página 40-45) recuperado de [Elementos del costo - Desarrollo de las teorías y conceptos \(1library.co\)](#)