



Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Dirección de Post Grado
Maestría en Economía de Empresas



**DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE
TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL
CAMBIARIO EN EL ESTADO CARABOBO
(PERIODO 2008-2014)**

Autor:

DaVinci Montbrun

Trabajo de Grado para optar al Título de Magíster en Economía de Empresas

Bárbula, Febrero del 2016.



Universidad De Carabobo
Facultad De Ciencias Económicas Y Sociales
Dirección De Postgrado Faces
Maestría En Economía De Empresas



**DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE
TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL
CAMBIARIO EN EL ESTADO CARABOBO
(PERIODO 2008-2014)**

Autor:

Da'Vinci Montbrun

Línea de Investigación: Planificación Gerencial en situación de inestabilidad económica.

Bárbula, Febrero de 2016.



Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Dirección de Post Grado
Maestría de Economía de Empresas



Veredicto

Nosotros miembros del Jurado designado para la evaluación del Trabajo de Grado titulado: **“DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL CAMBIARIO EN EL ESTADO CARABOBO (PERIODO 2008-2014).”**, presentado por: Da Vinci Montbrun, cédula de identidad V-9.971.104, para optar al Título de: Magister en Economía de empresas, estimamos que el mismo reúne los requisitos para ser considerado como: Aprobado a los 14 días del mes de Junio del año 2016.

Nombre y Apellido	C.I.	Firma
<u>Orlando Chicivella</u>	<u>7.047.453</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Erav Navarro Perez</u>	<u>7048205</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Luis Lozada</u>	<u>52.121.200</u>	<u>[Firma]</u>



AVAL DEL TUTOR

Dando cumplimiento a lo establecido en el Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo en su artículo 133, quien suscribe, Williams Vásquez titular de la cédula de identidad N°7.351.691, en mi carácter de Tutor del Trabajo de Maestría titulado: "DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL CAMBIARIO EN EL ESTADO CARABOBO (PERIODO 2008-2014)."

Presentado por el ciudadano Da'Vinci Montbrun García, titular de la cédula de identidad N° 9.971.104, para optar al título de Magister en Economía de Empresas, hago constar que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se le designe.

En Valencia a los catorce (20) días del mes de Febrero del año dos mil quince (2016).


Firma
C.I. 7.351.695

AGRADECIMIENTO.

A DIOS QUE SIEMPRE A GUIADO MI CAMINO.

A MI FAMILIA QUE HA ACOMPAÑADO EN TODO MOMENTO.

A MIS PROFESORES Y COMPAÑEROS CON LOS QUE COMPARTI ESTA MAESTRIA Y ME SIRVIERON DE APOYO.

DEDICATORIA.

A MIS HIJOS DAVINCI ANDRES,
SEBASTIAN Y DIEGO ALEJANDRO QUE
SIEMPRE HAN LLENAN MI VIDA DE
ALEGRIA Y APRENDISAJE.



Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Dirección de Post Grado
Maestría de Economía de Empresas



**DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE
TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL CAMBIARIO EN EL
ESTADO CARABOBO (PERIODO 2008-2014)**

**Autor: Da'Vinci Montbrun
Tutor: Williams Vásquez
Bárbula, Febrero del 2016**

RESUMEN

El objetivo de esta investigación, es diagnosticar el comportamiento de las empresas de venta al detal de telefonía celular ante el control cambiario en el estado Carabobo (2008-2014). Esta investigación está fundamentada en los efectos de la aplicación de las variables macroeconómicas, específicamente el control cambiario. La metodología de investigación es un trabajo de campo, se recolectó la información de primera fuente, es decir agentes autorizados de venta al detal de telefonía celular, obteniendo que a pesar de que las empresas aumentaron sus ventas en cantidad de bolívares disminuyeron su utilidad real en el periodo bajo estudio. .

***Palabras Claves:** régimen de control cambiario, empresa al detal, telefonía celular*



Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Dirección de Post Grado
Maestría de Economía de Empresas



**DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE
TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL CAMBIARIO EN EL
ESTADO CARABOBO (PERIODO 2008-2014)**

**Autor: Da'Vinci Montbrun
Tutor: Williams Vásquez
Bárbula, Febrero del 2016**

SUMMARY

The objective of this research is to diagnose the behavior of companies retail cell phone to the exchange control in Carabobo state (2008-2014). This research is based on the effects of the implementation of macroeconomic variables, specifically exchange controls. The research methodology is a field , the first-hand information was collected , ie authorized retail cellular agents , obtaining that although companies increased their sales in the amount of bolivars decreased their real usefulness in the period under study. .

Keywords; *exchange control, retail busines, cell phone*

INDICE GENERAL

	pp.
Agradecimientos.....	V
Dedicatoria.....	Vi
Resumen.....	Vii
Introducción.....	12
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema.....	13
Formulación del Problema.....	19
Objetivos de la Investigación.....	21
Objetivo General.....	20
Objetivos Específicos.....	20
Justificación e Importancia de la Investigación.....	20
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	
Antecedentes de la Investigación.....	23
Bases Teóricas.....	27
Bases Legales.....	53
CAPÍTULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
Tipo y Nivel de Investigación.....	59

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	60
Validez y confiabilidad del Instrumento.....	62
CAPÍTULO IV	
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	
Examinar la evolución del control cambiario en el periodo comprendido (2008-2014).....	66
Determinar las acciones emprendidas por las empresas de venta al detal de telefonía celular ubicadas en el estado Carabobo durante el periodo (2008-2014).....	68
Analizar la tasa de rentabilidad de las empresas de venta al detal de telefonía celular en el estado Carabobo en periodo (2008-2014).....	71
Determinar si las acciones emprendidas por las empresas de venta al detal de telefonía celular fueron apropiada.....	79
CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones.....	82
Recomendaciones.....	83
BIBLIOGRAFÍA.....	
ANEXOS.....	
Cuestionario.....	90
Validación de instrumento.....	98

INTRODUCCION.

Dada la existencia de un mundo globalizado, acompañado de grandes avances tecnológicos, donde las decisiones macroeconómicas afectan la economía de un continente, de un país, de una región y por ende las empresas de del mismo y donde las PYMEs, son consideradas como pilar fundamental en el desarrollo económico y social.

Y siendo el control cambiario una política económica del actual gobierno, se hace necesario conocer de manera exhaustiva el impacto y los efectos de dicha política en las PYMEs, específicamente en las del sector telecomunicaciones, en periodo comprendido entre el año (2008-2014)

Esta investigación está estructurada en 5 Capítulos que se describen a continuación:

Capítulo I: Donde se realizó la descripción y justificación del problema y se plantearon los objetivos

Capitulo II: Se realizó una revisión del marco teórico, bases legales y términos básicos que sustentan el desarrollo de la investigación.

Capitulo III: Aquí se describe la metodología utilizada para el desarrollo de los objetivos planteados en el Capítulo I.

Capitulo IV: En este segmento del trabajo se procedió a analizar los resultados obtenidos de la aplicación de la metodología utilizada.

Capítulo V: Se plasmaron las conclusiones y recomendaciones de la investigación

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

En un mundo Globalizado con tan grandes avances tecnológicos las pequeñas y medianas empresas cumplen un rol fundamental en las economías de todos los países del mundo. Gracias a su aporte; ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo. La fuerza que han ido tomando dichas empresas en los últimos diez años ha interesado a organizaciones económicas globales como la CEPAL, el BID y el Banco Mundial entre muchos otros, quienes creen firmemente que la promoción de las mismas es un punto clave para alcanzar un desarrollo sostenible.

El crecimiento sostenido de las PYMEs, “hacia 1993 había 17 millones de PYMEs en la Unión Europea. Por cada mil habitantes había 50 empresas que proveían 67 millones de puestos de trabajo: 2,6 millones de nuevos puestos con respecto a 1988.” Según lo explica (Vagnola)

Los países Desarrollados reconocen la importancia de las PYMEs en su propia estructura productiva, así como su contribución al empleo, el ingreso nacional, su mercado interno y el desarrollo regional. Varios modelos de desarrollo productivo de países que hoy figuran entre las principales economías

mundiales, se han basado en políticas exitosas de fortalecimiento y promoción del crecimiento de sus empresas, por ejemplo en Alemania y Suiza generan más del 90% de todo el empleo.

Otro aspecto favorable que presentan las PYME es que han demostrado ser muy resistentes a las crisis por su mayor flexibilidad para adaptarse a las cambiantes condiciones de mercado.

Por otra parte, cuando se encuentran insertas en cadenas productivas con grandes y medianas empresas, participan activamente en el incremento de la eficiencia productiva de toda la cadena, lo que se expresa en el aumento de ventas en mercados internos y externos.

Las PYMEs son la columna vertebral de la economía y el principal motor generador de empleo. Es por ello que el Estado debe darle importancia al espíritu emprendedor y de negocios para lograr crecimiento y crear puestos de trabajo en los mercados emergentes.

Sin embargo a PYMEs son muy vulnerables ante cambios macroeconómicos, en todos los gobiernos, y susceptibles de las decisiones que se toman en torno a la macroeconomía aun cuando pertenezcan al ámbito de la microeconomía.

Las decisiones en política económica afectan de forma directa todas las empresas que conviven en un sistema económico, es de allí que hoy día en un mundo globalizado y competitivo es necesario que las empresas independientemente del sector al que pertenezcan, estén conscientes del efecto de las variables económicas.

Las políticas macroeconómicas, son aquellas medidas que toma un gobierno para intervenir en la marcha de una economía a corto y largo plazo, siendo el control cambiario una de ellas, Valdes (1989) la define:

“como el conjunto de medidas administrativas a través de las cuales los gobiernos impiden que el precio de al menos una divisa extranjera sea el mismo para todos los distintos en adquirirlas y para todos en venderla”

De acuerdo con una publicación de Toro Venezuela en los actuales momentos se encuentra inmersa en una crisis político económica y social, la cual ha traído consigo una gran incertidumbre en todos los actores de la vida Nacional. Su política económica ha estado caracterizada por presentar una moneda sobrevaluada a fin de controlar la inflación “Este hecho ha creado una miríada de graves problemas económicos y sociales que han venido carcomiendo la competitividad de los productores nacionales, por ser incapaces de competir con productos importados más baratos, buena parte de la capacidad industrial de Venezuela se mantiene inactiva, privando de empleo a cientos de miles de trabajadores manufactureros. La cesta de exportación de Venezuela contiene cada vez menos y menos productos, lo que hace al país ser más dependiente del petróleo, y lo deja a merced de las fluctuaciones en los precios petroleros,

históricamente inestables. Los buhoneros que venden baratijas extranjeras de contrabando desplazan cada vez a más minoristas de la economía formal”. (VENECONOMIA Francisco toro traducido por Francisco Pance.)

Por otra parte, al analizar la Balanza de pagos Venezolana se puede observar que en los últimos años ha existido un crecimiento sostenido de las importaciones, alcanzando un récord histórico en año 2012 de US59.339 millones (Cifras del BCV) y una disminución decreciente en las exportaciones no tradicionales. Casi el 96% de las exportaciones son petroleras, por ende Venezuela se considera como país mono productor, con un aparato productivo en un constante deterioro debido a factores internos, un control de cambio fijo, así como un aumento progresivo del gasto fiscal hacen que su Balanza de pagos, se encuentre vulnerable por una baja disponibilidad de fondos externos y cierta inelasticidad en los ingresos petroleros.

Miranda y León (2003), Señalan:

“Quienes toman decisiones empresariales, deben tener varios frentes de batalla, uno de ellos es la dinámica del entorno económico, es decir de los cambios en las diversas variables de la economía de un país y del mundo. Estas variables nacionales e internacionales, se analizan en la macroeconomía, cuyo estudio es necesario para que todo administrador pueda adaptarse a las fluctuaciones resultantes de los mercados consumidores, los mercados financieros, los mercados de proveedores o simplemente adaptarnos a los cambios que dan las

autoridades nacionales en el rubro económico, sea monetario o fiscal”.

Manzano, Méndez, Pineda y Ríos, (2008) Señalan que la macroeconomía intenta explicar los factores que afectan los precios de un país, en lugar de ocuparse de los precios de un grupo de bienes específicos, asimismo señala que estudia la relación que existe entre todas las variables económicas y su comportamiento e interacciones. Paralelamente analiza las decisiones que toman las familias, las empresas y los gobiernos, esto último convierte a la macroeconomía en una herramienta útil para la planificación y evaluación de políticas públicas y para la toma de decisiones.

La principal tarea de los macroeconomistas es tratar de averiguar por qué la actividad económica total aumenta y disminuye. ¿Por qué algunos indicadores como el valor total de toda la producción, la renta total de los trabajadores y de los dueños de propiedades, el número total de personas ocupadas o la tasa de desempleo son más altos unos años que otros? (Bradford, 2003)

Las variables económicas nacionales son importantes en la formación de la capacidad competitiva de las empresas, debido a que los cambios pueden darse en la estructura tributaria y en la protección o libertad de los mercados. También en la dinámica libre o regulada de los mercados financieros, en los cambios de los consumidores frente a las decisiones gubernamentales, en los cambios de los precios generales de la economía, en las condiciones del mercado laboral, en la posición exportadora o importadora del país y en muchas otras variables, que afectarán la competitividad del negocio.

La actuación del estado en las políticas económicas y sus efectos en los distintos sectores productivos del país son inminentes. Y por ende trae consecuencias en las distintas empresas que hacen vida en la economía del país.

El conocimiento oportuno del comportamiento de las variables macroeconómicas y su efecto sobre la Pymes es fundamental para conocer la evolución económica y financiera lo que traerá intrínsecamente la toma de decisiones acertadas.

Las decisiones en política económica afectan de forma directa todas las empresas que conviven en un sistema económico, es de allí que hoy día en un mundo globalizado y competitivo es necesario que las empresas independientemente del sector al que pertenezcan, estén conscientes del efecto de las variables económicas, siendo una de estas el tipo de cambio.

Diversos y experimentados economistas han opinado sobre los efectos del control cambiario, sin embargo, como señala Suarez (2005) p 28,

“No se han realizado estudios donde se refleje el impacto causado por las actuales políticas económicas implementadas por el gobierno nacional, a cargo del BCV, como el control de cambio en sectores específicos de la economía”.

Tal es el caso de las empresas que se dedican a la venta al detal de telefonía celular en el estado Carabobo.

Dichas empresas pertenecientes a las PYMES, consideradas como pilar fundamental para el crecimiento de los países en vías de desarrollo y en virtud de que el país atraviesa por una crisis política, económica y social nos surge la siguiente interrogante:

¿Cómo ha sido la evolución del control de cambiario en el periodo comprendido entre el año (2008 – 2014)?

¿Qué acciones han emprendido las empresas de venta al detal de telefonía celular en el estado Carabobo en el periodo (2008-2014) para enfrentar el control cambiario?

¿Cuáles son los resultados económicos en términos de rentabilidad, de dichas empresas en el periodo (2008-2014)?.

¿Ha afectado positiva o negativamente las empresas de venta al detal de telefonía celular durante del periodo estudiado?

Para dar respuesta a estas interrogantes se plantean los siguientes objetivos:

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Diagnosticar el comportamiento las empresas de venta al detal de telefonía celular ante el control cambiario en el estado Carabobo. (Periodo 2008-2014)

Objetivos Específicos

1.- Examinar la evolución del control cambiario en el periodo comprendido (2008-2014).

2.- Determinar las acciones emprendidas por las empresas de venta al detal de telefonía celular ubicadas en el estado Carabobo durante el periodo (2008-2014).

3.- Analizar la tasa de rentabilidad de las empresas de venta al detal de telefonía celular en el estado Carabobo en periodo (2008-2014).

4.- determinar si las acciones emprendidas por las empresas de venta al detal de telefonía celular fueron apropiadas.

Justificación de la investigación:

Dada la excesiva dependencia del país de los altos precios petroleros, el aumento desmedido de las importaciones, la perdida capacidad productiva y competitiva de las empresas y siendo la tasa de cambio un indicador macroeconómico que influye de manera directa en los actores económicos, será de

suma importancia social esta investigación, ya que suministrara información para la planificación de inversión y financiamiento, así como la compra de insumos y/o productos provenientes de las importaciones.

Y en concordancia con el momento desfavorable que vive la economía nacional, existe la necesidad intrínseca de reactivar a mediano y corto plazo las PYMEs para el desarrollo sostenible y sustentable del país haciéndose necesaria la presente investigación. Del mismo modo, los resultados de la presente investigación permitirán obtener información veraz y actualizada sobre las de las empresas de venta al detal de telefonía celular y su comportamiento en función al control de cambio.

Por ende, esta información servirá de base para diagnosticar la situación actual de las empresas de venta al detal de telefonía celular en el estado Carabobo y generar estrategias que sirvan para la solución de problemas por los efectos del control cambiario, de igual manera podrá servir como referencia teórica a futuras investigaciones. Además, en base a los resultados dará algunas recomendaciones para el desarrollo sustentable y sostenido de dichas empresas.

Esta investigación también se considera pertinente ya que aborda los aspectos teórico/prácticos desarrollados en la carga académica de la maestría en economía de empresas, y a su vez sigue la línea de investigación en el área de Planificación gerencial en situación de inestabilidad económica.

Alcance y delimitaciones.

El alcance de la investigación ha sido definido con respecto a hacer un diagnóstico de las empresas de venta al detal de telefonía celular ante el control cambiario en el estado Carabobo, durante el periodo de 2008-2014, con la finalidad de ofrecer un análisis de los efectos del control cambiario y como han incidido sobre dichas empresas, lo que permitirá una base sólida para la toma de decisiones en materia económica sobre el destino de la empresa.

Asimismo, es importante destacar, que la investigación está limitada al periodo (2008-2014).

CAPITULO II

MARCO TEORICO

Antecedentes de la investigación.

Dentro de este contexto se tomaron diversos trabajos e investigaciones que servirá de base a la presente investigación, los cuales se encuentran vinculados al control cambiario en Venezuela y sus empresas. Asimismo proporcionan material desde el punto de vista metodológico, además de constituir una herramienta para inferir en el comportamiento de las variables en la investigación.

Para tales efectos se consultó a Valdés (1989), titulado “Control de cambios en países en desarrollo” este trabajo explica en que consiste el control de cambio en sus diversas variedades y resume algunas experiencias chilenas y otros países, indica los requisitos para que el control de cambio pueda operar. Asimismo, se presentan los efectos económicos y de economía política del control de cambio, con vistas a evaluar su conveniencia. Este representa una base desde el punto de vista documental.

Asimismo, se consideró el trabajo realizado por Anguiano(1999), titulado “Políticas monetarias y cambiarias para el crecimiento con el flujo de capital externo volátil” dicha investigación fue abordada en forma documental, aquí se explica como como las políticas establecidas en función de arraigar el capital externo, aplicadas en México y otros países durante la última década, tienden a

sobrevaluar los tipos de cambio, lo cual conduce al deterioro en su balanza de la cuenta corriente, así como también produce ataques especulativos contra las monedas de un país determinado. En este estudio se establece el tipo de cambio como un componente fundamental sobre la economía de un país y señalando la trascendencia negativa y el deterioro sobre la balanza de la cuenta corriente, así como también los ataques especulativos contra la moneda de un país cuando esta variable es manipulada y manejada en forma errada.

Suarez (2005) en su trabajo de investigación titulado. "Impacto del régimen de control de cambio en la actividad operativa de las industrias del ramo alimentos, bebidas y tabacos". Municipio Libertador del Estado Mérida. Régimen de Control de Cambio Publicado en Gaceta N° 37.625 del 05 / 02 / 2003. La política monetaria desarrollada por el gobierno nacional en la actualidad, tiene gran importancia para todos los sectores de la economía nacional; en especial para las industrias productivas. Documentando un análisis del impacto que provocó la aplicación del régimen de control de cambio en las actividades operativas del sector mencionado; dado que las industrias estudiadas obtienen su materia prima de proveedores locales y nacionales. Esta investigación evaluó el impacto que ocasionó el régimen de control de cambio en las industrias del sector de alimentos y bebidas no alcohólicas del municipio Libertador, formulo recomendaciones para mejorar la calidad gerencial, y sugerencias para aumentar la competitividad. Además La investigación realizada fue de tipo exploratoria y descriptivo. Concluyendo que los efectos del régimen de control de cambios pudieron ser trasladados al consumidor final a través de precios más altos que permitió a las industrias estudiadas incrementar sus ingresos y contrarrestar el incremento de sus costos de producción y sus gastos de operación, gracias a la ausencia de controles

de precios para la mayoría de sus productos fabricados. Desde otro punto de vista el régimen de control de cambio incidió negativamente en las operaciones de las industrias estudiadas, al limitarles su crecimiento operativo para el máximo aprovechamiento o uso óptimo de su capacidad de producción, pues su volumen de ventas, nivel de inventarios se mantuvieron constantes, al igual que su nivel de mano de obra utilizada; probablemente el régimen de control de cambio junto con otros factores vinculados con la incertidumbre económica del país limitaron la voluntad de los industriales en el sector a realizar mayores inversiones, ello también se evidenció en el escaso uso de financiamiento externo, como una aversión hacia el riesgo financiero ante situaciones de incertidumbre, inflación y desabastecimiento. Sin embargo, debido a que la investigación siguió un diseño investigativo no experimental el comportamiento de las variables analizadas también contiene el efecto de un sin número de elementos y circunstancias económicas presentes al momento de recolectar los datos tales como decretos de inamovilidad laboral, inflación, los cuales pueden ser causas y/o consecuencias del régimen de control de cambio. Este trabajo se enmarca en la misma línea de investigación por lo tanto aportara conocimiento metodológico y científico, lo permitirá profundizar la presente investigación.

Guedez, Dennys (2010), en su trabajo “Análisis del impacto económica/financiero en las empresas manufactureras ubicadas en la zona industrial, de Barquisimeto estado Lara, ante la implementación del control cambiario, durante los años 2004 al 2009” Aquí se realiza una investigación de campo, basada en un estudio descriptivo, donde se analizó el impacto económico y financiero sobre las empresas y sector bajo estudio donde se estudió el control cambiario como variable. Dentro de las conclusiones se señaló cuáles eran las

alternativas de las empresas para la obtención de divisas, asimismo se refiriere a los efectos negativos del control cambiario en cuanto la disminución progresiva de los inventarios por el retardo en la adquisición de divisas y los efectos en el índice inflacionario en la venta de sus productos. Este trabajo se considera como sustento documental y metodológico a la presente investigación.

Bianculli A (2011), en un estudio sobre “Industrias Fabripartes, C.A. y los riesgos cambiarios en Venezuela”, reporto cambios en las actividades operativas de la empresa, en la estructura de precios, en los niveles de actividad y en las decisiones de inversión y financiamiento cuando se encontraba bajo el régimen de control cambiario. En este trabajo se realizó una investigación de campo, documental y no experimental. Su objetivo principal fue evaluar los riesgos cambiarios de las empresas venezolanas en la actualidad, caso industrias fabripartes, C.A. Esta investigación apporto desde el punto de vista documenta y metodológico bases para la presente investigación.

Por otra parte Orozco C (2011), en su estudio titulado “Modelo de gestión financiera para una empresa importadora de autopartes bajo un régimen de tipo de cambio fijo, caso Autoparts, C.A.” realizó una investigación descriptiva que tenía como objetivo; plantear un modelo de gestión financiera para la empresa Autoparts, C.A. a partir de la evaluación de su desempeño y resultados financieros a lo largo de sus operaciones, que permitiera proyectar la permanencia de la misma dentro del sector al que pertenece aun y cuando deba operar en un régimen de control de cambio.

Dailed, (2013) en su investigación titulada “Impacto de las restricciones cambiarias en la gestión financiera de la industria de la construcción. Caso orgar corporación, C.A. periodo (2008-2011)”, se utilizó una población finita y la muestra fue la misma, conformada por dos expertos de la empresa. Recolectando información a través de una entrevista semi-estructurada de cuatro preguntas, no se presentó confiabilidad del instrumento por su naturaleza. Se calcularon los índices de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, se realizaron análisis vertical y horizontal de los Estado Financieros, que permitieron conocer que la empresa no ve afectada la estructura de precios, los ingresos por operaciones ni los costos por servicios, por las restricciones de tipo cambiario. Se observó además, que la empresa no cumple con los requisitos para la solicitud de divisas, y que las compras realizadas en divisas son puntuales y esporádicas.

Bases Teóricas.

Con el propósito de dar un carácter científico se procederá a presentar las bases teóricas que sustentan el problema y los objetivos planteados en la presente investigación.

Macroeconomía

Establece Delong (2003), que la macroeconomía es una sub disciplina de la economía, es la rama de la teoría económica que se ocupa de la economía en su conjunto.

De acuerdo con Esteves (2001), se define como la teoría de la estructura y del comportamiento de los conjuntos y agregados de la determinación de los cambios en la capacidad productiva de la sociedad, del grado de utilización de dicha capacidad, de la determinación del nivel de ingreso nacional y de su distribución del empleo, de las variaciones de nivel general y de la estructura de los precios. Al respecto Villalobos (1997) citado por Suarez (2005), señala que existen un conjunto de variables macroeconómicas muy significativas que se expresan en el contexto de la política macroeconómica y social. Estas variables son:

El Producto Interno Bruto, es la valorización de toda la producción de bienes y servicios finales realizada en el interior del país en un tiempo determinado. En él se incluye la producción de los residentes en país, tanto nacionales como extranjeros.

La Balanza de Pagos, es el registro estadístico de las transacciones económicas internacionales entre los residentes de una economía y los residentes del resto del mundo durante un período determinado, de los bienes y servicios que ésta ha recibido y suministrado al resto del mundo, y de las variaciones de sus activos y pasivos frente al mismo.

La importación, es la compra e introducción legal de un producto extranjero en un país. Para su adquisición, el importador requiere de divisas, Ministerio de Finanzas.

El Consumo, es entendido como aquellos bienes y servicios producidos en el año que son adquiridos por las familias y empresas para su consumo final.

La Inversión, se define como aquellos bienes adquiridos principalmente por las empresas en forma de maquinaria y equipo para incrementar la producción.

El Precio, es la cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio, es decir, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios. En la compra de bienes y algunos servicios se denomina "precio"; en el alquiler de los servicios del trabajo "salarios", sueldo, etc.; en el préstamo de dinero o capital "interés"; en el alquiler de la tierra o un edificio "renta".

El Salario, es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo. El salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra forma convenida. El salario se integra con los pagos hechos en efectivo, por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie, y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo.

Inflación, se definirá como una situación en la cual existe un alza sostenida del promedio ponderado de todos los precios.

Tipo de Cambio, se entiende por tipo de cambio la cotización de una moneda con respecto a otra, es decir, expresa la cantidad de una moneda que hay que dar para recibir unas divisas de otro país.

Suarez (2005), señala que es pertinente mencionar que existen otras variables como son la oferta y demanda de divisas, el mercado cambiario, mercado negro, el control de cambio y el sistema monetario, dichas variables serán consideradas por su pertinencia e importancia en el marco teórico de este estudio. A continuación se menciona cada una de ellas.

Oferta y Demanda de Divisas, los mercados de divisas se determinan por las leyes de oferta y demanda que rigen los diversos mercados económicos, siendo el tipo de cambio el punto de intersección entre las cantidades de divisas necesarias para las importaciones y la oferta de moneda extranjera proveniente de las exportaciones.

Las variaciones en la demanda y en la oferta de divisas conllevan a alteraciones en el tipo de cambio; sin embargo, hay un tipo de cambio normal o de equilibrio en torno al cual se efectúan las variaciones y que debe corresponder al equilibrio de los pagos internacionales. El mercado cambiario puede estar regulado por la autoridad monetaria del país, el cual posee el control sobre la oferta de divisas, y puede intervenir en el mercado para fijar el tipo de cambio o para controlar sus fluctuaciones; la demanda puede ser restringida por el mismo

ente, o puede ser libre, y variará según el tipo o tipos de cambio fijados por la autoridad monetaria.

La Oferta de Divisas, se determina por la cantidad de moneda extranjera que ingresa al país, bien sea por exportaciones de bienes o servicios, por rendimientos sobre inversiones en otros países, donaciones o importaciones de capital no monetario. En otras palabras, se origina en las transacciones activas o créditos de la balanza de pagos (Maza,

Demanda de Divisas, la demanda de divisas esta determinada por la cantidad de moneda extranjera que se necesita en el país, se origina por las importaciones de bienes y servicios, pagos por rendimientos de la inversión extranjera en el país, donaciones y exportaciones de capital no monetario. Es decir, se origina en las transacciones pasivas o débitos de la balanza.

El Mercado Cambiario, es en el que se compran y venden divisas, (Ministerio de Finanzas, 2003). El mercado cambiario está representado, desde el punto de vista institucional, por el Banco Central, siendo éste, el mayor comprador y vendedor de divisas; su papel dependerá de los controles que ejerza sobre la moneda extranjera. Se apoya en la banca comercial y en las casas de cambio como expendedoras al detal de divisas.

El Banco Central o una agencia ad hoc oficial ejerce la función de fondo de estabilización cambiaria, cuando hay necesidad de mantener dentro de límites prudenciales las fluctuaciones del tipo de cambio en regímenes distintos del

patrón oro clásico. En todo caso, cuando la autoridad fija el tipo de cambio (administrado) explícita o implícitamente funciona el fondo de estabilización para sostener la cotización fijada.

Según Crespo (2003) el mercado de divisas se encuentra enmarcado por las leyes de oferta y demanda que rigen los diversos mercados económicos, siendo el tipo de cambio el punto de intercepción entre las cantidades de divisas necesarias para las importaciones y la oferta de moneda extranjera provenientes de las exportaciones. Las variaciones en la demanda y en la oferta de divisas conlleva a alteraciones en el tipo de cambio; sin embargo hay un tipo de cambio normal o de equilibrio en torno al cual se efectúan las variaciones y que deben corresponder al equilibrio de los pagos internacionales.

De acuerdo al párrafo anterior, el mercado cambiario puede ser regulado por la autoridad monetaria de cada país, ya que ejerce el control sobre la oferta de divisas. Pudiendo intervenir en el mercado para establecer el tipo de cambio y regular y controlar sus fluctuaciones, esto se conoce como control de cambio.

Existe un **Control de Cambio**, cuando un gobierno regula las transacciones cambiarias, estableciendo un cierto tipo de cambio con el fin de controlar las entradas o salidas excesivas de capital en el país Daza (1997). Al respecto, (CADIVI) conceptualiza el control cambiario “como un instrumento de política cambiaria que consiste en regular oficialmente la compra y venta de divisas en un país. El Gobierno interviene directamente en el mercado de moneda

extranjera, controlando las entradas o salidas de capital”. A diferencia del sistema monetario, el cual es el conjunto de normas que sirven e instrumentos que sirven para asegurar el funcionamiento del mercado monetario y garantizan la base de las operaciones económicas, es decir regulan todo lo relacionado con la liquidez y el tipo de cambio.

En este orden de ideas se puede decir que el control de cambio se refiere a todas aquellas restricciones impuestas por los entes gubernamentales para regular la compra y venta de moneda extranjera y sobre la libre circulación de los medios de pagos entre un país y el extranjero.

Tipos de control cambiario

Galea(2003) citado por Guedez,2010 y Dailed 2013: Puede presentarse de distintas maneras, en diversos escenarios económicos, estableciéndose los distintos tipos de control de cambio:

a.- Control de Cambio absoluto: Es la reglamentación total de la oferta y la demanda de divisas, es prácticamente imposible de implementarla, por las inevitables y múltiples evasiones y filtraciones que tienen lugar cuando la economía no es enteramente centralizada.

b.- Control parcial o mercado paralelo: Es el control parcial determinante de la oferta de divisas, a precios determinados, con cuyas divisas se atienden necesidades esenciales de la economía; y un mercado marginal, es permitido en el

cual se compran y venden cantidades de divisas procedente de operaciones que se dejan libres, y se determinan precios de mercado; este mercado paralelo o marginal, se autoriza para impedir el funcionamiento del mercado negro.

c.- Cambios múltiples: Es aquel en que para cada grupo de operaciones, de oferta y demanda, se fija un tipo de cambio, todos preferenciales y entrada de capital, y para determinadas importaciones y salida de capital; tipo no preferenciales para las operaciones restantes.

d.- Cambio rígido: Es aquel cuyas fluctuaciones están contenidas dentro de un margen determinado. Este es el caso de patrón oro, en que los tipos de cambio pueden oscilar entre los llamados puntos o límites de importación o exportación de oro, por arriba o por debajo de la paridad. Si los tipos de cambio excedieran de dichos límites ocurrirían movimientos de oro que harían volver a las cotizaciones al margen determinado. Su funcionamiento exige la posibilidad concreta de dichos movimientos de oro y se asegura además, mediante un mecanismo operativo de movimientos de capital a corto plazo, ligados a una relación entre los tipos de cambio y las tasas monetarias de interés.

e.- Cambio flexible: Es aquel cuyas fluctuaciones no tienen límites precisamente determinados, lo que no significa que tales funciones sean ilimitadas o infinitas. Es el caso del patrón de cambio puro y del papel moneda inconvertible. Son los propios mecanismos del mercado cambiario y, en general la dinámica de las transacciones internacionales del país, los que, bajo la condición

esencial de la flexibilidad, permiten una relativa estabilidad de los cambios, dadas las elasticidades de oferta y demanda de los diversos componentes de la balanza de pagos.

f.- Cambio fijo: Es aquel determinado administrativamente por la autoridad monetaria como el Banco Central o el Ministerio de Finanzas y puede combinarse tanto con demanda libre y oferta parcialmente libre como con restricciones cambiarias y control de cambios.

g.- Cambio único: Este rige para todas las operaciones cambiarias, cualquiera que sea su naturaleza o magnitud. Se tolera cierta diferencia entre los tipos de compra y de venta de la divisa como margen operativo para los cambistas en cuanto a sus gastos de administración, operación y beneficio normal.

Efectos y distorsiones

De acuerdo con Porras (2004), el control cambiario trae consigo traen consigo distorsiones y efectos en el ámbito financiero de las empresas:

a.-Destrucción del ahorro: En términos relativos y potenciales, el ahorro dejara de representar una promesa de consumo futuro y por el contrario se constituirá en una promesa de detrimento de consumo futuro. No tendría sentido

ahorrar hoy para comprar menos mañana. Esta condición ha contribuido al proceso de desmonetización de la moneda y al desahorro en Venezuela.

b.-Comprar activos fijos como estrategia de resguardo: En los episodios donde las tasas de interés reales negativas en Venezuela los individuos buscan proteger la pérdida de valor debido a la inflación comprando activos fijos que en el mayor de los casos se revalorizan a la par de la inflación.

c.- Huida hacia el mercado paralelo: si bien es cierto que en Venezuela ha existido una recurrencia hacia el resguardo de activos fijos ante estructuras de tasas reales negativas, la situación actual se diferencia significativamente del pasado. La falta de credibilidad no solo en la sostenibilidad de la gestión fiscal. Sino en el sistema político y por ende sobre el nivel de gobernabilidad necesario. Produce e imprime sobre los activos fijos características no deseadas.

A consecuencia donde el Estado realiza prácticas de intervencionismo, donde las reglas no están claras, desconocidas o inexistentes los activos fijos terminan siendo activos a muy largo plazo por ende los retiros motivados por las tasas reales no ira como de costumbre tras los activos fijos, sino detrás del mercado negro.

Por lo tanto existirá una demanda inusual y más nutrida sobre el mercado negro o paralelo, no solo para proteger el valor del patrimonio sino la posibilidad

de disponer de él. Esta demanda sobre el tipo de cambio paralelo tendera a depreciar con mayor velocidad al bolívar.

d.- liquidez de Banca: la situación de iliquidez en el sistema financiero puede agravarse pudiendo exponer a las instituciones más débiles, los efectos psicológicos del conocimiento y difusión de una situación como la expuesta actuarían de negativamente, a la cual las instituciones financieras no podrán escapar. Trayendo consigo los retiros nerviosos y comprometiendo la estabilidad del ente financiero.

Ventajas y desventajas del control cambiario

Gomez,(2006), señala que el control cambiario permite establecer un proceso adecuado de uso y manejo de divisas, entre ellas destacan el hecho de que este puede aplicarse a los cambios extranjeros para la compra de bienes y servicios o la transferencia de capital, además se protegen las reservas internacionales, la balanza de cambio y el tipo de cambio todo lo cual conlleva a un control de precios.

Dentro de las desventajas podemos mencionar la restricción de la libre elección de los países en los que los individuos pueden comprar o invertir, asimismo, provocan un mercado negro o paralelo de monedas escasas y contribuye a la corrupción de funcionarios y deterioro de instituciones.

Rentabilidad.

Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori (Sánchez, 2002).

Desde el punto de vista contable el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, según se considere o no la influencia de la estructura financiera de la empresa: rentabilidad económica y rentabilidad financiera, cuya relación viene definida por el apalancamiento financiero. La rentabilidad económica es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, de la capacidad de los activos para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, mientras que la rentabilidad financiera informa del rendimiento obtenido por los fondos propios y puede considerarse una medida de los logros de la empresa. El apalancamiento financiero, desde la óptica del análisis de la rentabilidad, hace referencia a la influencia que la utilización de deuda en la estructura financiera tiene sobre la rentabilidad de los fondos propios si se parte de una determinada rentabilidad económica (Sánchez, 2002).

Generalmente las empresas con altas tasas de rendimiento usan una proporción pequeña de recursos externos, por cuanto la mayor parte de su financiamiento lo obtiene de sus utilidades retenidas, (Morillo, 2000).

Según García (2004), el nivel de rentabilidad económica depende de la eficacia en el uso de activos y del resultado económico o margen sobre ventas. El riesgo económico tiene su origen en todas aquellas circunstancias que hacen que la empresa no pueda garantizar la estabilidad del beneficio de explotación. A través del análisis de los componentes del beneficio podemos observar los factores que influyen en su variabilidad:

El volumen de ingresos depende de las unidades vendidas y del precio de cada producto. El volumen de ventas a su vez es función de factores tales como la cuota de mercado de la empresa, la elasticidad de su demanda al precio, la existencia de productos sustitutivos, las preferencias de los consumidores, su renta per cápita, la distribución de la renta y de los precios de otros bienes. El precio de los productos depende, a su vez, de las condiciones de la demanda (gustos de los consumidores, nivel de renta de productos sustitutivos) de las características de la oferta (tecnología, precio de otros bienes, costes de los factores productivos), y de la capacidad que tenga la empresa para fijar precios según los grados de monopolio que caractericen a dicha actividad (García, 2004).

El otro componente del beneficio son los gastos relacionados con dicho nivel de ingresos de explotación. La variabilidad de estos gastos y, por tanto, del beneficio depende en gran medida de la estructura de costes que tenga la empresa. La estructura de costes puede ser analizada a partir de la separación de éstos en fijos y variables (García, 2004).

Índices de Rentabilidad. Como se mencionó, existen diversas mediciones de la rentabilidad, entre las que destacan las siguientes: Margen Lx bruto de utilidades, Margen neto de utilidades, Rendimiento de los activos totales y Rendimiento de capital (Weston y Coperland, 1988).

Margen Bruto de Utilidades (MBU). Indica el margen de cada unidad monetaria en ventas después de que la empresa ha pagado todos sus bienes. Nos muestra el margen total disponible para cubrir los gastos de operación y producir una utilidad. Lo ideal es un margen bruto de utilidades lo más alto posible y un costo relativo de mercancías vendidas lo más bajo posible. El Margen bruto de utilidades se calcula de la manera siguiente:

Rentabilidad Empresarial

Lo principal que debe cuestionar una empresa, es a que segmento del mercado va a entrar y si es un segmento potencial en el mercado, su tamaño y las características de crecimiento de dicho segmento. Las grandes compañías suelen

subestimar o evitar los segmentos pequeños, están prefieren segmentos con gran volumen de ventas, mientras que las empresas pequeñas, a su vez, evitan los segmentos grandes, ya que estos requieren excesivos recursos.

El crecimiento del segmento es, por lo habitual una característica deseable, ya que, las empresas apetecen que sus ventas y utilidades aumenten; pero al mismo tiempo, la competencia entrará rápidamente en los segmentos en crecimiento y, como resultado esto disminuirá la rentabilidad.

Un segmento podría tener un tamaño y un crecimiento deseables y no ser atractivo desde el punto de vista de su rentabilidad potencial. Hay cuatro fuerzas que se identifica para determinar el atractivo intrínseco a largo plazo de todo un mercado o de algún segmento de éste. Las compañías tienen que evaluar la repercusión sobre la rentabilidad a largo plazo de cuatro grupos o riesgos que son los siguientes:

- a) **Competencia Industrial:** un segmento no es atractivo si ya contiene competidores numerosos, fuertes o agresivos. El cuadro es aún peor si el segmento es estable o está en decadencia (dentro del ciclo de vida del producto), si los aumentos de capacidad se hacen con grandes incrementos, si los costos fijos son altos, si las barreras de salida son elevadas o si los competidores están bien firmes en el segmento. Estas condiciones llevarán a frecuentes guerras de precios, batallas publicitarias e introducciones de nuevos productos, y a la empresa le costará más poder competir.

- b) **Participantes Potenciales:** Un segmento no es atractivo si puede atraer a nuevos competidores que llegarán con nueva capacidad, recursos sustanciales e impulso para el aumento de la participación. El atractivo de un segmento del mercado, varía en función de la dificultad que implican las barreras contra la entrada o la salida. El segmento más atractivo es aquel cuyas barreras contra la entrada son altas y las barreras contra la salida son escasas. Cuando tanto las barreras contra la entrada como las de salida son altas, el potencial para generar utilidades es elevado, pero en general conlleva a más riesgos porque las compañías cuyo rendimiento es pobre permanecen dentro y luchan por salir. Cuando ambas barreras son mínimas, las compañías pueden entrar o salir con facilidad de la industria y los rendimientos son estables y bajos.
- c) **Sustitutos:** Un segmento no es atractivo si existen sustitutos reales o potenciales del producto. Los sustitutos limitan los precios y utilidades potenciales que se pueden obtener en un segmento. La empresa tiene que observar muy de cerca las tendencias de los precios en los sustitutos. Si la tecnología avanza o la competencia aumenta en estas industrias sustitutas, es probable que los precios y utilidades disminuyan en el mercado.
- d) **Compradores y Proveedores:** Un segmento no es atractivo si los compradores poseen un fuerte o creciente poder de negociación. Los compradores tratarán de hacer que los precios bajen, demandarán mejor calidad o servicios y pondrán a los competidores unos en contra de otros; todo esto a expensas de la rentabilidad del vendedor. Aun si el mercado muestra un tamaño y crecimiento positivo y es atractivo estructuralmente la empresa debe tomar en cuenta sus propios objetivos y recursos con relación a dicho mercado o segmento seleccionado. Algunos son atractivos y podrían desecharse porque no concuerdan con los objetivos de la

empresa, ésta debe considerar si posee las habilidades y recursos que se requieren para tener éxito en dicho mercado.

La rentabilidad económica

Para Fresneda, Raúl, la rentabilidad económica no es más que la tasa de devolución producida por un beneficio económico respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto que sumados forman el activo total. Además es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa. Este cálculo, expresa la capacidad que una empresa tiene para realizar con el activo que controla, que no es más que la ganancia monetaria por cada unidad monetaria que posee la empresa.

$$R.E. = \frac{\textit{Beneficio económico}}{\textit{Activo total}}$$

La rentabilidad económica es un recurso útil para comparar empresas dentro del mismo sector, pero no para empresas de distintos sectores económicos dado que cada sector tiene necesidades distintas de capitalización.

Teoría de Modigliani-Miller

La teoría de Modigliani y Miller (1958) es la pionera de la estructura de capital de la empresa. En ella participan las variables de ingresos, costos variables,

costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la PYME.

De lo anterior, la estructura financiera apropiada es aquella que maximiza el valor presente de las empresas con un riesgo y rendimiento adecuado de acuerdo a las decisiones de la empresa. La empresa debe tener una visión fiscal de la estructura de capital que apoye la rentabilidad financiera sometiéndose a la correspondiente disciplina tributaria. Los autores desarrollan la teoría de la estructura de capital, determinan que el valor de la empresa y el costo de capital no se afectan por el apalancamiento en condiciones de mercados eficientes, y por consecuencia, el mercado siempre se mantiene en equilibrio.

La tesis de Modigliani y Miller se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

- Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos, sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).
- Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas

esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

- Para la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

Para los autores el mercado perfecto se funda en los siguientes supuestos:

- Los mercados de capitales maniobran sin costo.
- 2. El impuesto sobre la renta de personas físicas no existe.
- 3. Los mercados son profesionales.
- 4. El acceso a los mercados es igual para todos los participantes de los mismos.
- 5. Las posibilidades son semejantes.
- 6. La información es libre de costo.
- 7. No se hallan costos de quiebra, ni de agencia.
- 8. Es posible la comercialización del derecho a las deducciones o exenciones fiscales. (Mascareñas, 1993; Mascareñas y Lejarriaga, 1993).

En mercados perfectos y eficientes, M&M, señalan que la estructura de capital es irrelevante. Señalan que si los inversionistas pueden restablecer la estructura de capital de una empresa por sí mismos, éstos serían insensibles al nivel de endeudamiento que las empresas presenten.

En 1963 la proposición I de M&M fue modificada por éstos, manifestando que la utilidad media anual antes de intereses y neta de impuestos se haya compuesta por dos componentes de distinta naturaleza:

- Utilidad antes de intereses e impuestos (UAI) (1-T): que es una renta incierta ya que las utilidades antes de intereses e impuestos UAI, es la esperanza matemática de una variable aleatoria subjetiva.
- Tasa de descuento de impuestos (TKD): que es una renta segura pues constituye el ahorro de impuestos que obtiene la empresa al pagar intereses.

Modigliani y Miller (1963), dan marcha atrás a sus conclusiones de su trabajo de 1958 y aconsejan que la ventaja fiscal por deuda se puede aprovechar totalmente y que lo ideal sería endeudarse al máximo.

La teoría de M&M comprende a todo el universo de PYMES ya sea que éstas se encuentren o no apalancadas financieramente, es decir, comprende empresas que tengan o no endeudamiento, ya sea con recursos de deuda y/o capital. En el aspecto fiscal la teoría de M&M implica que se consideran como gasto fiscal los intereses que la compañía paga por su endeudamiento, siempre que la empresa

tenga utilidades, pues de no ser así no habría ninguna deducción fiscal por dicho concepto.

Modelos de Criterios de Decisión

Según Koontz & Weinrich (2004, p. 156), los modelos de criterios de decisión son: Certeza: Se sabe con seguridad cuáles son los efectos de las acciones. Riesgo: No se sabe qué ocurrirá tomando determinadas decisiones, pero sí se sabe qué puede ocurrir y cuál es la probabilidad de ello. Incertidumbre estructurada: No se sabe qué ocurrirá tomando determinadas decisiones, pero sí se sabe qué puede ocurrir de entre varias posibilidades. Incertidumbre no estructurada: En este caso no se sabe qué puede ocurrir ni tampoco qué probabilidades hay para cada posibilidad. Es cuando no se tiene ni idea qué puede pasar.

Etapas de la toma de decisiones para dar solución a un problema

- Identificación y diagnóstico del problema
- Generación de soluciones alternativas
- Selección de la mejor manera
- Evaluación de alternativas
- Evaluación de la decisión
- Implantación de la decisión

Componentes de la Decisión

Según Koontz & Weinrich (2004), la técnica de tomar decisiones en un problema que está basada, en cinco componentes primordiales:

- Información: Estas se recogen tanto para los aspectos que están a favor como en contra del problema, con el fin de definir sus limitaciones.
- Conocimientos: Si quien toma la decisión tiene conocimientos, ya sea de las circunstancias que rodean el problema o de una situación similar, entonces estos pueden utilizarse para seleccionar un curso de acción favorable.
- Experiencia: Cuando un individuo soluciona un problema en forma particular, ya sea con resultados buenos o malos, esta experiencia le proporciona información para la solución del próximo problema similar.
- Análisis: No puede hablarse de un método en particular para analizar un problema, debe existir un complemento, pero no un remplazo de los otros ingredientes. En ausencia de un método para analizar matemáticamente un problema es posible estudiarlo con otros métodos diferentes. Si estos otros métodos también fallan, entonces debe confiarse en la intuición.
- Juicio: El juicio es necesario para combinar la información, los conocimientos, la experiencia y el análisis, con el fin de seleccionar el curso de acción apropiado. No existen substitutos para el buen juicio

Importancia de la toma de decisiones

El momento de tomar una decisión es importante, ya que por medio de esta se puede estudiar un problema o situación que es valorado y considerado

profundamente para elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y operaciones. También es de vital importancia para la administración, ya que contribuye a mantener la armonía y coherencia del grupo, y por ende su eficiencia. En la Toma de Decisiones, de acuerdo a lo planteado por Koontz & Weinrich (2004), se puede considerar un problema y llegar a una conclusión válida, significa que se han examinado todas las alternativas y que la elección ha sido correcta. Uno de los enfoques más competitivos de investigación y análisis para la toma de las decisiones es la investigación de operaciones, puesto que esta es una herramienta importante para la administración de la producción y las operaciones.

Para tomar acertadamente una decisión es preciso tener acceso a información apropiada. La elección de las medidas optativas exige que haya informes que permitan hacer comparaciones entre los resultados probables de cada opción y los rendimientos apetecidos o las normas respectivas. La existencia de ciertos informes, añadida a la imagen forjada de uno mismo y a los impulsos que le causan motivaciones, puede servir de estímulos para tomar decisiones.

En general, la toma de decisiones es el proceso de seleccionar un curso de acción entre alternativas posibles. Al conocer cuáles son las metas y se esté de acuerdo en las premisas de planeación, el primer paso de la toma de decisiones será desarrollar alternativas.

Por lo general, el ingenio, la investigación y el sentido común descubrirán tantas alternativas, imposible evaluarlas todas adecuadamente. Al seleccionar entre alguna de las posibilidades, cuanto mayor sea la precisión de reconocimiento y solución de aquellos factores limitantes o críticos para el logro de la meta

deseada, con más facilidad y exactitud podrán seleccionar la alternativa más favorable.

Cuando el gerente de una empresa enfrenta un problema importante que requiere una solución, deberá determinar si le corresponde a él tomar la decisión, y luego clasificarla de acuerdo con el orden de prioridad, es allí donde se encuentra la percepción que se tiene acerca de las decisiones no programadas y las programadas. Como toda medida entraña hechos futuros, los gerentes también deberán analizar los riesgos y las incertidumbres relacionadas con el curso de la acción a seguir.

Planificación financiera

Para un buen desarrollo del mercado financiero, es necesario ajustarse a los controles que ofrece la planificación financiera, como igualmente parte de las actividades de la administración financiera. En lo que respecta a dicho proceso de planificación asociado de una manera práctica a una actividad de control, se constituye en el fundamento de una sólida concepción gerencial que reacciona a los estímulos del entorno circundante de toda actividad. Al respecto, Stoner (1995), puntualiza sobre el proceso de planificación lo siguiente: Planificar, implica que los administradores piensen con antelación en sus metas y acciones, y que basen sus actos en algún método, plan o lógica, y no en corazonadas. Los planes presentan los objetivos de la organización y establecen los procedimientos idóneos para lograrlos. Además, los planes son las guías para que, la organización obtenga y comprometa los recursos que se requieren para alcanzar los objetivos, los miembros de la organización desempeñen actividades con los objetivos y los procedimientos elegidos, y el avance hacia los objetivos pueda ser controlados y

medido de tal manera que, cuando no sea satisfactorio, se puedan tomar medidas correctivas (p. 11). Enfocando lo comentado por el autor de manera específica a la planificación financiera se puede decir que ésta determina la forma exacta de cómo la organización alcanzará sus objetivos financieros con el propósito de disminuir riesgos, reducir la incertidumbre, elevar el éxito organizacional y aumentar la rentabilidad.

Para ello, se evalúan los proyectos de inversión, la rentabilidad de los mismos, las fuentes de financiamiento y se comprueba este análisis preliminar con los resultados, para asegurarse la adherencia a los planes o para modificarlos, como consecuencia de los cambios imprevistos en el ambiente operativo. En otras palabras, mediante la planeación y el control financiero, la administración busca aumentar la rentabilidad, evitar los faltantes de efectivo y mejorar el desempeño de la empresa.

Entonces se puede decir que las ventajas que una organización puede obtener mediante la planeación financiera son numerosas. Para ello es necesario la aplicación de estrategias que van enfocadas a la implantación de procedimientos que permite la administración eficiente de eventos o cambios futuros en la naturaleza del negocio.

Estrategias y Finanzas

Existe una estrecha relación entre estrategia y las finanzas, relación ampliamente implantada actualmente en las organizaciones. La estrategia está formada por un conjunto de decisiones a corto y largo plazo sobre los planes y

políticas de la organización, que se logran de resultado de las interacciones continuas de los eventos del negocio con la administración financiera del mismo.

Las estrategias financieras forman parte del proceso de planeación financiera, donde se reflejan los resultados que se esperan a partir de acciones a un plazo ya sea cercano o lejano. Dentro de los componentes de una estrategia empresarial se encuentran:

- Los objetivos de la acción empresarial claramente definidos.
- El plan de acción a nivel de la empresa total y a nivel de sus divisiones.
- Los programas funcionales que describen y miden las consecuencias del plan para cada una de las funciones.
- los recursos requeridos para llevar a cabo los programas.

Cabe destacar que la estrategia constituye en una herramienta dentro de la gestión organizacional, ya que sobre ella convergen, planes, proyectos, objetivos, metas, programas, recursos, tiempo y otra serie de factores naturales a la consecución de las actividades administrativas y financieras de cualquier entidad.

Políticas financieras

Todas las estrategias que utiliza una empresa para alcanzar sus metas, que comprende aspectos tales como: procurar acelerar el crecimiento mediante la adquisición de negocios existentes; determinar el monto a invertir en investigación y desarrollo; hasta qué punto arriesgarse en el lanzamiento de un nuevo producto o acceder a un nuevo mercado; es lo que se conoce como política

financiera. La administración financiera incluye la asignación y adquisición de fondos en una empresa; y ambos se combinan en el sentido de que una decisión de invertir en un activo puede necesitar un financiamiento, mientras que el costo de un financiamiento afecta la decisión de invertir.

Análisis financiero

De acuerdo a Hill y Jones (1997, p. 28) es importante realizar un análisis financiero para evaluar las estrategias, ya que el éxito de hoy no garantiza el éxito de mañana y además el éxito siempre crea problemas nuevos y diferentes, es decir, las organizaciones complacientes caen en decadencia. Dicho análisis ha sido caracterizado como la rama de la contabilidad que se concentra en los informes de propósito general sobre la posición financiera y los resultados de las operaciones (Estados Financieros), estos proporcionan una relación continua, cuantificada en términos de dinero, sobre los recursos y obligaciones de las empresas mercantiles y sobre las actividades económicas que originan cambios en estos recursos y obligaciones.

Bases Legales.

Según el tema tratado, los objetivos y el problema en estudio, ciertos trabajos de investigación, como es el caso que nos ocupa, requieren la inclusión de las referencias legales o bases legales inherentes a la problemática planteada. Al respecto Palella y Martins (2004:55) señalan que las bases legales: "...la fundamentación legal o bases legales se refiere a la normativa jurídica que sustenta el estudio. Desde la Carta Magna, las leyes Orgánicas, las resoluciones, decretos entre otros...es importante que se especifique el número del articulado

correspondiente...”. A continuación se hace mención al basamento legal que sustenta la investigación:

Primeramente se consideraron las disposiciones previstas en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela 1999 en sus artículos:

Artículo 112 Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

Artículo 299: El Estado hace uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales públicas y privadas garantizando fuentes de trabajo y una justa distribución de las riquezas. Haciendo uso de una planificación democrática participativa y de consulta abierta se obtendrá el desarrollo integral del ser humano para una existencia digna.

Artículo 300: La creación de entidades descentralizadas para la realización de actividades sociales empresariales, para asegurar la productividad económica de los recursos públicos.

Nueva ley de ilícitos cambiarios

Esta ley establece los términos, condiciones y regulaciones que las autoridades competentes deben ejercer en la oferta y demanda de divisas. La cual es de suma importancia para la investigación por su incidencia en el proceso administrativo y gerencial de los centros comerciales, dado que las nuevas modificaciones de los horarios laborales en la presente ley afecta el cumplimiento

del horario laboral de los agentes autorizados. En sus artículos expresa:

Artículo 1º: Objeto y naturaleza del presente Decreto Ley. El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley tiene por objeto regular los términos y condiciones en que los Organismos con competencia en el régimen de administración de divisas, ejercen las atribuciones que le han sido conferidas por el ordenamiento jurídico, conforme a los Convenios Cambiarios dictados al efecto, y los lineamientos para la ejecución de dicha política; así como los parámetros fundamentales para la participación de los particulares y entes públicos en la adquisición de divisas y los supuestos de hecho que constituyen ilícitos en tal materia y sus respectivas sanciones.

Artículo 2º: Definiciones. A los efectos de este Decreto Ley, se entenderá por:

Mercado cambiario: Refiere al conjunto de espacios o mecanismos dispuestos por las autoridades competentes, donde concurren de forma ordenada oferentes y compradores de divisas al tipo de cambio aplicable en función de la regulación del mismo.

Tipo de cambio: Es el precio de la moneda doméstica en términos de una divisa.

Divisa: Todas las monedas diferentes al bolívar, entendido éste como la moneda de curso legal en la República Bolivariana de Venezuela, incluidos los depósitos en bancos e instituciones financieras nacionales e internacionales, las transferencias, cheques bancarios y letras, títulos valores o de crédito, así como cualquier otro activo u obligación que esté denominado o pueda ser liquidado o realizado en moneda extranjera en los términos que establezca el Banco Central de Venezuela y conforme al ordenamiento jurídico venezolano.

Operador Cambiario: Persona jurídica que realiza operaciones de corretaje, cambio o intermediación de divisas, autorizadas por la normativa correspondiente y, específicamente por la dictada por el Banco Central de Venezuela, que haya cumplido con los requisitos establecidos por la autoridad competente.

Operación Cambiaria: Compra y venta con el bolívar de cualquier divisa.

Fecha de operación: Es la fecha en la que se pactan operaciones de compra-venta de moneda extranjera en el mercado de divisas.

Fecha valor: Es la fecha efectiva en la que se lleva a cabo la liquidación de las divisas producto de la operación cambiaria realizada.

Convenio Cambiario: Es el acuerdo entre el Ejecutivo Nacional y el Banco Central de Venezuela para regular todos los aspectos inherentes al diseño de la política cambiaria, a fin de lograr la estabilidad de precios y preservar el valor interno y externo de la moneda, fijándose las condiciones de las operaciones cambiarias.

Autoridad Administrativa Sancionatoria en Materia Cambiaria: Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Finanzas.

Ley de Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (2012)

Esta ley establece proteger el trabajo como hecho social y garantizar los derechos de los trabajadores y de las trabajadoras, como sujetos protagónicos de los procesos sociales de educación y trabajo.

La cual es de suma importancia para la investigación por su incidencia en el proceso administrativo y gerencial de los centros comerciales, dado que las nuevas modificaciones de los horarios laborales en la presente ley afecta el cumplimiento del horario laboral de los agentes autorizados. En sus artículos expresa:

Artículo 1: Esta Ley, tiene por objeto proteger al trabajo como hecho social y garantizar los derechos de los trabajadores y de las

trabajadoras, creadores de la riqueza socialmente producida y sujetos protagónicos de los procesos de educación y trabajo para alcanzar los fines del Estado democrático y social de derecho y de justicia, de conformidad con la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y el pensamiento del padre de la patria Simón Bolívar.

Artículo 173: La jornada de trabajo no excederá de cinco días a la semana y el trabajador o trabajadora tendrá derecho a dos días de descanso, continuos y remunerados durante cada semana de labor.

La jornada de trabajo se realizará dentro de los siguientes límites:

- 1- La jornada diurna, comprendida entre las 5:00 a.m. y las 7:00 p.m., no podrá exceder de ocho horas diarias ni de cuarenta horas semanales.
- 2- La jornada nocturna, comprendida entre las 7:00 p.m. y las 5:00 a.m. no podrá exceder de siete horas diarias ni de treinta y cinco horas semanales. Toda prolongación de la jornada nocturna en horario diurno se considerará como hora nocturna.
- 3- Cuando la jornada comprenda períodos de trabajos diurnos y nocturnos se considera jornada mixta y no podrá exceder de las siete horas y media diarias ni de treinta y siete horas y media semanales. Cuando la jornada mixta tenga un período nocturno mayor de cuatro horas se considerará jornada nocturna en su totalidad.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

Antes de desarrollar este capítulo es importante explicar el significado del marco metodológico, Balestrini (2001), expresa que,

“toda vez que se ha formulado el problema de investigación, delimitado sus objetivos y asumidas las bases teóricas que orientaran el sentido de la misma de manera precisa, para indicar el tipo de datos que se requieren indagar, deben seleccionarse los distintos métodos y las técnicas que posibilitaran obtener la información requerida.”
(pág. 125)

La metodología constituye un pilar fundamental en la investigación, abarcando un conjunto de actividades y procedimientos que el investigador realiza para dar respuesta a los objetivos planteados en su investigación. En este capítulo nos disponemos a desarrollar los aspectos técnicos y metodológicos vinculados con la investigación tales como: la población, la muestra, diseño y aplicación de los instrumentos, la recopilación de datos con su respectivo análisis a objeto de lograr el panorama más cercano a la realidad.

Tipo de Investigación

Cada investigación tiene una estrategia diferente para llevar su procedimiento metodológico, está claro que para esto es necesario tomar en cuenta cuál es la estrategia adecuada para emprender un proyecto; cada estudio tiene un enfoque diferente y posee las particularidades propias que cada investigador le proporciona. De allí que la presente investigación de acuerdo a su enfoque, se encuentra enmarcada en una investigación de tipo de campo, como es señalado por Palella y Martins (2010) pag 98.

“la investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudian los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta”.

De allí, que la investigación se trata de un trabajo de campo por cuanto se recolectó la información directamente del lugar donde suceden los hechos, de primera fuente, es decir en los lugares donde desarrollan las actividades principales (las tiendas de telefonía celular en estudio) para desarrollar los objetivos de la investigación.

Nivel de la Investigación

En el marco de la investigación planteada y en función de lo anteriormente expuesto, se precisa que el estudio se encuentra enmarcado dentro de una investigación de modalidad no experimental con base analítico-documental como lo señala Hernández y otros, (ob.cit), la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente la variable independiente, se basa en variables que ya ocurrieron o se dieron en la realidad sin intervención directa del investigador. Al respecto esta investigación busca Diagnosticar las empresas de venta al detal de telefonía celular ante el control cambiario en el Edo. Carabobo” (2008-2014), (caso telefónica).

Población

Por ser una investigación evaluativa de campo, basado en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, es necesario definir una población en estudio. En este particular, Morales (2005) define la población como “un conjunto de elementos o unidades, personas, instrucciones o cosas involucradas en la investigación”. (p. 123). En esta investigación la población es finita, precisa y homogénea, estuvo compuesta por 108 Agentes Autorizados Movistar ubicados en el Estado Carabobo.

Muestra

La muestra es un subconjunto de la población. Son los sujetos involucrados en el estudio. Es decir, es la unidad contextual que aporta la información. Sabino (2002p. 54) expresa que la muestra “no es más que una parte respecto del todo constituido por lo llamado universo”. También, al respecto Michelena (2000) señala:

(...) La muestra es el subconjunto de ese universo, presupone que ésta debe poseer las características del conjunto, por lo tanto su importancia radica en que la escogencia sea representativa en muchos casos, especificando tamaño y tipo de muestreo, ya que existe gran variedad al respecto. (p. 55)

Utilizando la fórmula matemática, sugerida por Shao (1996) cuya expresión matemática se indica a continuación:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Dónde:

Error máximo muestreo (e)

Proporción de aciertos (p = 0,5, valor constante)

Proporción de fracasos (q = 0,5, valor constante)

Nivel de confianza (z)

Los resultados se muestran a continuación:

Población (N)= 22

Error máximo muestreo (e)= 15%

Proporción de aciertos (p) = 0,5

Proporción de fracasos (q) = 0,5

Nivel de confianza 90% (z)= 1,645

Tamaño de la muestra (n): 13

El resultado obtenido es de 13 puntos de venta al detal, lo que representa el tamaño de la muestra.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Técnicas

Las técnicas de recolección de datos son las diferentes formas de alcanzar la información. Dentro de este orden de ideas, se utilizará como técnica de recolección de datos, la encuesta, al respecto Tamayo y Tamayo (2001) relacionan que la encuesta “trata de requerir información de un grupo socialmente significativo de personas, acerca de los problemas en estudio, extrayendo las conclusiones que se correspondan con los datos recogidos”. (p. 42).

Instrumentos

Para la recogida de los datos, se deben aplicar instrumentos que son recursos de los cuales se vale el investigador para poder obtener resultados, de este modo, el instrumento sintetiza en sí toda la labor previa de la investigación. El instrumento usado en esta investigación es el cuestionario, estructurado por una lista de preguntas para que un grupo determinado de personas manifiesten su opinión por escrito, Palella y Martins (2003): refiere a éste como “un instrumento de investigación que forma parte de la técnica de la encuesta. Es fácil de usar, popular y con resultados directos”. (p. 119). Se usa este instrumento para facilitar la recopilación y clasificación de la información.

Dentro de las fuentes de información primaria se utilizan la técnica de la encuesta y la observación directa.

Validez del instrumento

Buscando mayor credibilidad en una investigación se debe contar con la validación del por parte de expertos del instrumento utilizado. Hernández y otros(2005) define “la validez es el grado en el que instrumento en verdad mide la variable que se busca medir” en este sentido el instrumento utilizado en esta investigación será validado mediante la técnica del criterio de juicio experto para los cuales se contara con el apoyo de profesionales en área de estadística, un metodólogo y un especialista en economía, estos profesionales y expertos en sus áreas revisaran el instrumento afín corroborar la relación entre las preguntas y los objetivos e indicadores de las variables objeto de estudio. Para determinar la

validez del contenido de cada ítems, la validez del contenido de todo el instrumento y el nivel de concordancia entre los evaluadores, la apreciación de los expertos será plasmada mediante la utilización de un escala de 1 a 3, donde 3 significara que la pregunta será aceptada, 2 significara que la pregunta deberá ser reformulada y 1 no aceptada y eliminada.

Confiabilidad del instrumento.

De acuerdo con Pardinas (1983), la confiabilidad del cuestionario se determina cuando:

“un cuestionario confiable cuando su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto, produce los mismos resultados y es operativo cuando su vocabulario es entendido en un sentido univoco, o sea exactamente con el significado definido por el diseñador del instrumento”.

Una vez seleccionado el cuestionario se procederá a aplicar una prueba piloto en el 12% de la muestra, es decir a 2 de las empresas de venta al detal de telefonía celular del estado Carabobo, para verificar la confiabilidad y operatividad del mismo. Toda la información recabada será procesada y tabulada para su posterior análisis.

CAPITULO IV

ANALISIS Y RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación obtenidos mediante el procesamiento, análisis e interpretación de los datos de la encuesta realizada a la muestra en estudio. Dichos resultados fueron recaudados en los diferentes 13 agentes autorizados en el estado Carabobo, los cuales permitieron darle respuesta a los objetivos planteados en la investigación permitiendo diagnosticar la situación de las empresas de ventas al detal de telefonía celular ante el control cambiario durante el periodo 2008 al 2014.

Tomando en cuenta los objetivos planteados en la presente investigación, se procedió a aplicar la metodología seleccionada de acuerdo a los puntos establecidos en ella. El desarrollo del primer objetivo consistió en la revisión de fuentes secundarias, en las cuales se encontró toda la información de cómo ha sido la evolución del sistema cambiario en Venezuela.

Antes de explicar la evolución del sistema cambiario en Venezuela, debemos mencionar cuales son los tipos de control cambiario que existen, el rígido, el parcial y el total, en Venezuela se han implementado varias de éstas medidas desde 1983 cuando el país enfrentó un déficit enorme y se vio obligado en cierta forma a implementar los controles, es así que surge el Régimen de Cambio Diferencial, mejor conocido como RECADI, cuya aplicación dio mucho de qué hablar y se convirtió en el caso de corrupción más grande en la historia económica de nuestro país.

Luego de 20 años después, se da origen a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), en medio de una fuerte crisis económica y política, y cuyas reglamentaciones y manejo ha despertado numerosas críticas, este es el tercer control cambiario de la historia venezolana en 31 años. Desde ese momento, el 5 de febrero de 2003, el Gobierno ha devaluado en cinco ocasiones. También ha constituido otros entes que se encarguen de complementar al primero.

Cadivi fue un órgano regulador, cuyo objetivo principal era supervisar y manejar el mercado cambiario nacional. Se creó con la finalidad de evitar la “fuga de capitales”. Su fundación se dio luego del paro petrolero de 2002 y la tasa inicial fue fijada en 1.600 bolívares por dólar, actualmente Bs.1,60.

Adicionalmente desde que empezaron las restricciones del sistema cambiario se mantuvo un mercado permuta que operaba paralelamente a Cadivi como otra vía legal para la adquisición de moneda extranjera. Este se caracterizaba por la participación de bancos y casas de bolsa para la transacción de divisas a través de títulos valores denominados en bolívares y dólares.

Sin embargo en el 2004 el gobierno se vio en la obligación de devaluar la moneda por primera vez durante este control cambiario, cuando pasó de Bs.1,60 a Bs.1,92. La segunda fue en 2005 y el aumento significó 11,97%, es decir, 2,15 bolívares por dólar. Ese mismo año se promulgó la Ley contra los Ilícitos Cambiarios que tenía por finalidad establecer las normas según las cuales se realizaría el intercambio de divisas.

Luego, ocurrió la tercera devaluación, después de que la tasa permaneciera inalterada durante cinco años, en el 2010 se fraccionó a dos tipos de cambio. 2,60 bolívares por dólar para sectores considerados “prioritarios” y 4,30 para el resto de los sectores. Esta medida fue anunciada luego de que el país entrara en una recesión económica en 2009. El aumento en la tasa del dólar para los sectores no prioritarios fue de 100%.

Adicionalmente el entonces presidente Hugo Chávez firmó la reforma de la Ley que rige este mercado en la cual se estableció que el Banco Central de Venezuela (BCV) pasaba a ser la única institución con competencia en el manejo de divisas, declarando ilegal las casas de bolsa y sociedades de corretaje que constituían el mercado permuta, que años atrás eran legales.

Antes de terminar el 2010 el Gobierno tomó la decisión de crear un organismo que también participara en el mercado cambiario, es así como nace el Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (Sitme), un mecanismo que permitía a personas naturales y jurídicas la compra y venta en bolívares de deuda pública denominados en divisas. La tasa de cambio que regía en este organismo era de 5,30 bolívares por dólar para importaciones consideradas “no prioritarias” y seguido de ello el 30 de diciembre de 2010, se anunció que la doble tasa de cambio de Cadivi de 2,60 y 4,30 bolívares por dólar sería suprimida para unificarla a Bs.4,30 la cual entraba en vigencia el 1 de enero del 2011.

Este periodo fue importante para la historia del control cambiario de Venezuela, ya que ocurrieron dos devaluaciones, eliminación del mercado

permuta y creación del Sitme. Dos años después, se dio la quinta y última desvalorización de la tasa de cambio de Cadivi el ocho de febrero del 2013 la cual aumentó a 6,30 bolívares por dólar, el cambio vigente actualmente solo para sectores “prioritarios” y adicionalmente se procedió a la eliminación, dando paso al nuevo sistema llamado Sicad como sustituto de Sitme y complementario de Cadivi

El nuevo sistemas Sicad se constituía por la adjudicación de dividas las cueles se realiza a través de subastas y aunque no tiene una tasa fija, su valor actual ronda los 12 bolívares por dólares.

Estos cambios ocurridos en el sistema cambiarios han afectado notablemente el poder adquisitivo de las empresas de telefonía celular dado que el 100% se sus productos son importados, pero esto lo veremos más adelante durante el desarrollo de los siguientes objetivos.

Para dar cumplimiento con el segundo objetivo específico de la presente investigación donde se buscara determinar las acciones emprendidas por las empresas de venta al detal de telefonía celular ubicadas en el estado Carabobo durante el periodo (2008-2014), el desarrollo del segundo objetivo consistió en la revisión de fuentes primarias, los cuales suministraros información, para esto se aplicó el cuestionario N°1 a la muestra de 13 agentes autorizados.

Antes de desarrollar este objetivo es importante explicar las características del mercado.

- Los únicos distribuidores que existían en el mercado de telefonía eran las compañías operadoras en este caso de investigación es movistar.
- Los agentes autorizados son el último eslabón de la cadena de comercialización.
- Los agentes autorizados no tienen la cultura y hábito de importación.
- Son pequeñas empresas ubicadas en áreas no superiores a los 80 metros cuadrados.
- Tienen una imagen homogénea y funcionan como franquicia.
- En el mercado de telefonía celular los volúmenes de ventas mayores son en los meses de Mayo y Diciembre.

El segundo paso corresponde al análisis e interpretación de la información obtenida, para ello se usó la herramienta DOFA que permitió desarrollar la matriz para determinar cuál fue la situación de los agentes autorizados y ver que estrategias aplicaron durante el periodo 2008 al 2014.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación geográfica. • Conocimiento del mercado de telefonía. • El capital humano que trabaja en las tiendas 	<ul style="list-style-type: none"> • No tener cultura de importación. • No tener planificación con la compra de divisas. • Disminución de ingresos. • Disminución en la variedad de equipos y accesorios. • Disminución de la calidad de servicio. • Poco énfasis en la publicidad y mercadeo.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de crecimiento en su infraestructura. • Oportunidad de poder ser importador. • Nuevas marcas en el mercado de teléfonos y accesorios. • Acceso al financiamiento crediticio por la banca privada y pública. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución de los inventarios. • Inflación. • Nuevos competidores. • Control de precios.

Después de observar la matriz DOFA obtenida mediante el cuestionario aplicado a los 13 Agentes autorizados y dando cumplimiento con el objetivo de esta investigación sobre las acciones que ejecutaron las empresas de telefonía celular frente al control cambiario presentadas, procedemos a determinar las estrategias aplicadas de dichas empresas:

1. Dado que la compañía proveedora de producto (movistar) se le hace más difícil la adquisición de divisas con el control cambiario, y no logra satisfacer la demanda de los agentes autorizados, estos se ven en la necesidad de adquirir sus productos en grandes distribuidores nacionales.
2. Adicionalmente a los distribuidores nacionales, los agentes autorizados recurrieron a los nuevos proveedores regionales que nacieron en medio de la poca oferta de producto en el mercado nacional.
3. Dada la disminución de inventarios en las tiendas se requiere de menos mano de obra calificada para la atención al cliente, y las empresas empiezan a reducir el personal.
4. Adicionalmente para mantener el inventario de las tiendas introducen nuevas marcas, que pudieran tener igual prestación y menor costo en sus productos.

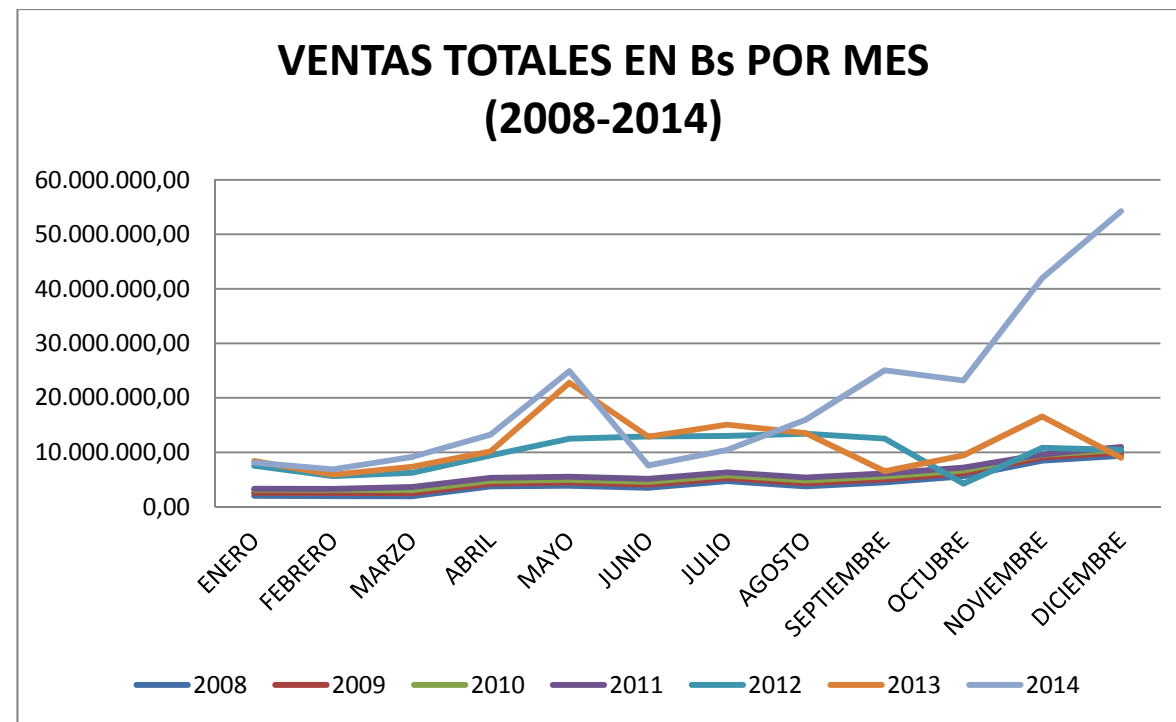
5. Por otra parte al existir una disminución en los inventarios aunado a la subida de precios, empiezan a cerrar los de puntos de venta que no generaban grandes rentabilidades.
6. Los agentes autorizados empiezan a incursionan con otros rubros como, prestación de servicio técnico, y mezclan la telefonía con rubros de línea marrón entre otros.
7. Aumentan la adquisición de créditos a la banca privada y pública, debido a que los operadores y distribuidores nacionales como regionales eliminan las facturas a crédito y se requiere mantener la compra de equipos.
8. Se disminuye la cantidad de inventario en stop, sobre todo en productos de segmento alto.
9. Dada la disminución de los inventarios en las tiendas, la gerencia reduce sus espacios físicos para realizar sus operaciones directas y evitar las vitrinas vacías.
10. Para mantener los niveles de inventarios aumentan la inversión de capital de los accionistas.

Para continuar con el desarrollo de la investigación se analiza la rentabilidad de los agentes autorizados teniendo como resultado lo siguiente.

A través de este grafico N°1 se puede observar, que el comportamiento mensual es prácticamente homogéneo entre los años 2008-2011, ocurriendo unos pequeños picos en los meses de Mayo y Diciembre, como comportamiento

habitual del rubro en estudio. Adicionalmente se observa que a partir del 2011, se nota una conducta totalmente distorsionada en las ventas, esto es producto de la inflación y cambios en políticas económicas, que afectan al mercado nacional.

Grafico N°1: Ventas Totales en Bs. Por mes en el periodo (2008-2014).



Fuente: Agentes autorizados de telefonía celular.

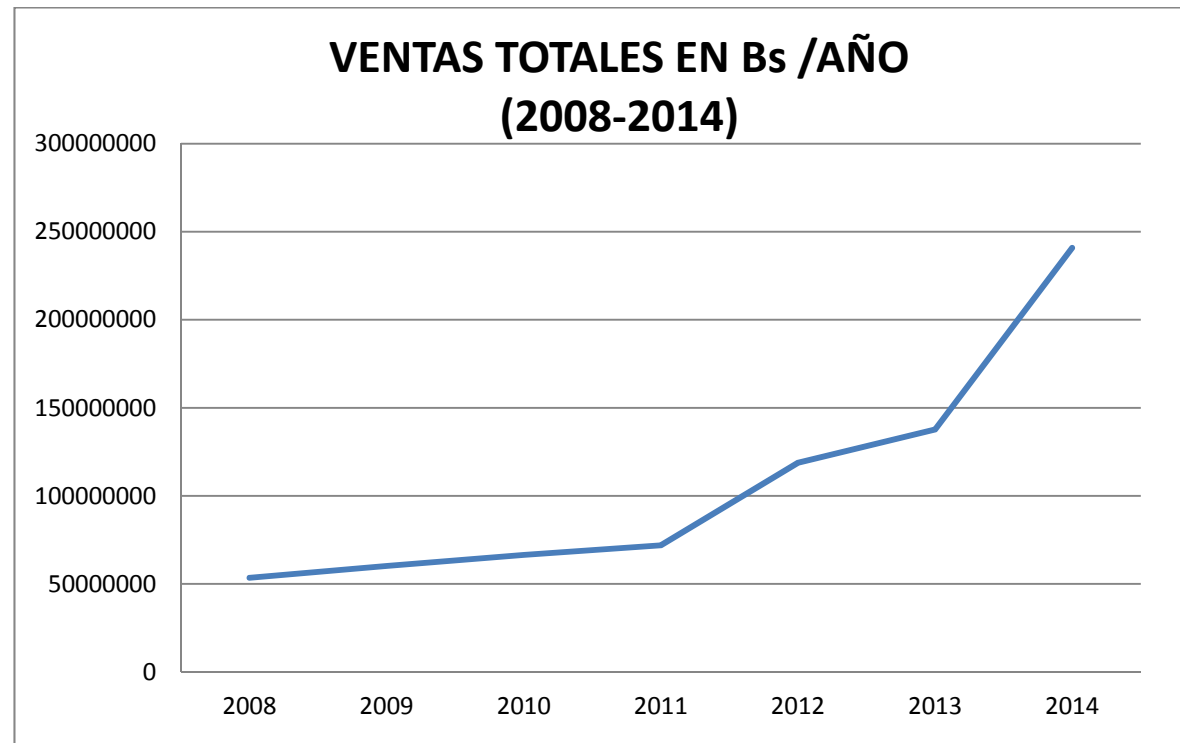
Tabla N° 1: Ventas Totales por Trimestrales por Año periodo (2008-2014).

AÑO	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	TOTAL(BS)	VARIACION %
2.008	5.919.916,05	11.123.808,29	12.960.057,61	23.446.066,18	53.449.848,13	0,126091274
2.009	7.618.305,91	12.768.198,14	14.658.447,47	25.144.456,04	60.189.407,55	0,103898006
2.010	9.316.695,75	14.286.588,00	16.176.837,32	26.662.845,90	66.442.966,96	0,082967239
2.011	10.240.245,67	15.984.977,85	17.875.227,18	27.855.105,80	71.955.556,50	0,650624757
2.012	19.421.325,30	34.877.622,16	38.942.902,71	25.529.772,76	118.771.622,93	0,159685146
2.013	21.687.259,75	45.850.159,31	35.151.539,91	35.048.727,87	137.737.686,85	0,748658636
2.014	24.163.896,81	45.777.619,20	51.510.982,18	119.403.697,38	240.856.195,57	

Fuente: agentes autorizados de telefonía celular

En el gráfico N° 2, se presenta los niveles de ventas, donde se evidencia que existe una tendencia creciente en la venta total en Bs, donde el crecimiento entre los años (2008- 2011), presenta una pendiente discreta, lo que significa que hubo muy poco aumento en las ventas expresadas en Bs. Entre el año 2011 y 2012 hubo un crecimiento de (46.816066,43 Bs), lo que representa un aumento del 65% en el total de ventas en Bs, entre el año 2012 y el 2013 el aumento fue 15.9% (18.966.063,92 Bs), la pendiente más fuerte se observa entre el año 2013 -2014, donde el incremento en ventas fue de 74,8% (103.118.508,72 Bs), adicionalmente en la tabla N°1 se pueden observar los valores suministrados por las empresas.

Grafico N°2: Ventas Totales en Bs. Por año en el periodo (2008-2014).



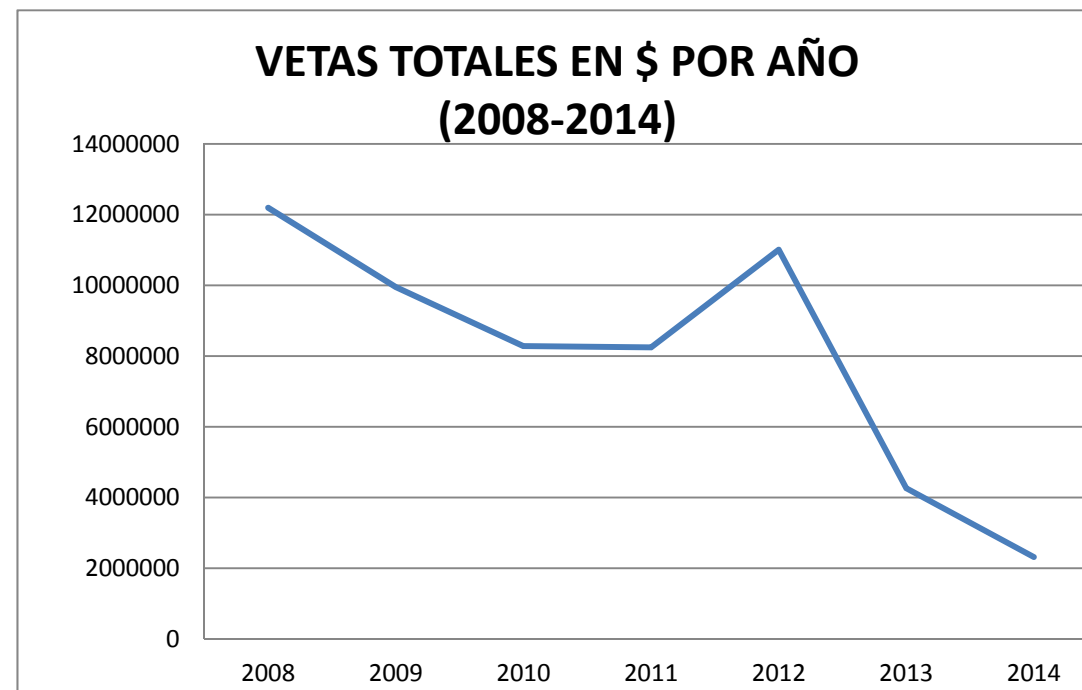
Fuente: agentes autorizados de telefonía celular

Continuando con el análisis de las empresas de venta al detal de telefonía celular en el estado Carabobo caso movistar, es necesario hacer la conversión de sus ventas en divisas para diagnosticar el efecto que tiene en las empresas el control cambiario. Durante el periodo estudiado las ventas de las empresas expresadas en dólares se observar una caída con una pendiente media entre los años 2008-2010 donde existió un descenso del 32%, entre el 2010-2011 las ventas no tuvieron una variación % significativa con una pequeña recuperación entre el 2011- 2012. A partir de ese año comienza un mayor descenso que llego a ser del 79% como se puede observar en el grafico N°3.

A pesar de que en cuadro N°1 se observa un aumento progresivo en la venta en Bs, el comportamiento es totalmente inverso en las ventas representadas en dólares. Esta distorsión observada es el resultado como consecuencia del uso prolongado del control cambiario. Tal como lo explica en su artículo (delfino, 2015).

“Los controles de cambio y de precios no pueden evitar los desequilibrios que esa política intenta resolver en forma definitiva. Estos desequilibrios se manifiestan con altos costos sociales, como es el caso de la inflación, durante la aplicación de los controles y cuando estos se desmontan, así como la escasez”.

Grafico N° 3: Ventas Totales en dólares por año en el periodo (2008-2014).



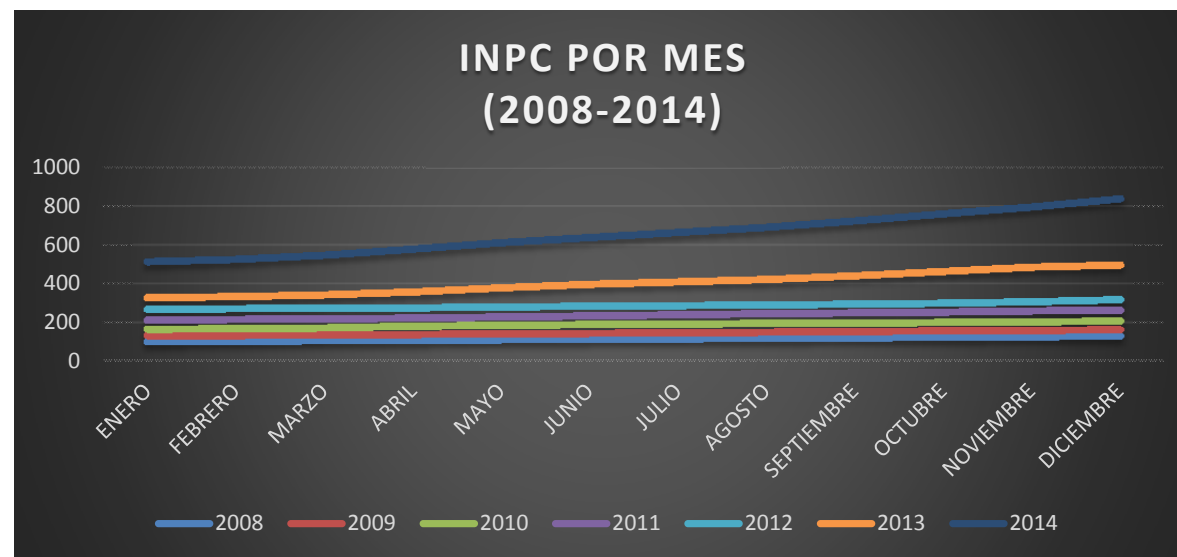
Fuente: Agentes autorizados de telefonía celular.

Tabla N° 2: Ventas totales en dólares por trimestres anuales (2008-2014).

AÑO	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	Totales	Variación %
2008	1.308.077,96	3.225.333,46	3.293.868,72	4.366.687,35	12.193.967,49	-0,1841
2009	1.278.562,88	1.903.495,55	2.338.942,98	4.428.652,98	9.949.654,39	-0,1674
2010	1.400.780,60	1.814.627,62	1.969.927,51	3.098.347,47	8.283.683,19	-0,0048
2011	1.180.221,45	1.942.383,92	2.074.876,39	3.046.388,23	8.243.869,99	0,3354
2012	2.158.296,37	3.702.938,17	3.586.219,10	1.561.107,99	11.008.561,64	-0,6128
2013	1.033.694,41	1.663.198,30	990.699,17	574.594,28	4.262.186,17	-0,4565
2014	312.471,56	625.437,95	565.607,09	812.770,95	2.316.287,55	

Fuente: agentes autorizados de telefonía celular

Grafico N° 4: Índice nacional de precios por mes (2008-2014).



Fuente: Banco Central de Venezuela.

Tabla N° 3: Ventas totales en dólares por trimestres anuales (2008-2014).

AÑO	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	TOTAL	VARIACION %
2008	56319,66	99306,02	108508,58	182915,12	447049,37	0,108275948
2009	56209,13	89707,87	96842,27	155885,40	398644,68	0,136636283
2010	54957,70	76632,99	82609,59	129975,08	344175,35	0,14021371
2011	47090,07	69669,51	72567,07	106590,59	295917,25	-0,387424232
2012	71352,64	123776,32	133405,57	82028,23	410562,76	0,169460635
2013	64594,10	120550,98	83385,41	72458,04	340988,53	-0,003045418
2014	45550,53	75440,37	73340,98	147695,11	342026,99	

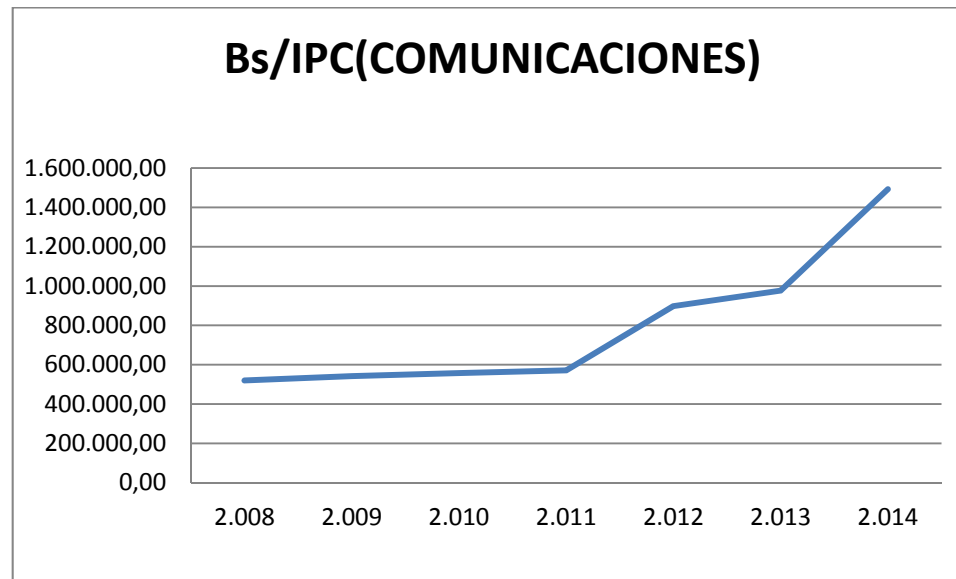
Fuente: agentes autorizados de telefonía celular

Tabla N° 3: ventas en bolívares/inpc comunicaciones. (2008-2014).

AÑO	Bs/IPC(COMUNICACIONES)
2.008	519.940,16
2.009	541.758,84
2.010	557.407,44
2.011	571.075,85
2.012	897.744,69
2.013	976.863,03
2.014	1.492.293,65

Fuente: Elaboración propia

Grafico N° 5: Índice nacional de precios en telecomunicaciones (2008-2014).



Fuente: Elaboración propia.

Luego de haber cumplido con los primeros tres objetivos y con sustento en los datos obtenidos pasaremos a analizar si las acciones emprendidas por las empresas de venta al detal de telefonía celular fueron, son y serán efectivas, y apropiadas contra el control cambiario.

En los análisis posteriores hemos visto como las empresas del sector tomaron diferentes acciones para disminuir el impacto negativo que significa tener un control de cambio prolongado. En virtud de que las empresas analizadas no importan directamente y considerando el control de cambio como una variable macroeconómica y debido a las acciones emprendidas por el Estado para controlar y regular los precios a fin de disminuir la inflación, las acciones emprendidas no han sido efectivas.

Los proveedores naturales de las empresas de venta al detal de telefonía celular ven disminuida su posibilidad de garantizar la oferta y variedad de productos, la acción de acudir a distribuidores nacionales fue acertada, ya que estos estaban respaldados por las principales marcas de teléfonos celulares existentes en el mercado.

Adicionalmente a los distribuidores nacionales, los agentes autorizados recurrieron a los nuevos proveedores regionales que nacieron en medio de la poca oferta de producto en el mercado nacional. Sin embargo algunos de estos proveedores carecen de experiencia en la comercialización de estos equipos celulares y en la capacidad de respuestas frente a garantías y exigencias del mercado son de poca confiabilidad.

La reducción de mano de obra calificada para la atención al cliente, vista desde el punto de reducción de costos se diría que sería acertada pero la realidad es que puede ser contraproducente porque desmejora el servicio prestado por las empresas

La introducción de nuevas marcas para mantener el nivel de inventario se ve positiva cuando hablamos de cantidades en el inventario o variedad en tienda, sin embargo estas nuevas marcas no cuentan con un representante formal, lo que traducirá en una deficiencia en la garantía y repuestos del producto.

Adicionalmente muchas de estas marcas no cuentan con protocolos de calidad como las marcas reconocidas.

El cierre de puntos de venta es conveniente ya que no podían abastecer los inventarios de las tiendas, y mantener las tiendas abiertas al público era un costo alto, que proporcionaba pérdidas, adicionalmente la incursión en otros rubros como, prestación de servicio técnico, y mezclan la telefonía con rubros de línea marrón, resulto efectiva para lograr obtener ingresos extras con la misma infraestructura y personal.

Al empresario acceder a los préstamos de la banca privada y pública, aumenta su liquidez lo cual facilitara la adquisición de mayor o igual cantidad de inventario que implicará incremento en el nivel de ventas proporcional a su oferta, dado que distribuidores nacionales como regionales eliminan las facturas a crédito

La empresa se ve obligada a optimizar sus compras y a tener mayor oferta en productos de target medio y bajo, porque sencillamente su mercado se desplazó a otra demanda y es imposible mantener la cantidad de inventario en stop de productos de alto costo. Adicionalmente es necesaria la disminución de los grandes espacios ofrecidos para atención al cliente para evitar las vitrinas vacías.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De acuerdo a los objetivos planteados, la revisión bibliográfica y los resultados obtenidos se llegaron a las siguientes conclusiones generales.

En el Diagnostico de las empresas al detal de telefonía celular ante el control cambiario, se evidencio, como principal conclusión que el control cambiario aplicado en Venezuela a partir del año 2003 ocasionó modificaciones en las actividades operativas de las empresas de venta al detal de telefonía celular (Carabobo), en su estructura de precios, en el nivel de actividad y en las decisiones de inversión y financiamiento.

Se evidencio un crecimiento en las ventas totales en Bs, sin embargo la variación de INPC, tuvo un crecimiento abrumador constatándose una perdida en el poder de compra de las empresas, que tuvieron que solicitar financiamiento para disminuir sus pérdidas en inventario. En este periodo (2008-2014), se efectuaron tres devaluaciones de moneda en 2010, 2011 y 2013, lo repercute directamente en la perdida de capital, ya que el producto que se comercializa es 100% importado.

El Estado no toma medidas económicas acertadas ante el aumento progresivo de los productos, si no por el contrario responde con nuevas regulaciones trayendo como consecuencia que las empresas al momento de reponer los inventarios, no tuvieran en muchos casos, alcanzar la reposición del producto.

Dada la falta de credibilidad, no solo en la sostenibilidad de la gestión fiscal, en el sistema político y por ende sobre el nivel de gobernabilidad necesario, aunado a las distorsiones naturales que ocasiona el uso prolongado del control cambiario dan como resultado que las estrategias aplicadas por las empresas no se vean reflejadas en términos 100% positivos, sino que más bien resultan en soluciones transitorios que no resuelven el problema pero si disminuyen el resultado negativo.

Adicionalmente podemos recomendar realizar nuevas investigaciones, sobre los efectos y consecuencias de la aplicación del control cambiario para el sector, y de esta manera reducir las distorsiones en el mercado de telefonía celular al detal.

Los empresarios deben formalizar sus empresas para que participen en la adquisición de divisas ofrecidas por el Estado, dado que el 100% de sus productos son importados, y así lograr reducir el canal de comercialización a objeto de adquirir los productos a precios más competitivos.

Diversificar la cantidad de distribuidores para ampliar la gama de los productos y servicios a comercializar, con el fin de mantener el nivel de inventario y de esta forma mantener los niveles ingresos que permitan a los agentes autorizados conservar el espacio que tienen de mercado.

Es importante resaltar que es necesaria la adquisición de financiamiento de la banca privada y pública para optimizar la capacidad de compra de a empresa en torno a la calidad y precio de los productos.

BIBLIOGRÁFICAS

- DELONG J, Bradford (2003). **Macroeconomía**. 3era. Edición. Editorial McGraw-Hill
- Esteves Arrias, Jose Tomas (2001), **Diccionario razonado de economía**, 1era reimpresión. Editorial Panapo.
- Legrumeau, Ana, Micro y macroeconomía. Publicación electrónica del centro de recursos electrónicos de monografias.com
- Leon, Carlos , MIRANDA Maria (2003) **Análisis Macroeconómico para la empresa**. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Peru.
- LUNA Correa, Jose E, (septiembre 2005). **Influencia del capital humano para la competitividad de la PYMES en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato**. Universidad de Celaya.
- MANZANO M , MENDEZ R, PINEDA J, RIOSG (2008) **Macroeconomía y petróleo**. 1era Edición. Editorial Pearson Educación.
- MARCHENA, Thania (2009). **Diagnostico para determinar la situación financiera de la pequeña y mediana empresa del sector construcción en el Estado Lara**. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado.

- MENDOZA de FERRER, Ermelinda (2008), **Desarrollo endógeno, una mirada desde la PyME Venezolana. Cayapa v.8 n.16 Trujillo dez.**
- MILLER, Roger, 1995, Macroeconomía moderna, 7ma Edición, Harlas. A Mexico.
- NEMIÑA, Manuel. (1997). Macroeconomía, Publicación del centro de recursos de electrónicos de monografías.com. (consultado: Julio 2014)
- Padua, J (1989). **Técnicas de investigación aplicadas a las ciencias sociales.** Mexico. Fondo de Cultura Económica (FCE).
- SAYAN G Diego (2009). **Crisis económica global: impactos económicos y políticas en América Latina.** Nueva Sociedad N°223 Sep-Oct.
- SALKIND Neil J. (1999). **Metodos de investigación.** 3era Edición, Prentice Hall. Mexico.
- Ramirez, T.(2007) Como hacer un proyecto de investigación. Editorial panapo. Caracas.
- PURROY, Miguel. (1998) **Inflación y régimen cambiario. Un enfoque de economía política.** Departamento de Publicaciones BCV. Caracas.
- SUAREZ N, Juan Carlos, **Impacto del régimen de control de cambio en la actividad operativa de las industrias del ramo alimentos, bebidas y tabacos. Municipio Libertador del Estado Mérida.** Régimen de Control

de Cambio Publicado en Gaceta N° 37.625 del 05 / 02 / 2003, Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, sección de Postgrado.

- Valdes Salvador, cuadernos de economía, Año 26, N° 77, pp. 115-144 (Abril 1989)
- Villalobos Gabriela, Macroeconomía. Publicación electrónica del centro de recursos educativos. Monografias.com

ANEXOS.

ANEXOS 1
INSTRUMENTO.

Cuestionario.

Dirigido a los Propietarios, Administradores y/o Gerentes de las tiendas de telefonía celular

I. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA:

Denominación de la empresa: _____

Dirección: _____

Teléfono (s): _____

Email: _____

Producto (s) vendido(s) por la empresa: _____

Fecha de inicio de operaciones de la empresa: _____

II. INSTRUCCIONES:

Las preguntas que a continuación se plantean tienen varias alternativas de respuesta, por favor seleccione una sola alternativa por pregunta, marcando con una X en el recuadro que aparece al final de cada una de ellas.

III. ASPECTOS GENERALES:

1. Señale a continuación todos los productos importados, necesarios en la empresa. Indique las cantidades y periodicidad de los requerimientos de cada uno:

Denominado	Cantidades	Periodicidad						
		1	2	3	4	5	6	7

Periodicidad = (1): Semanal, (2): Mensual, (3): Bimensual, (4): Trimestral, (5): Semestral, (6): Anual, (7): Otro.

2. Considera Ud. que la empresa cumple con los requisitos y/ o normativa exigidos para el otorgamiento de divisas.

Si () No () No Respondió ()

¿Por qué?

3. Indique como ha sido el comportamiento de las siguientes variables, con el control de cambios en el periodo 2008 al 2014.

Variables	creciente	constante	Decreciente
productos en inventario			
cantidad de productos vendidos			
nivel de ingresos			
actividades de publicidad y promoción de ventas			
nivel de precio de sus productos			
nivel de utilidades			
capacidad de producción ociosa			
cantidad de empleados			

4. ¿Cómo ha sido el comportamiento de los siguientes costos, con el control de cambios en el periodo 2008 al 2014?

Variables	creciente	constante	Decreciente
arrendamiento de locales			
Pólizas de seguro			
Costo de productos			
Costos de mercadeo			
Costos de servicios públicos			
Gatos administrativos			
Egresos financieros			

5. Se planifican en la empresa solicitudes de divisas y la compra de insumos importados:

Si ()

No ()

No Respondió ()

¿Por qué?:

6. La afirmación que aparece a continuación es una opinión en la cual algunos empresarios están de acuerdo y otros en desacuerdo, por favor seleccione sólo una alternativa por rubro.

El Régimen de Control de Cambio ha obstaculizado el aprovisionamiento o adquisición del Nivel de Compras de los siguientes rubros:

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni en acuerdo ni desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
Opciones					
Equipos					
Accesorios					

7. Describa el procedimiento mediante el cual la empresa obtenía sus productos importados en fechas anteriores al control de cambio, mencione el tiempo aproximado de dichos trámites.

8. Describa el procedimiento mediante el cual la empresa obtiene sus productos importados en el periodo (2008 al 2014) con el régimen de control de cambio mencione el tiempo aproximado de dichos trámites:

IV. DECISIONES DE INVERSIÓN:

9. ¿Cómo ha sido el comportamiento de las siguientes variables en el periodo 2008 al 2014 el control de cambios?

Variables	creciente	constante	Decreciente
las inversiones de la empresa financiadas con capital propio			
las inversiones de la empresa financiadas con capital externo			
nivel de cuentas por cobrar			
nivel de inventarios			

10. En la empresa las maquinarias y equipo desde que se aplicó el control de cambios (febrero del 2003) ha sido:

- Cambiada por una nueva
- Cambiada por otra usada Reparada o restaurada
- Ninguna de las anteriores

¿Por qué?:

V. DECISIONES DE FINANCIAMIENTO:

11. ¿Ha solicitado financiamiento externo, durante el periodo 2008 al 2014?

Si () No () No Respondió ()

¿Cuáles han sido las fuentes?:

¿Por qué?:

VI. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y COMPETENCIA:

11. Considera usted que la capacidad instalada de la empresa, con el control de cambio en el periodo 2008 al 2014.

Subutilizada () Utilizada adecuadamente () Sobreutilizada () Ninguna de las anteriores ()

12. ¿Se han eliminado productos o líneas de productos como consecuencia del Control de Cambio?

Si () No () No Respondió ()

¿Por qué?

13. ¿El control de cambios controla el precio de sus productos?

Si () No () No Respondió ()

¿Por qué?

14. ¿Cómo fija los precios de sus productos?

- Por decreto
- Mediante Gaceta Oficial
- Según el nivel de sus costos
- Fuerzas del mercado mediante oferentes y demandantes
- Por patrones dictados por la competencia
- Otras De acuerdo a negociaciones con clientes y/o distribuidores
- Otras Por favor mencionen cuales:

15. Según su percepción ¿Cómo se ha comportado la competencia en el mercado donde funciona la empresa, en el periodo 2008 al 2014?

Constante () Ascendente () Nula ()

16. Las afirmaciones que aparecen a continuación son opiniones en las cuales algunas personas están de acuerdo y otras en desacuerdo, por favor indique que tan de acuerdo está Usted con cada una de estas opiniones (Marque o seleccione sólo una alternativa por afirmación)

▪ Con el Control de Cambio se ha incrementado la competencia desleal.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Ni en acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

▪ Con Control de Cambio la distribución de su producto ha desmejorado.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Ni en acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

▪ Con el Control de Cambio la calidad del servicio y/o productos ofrecidos a los consumidores ha disminuido.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Ni en acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

▪ Con el Control de Cambio el poder de compra de los consumidores ha disminuido.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Ni en acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

17. ¿Cuáles de los siguientes aportes realiza su empresa, (marque con una x):

- Aporte al seguro social
- Impuesto sobre la renta
- Aporte al INCE
- Patente municipal
- Patente a la gobernación.

ANEXO 2.

VALIDACIONE DE INSTRUMENTOS




UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
DIRECCION DE POSTGRADO FACES
MAESTRIA EN ECONOMIA DE EMPRESAS



Carta de Validación

Yo, Exaw Navarro Perez de profesión Economista hago constar mediante la presente, que he revisado el instrumento de recolección de información "Encuesta 1" desde el punto de vista de Exacto, diseñado por el Ingeniero Da'Vinci Montbrun; que será aplicado a la muestra A seleccionada en la investigación Agrónomo del Trabajo de Grado de Maestría que lleva por título **"DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL CAMBIARIO EN EL ESTADO CARABOBO (PERIODO 2008-2014)."**

Constancia que se expide a los 12 días del mes de Febrero de 2016.


FIRMA

C.I.: 7078205



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
DIRECCION DE POSTGRADO FACES
MAESTRIA EN ECONOMIA DE EMPRESAS



Carta de Validación

Yo, Luis Lozada de profesión Economista hago constar mediante la presente, que he revisado el instrumento de recolección de información "Encuesta 1" desde el punto de vista de Exerto, diseñado por el Ingeniero Da'Vinci Montbrun; que será aplicado a la muestra A seleccionada en la investigación Agrónomo del Trabajo de Grado de Maestría que lleva por título "DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL CAMBIARIO EN EL ESTADO CARABOBO (PERIODO 2008-2014)."

Constancia que se expide a los 17 días del mes de Febrero de 2016.


FIRMA

C.I.: V: 12.121.200



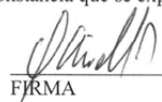
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
DIRECCION DE POSTGRADO FACES
MAESTRIA EN ECONOMIA DE EMPRESAS



Carta de Validación

Yo, Orlando Chirivella de profesión Economista hago constar mediante la presente, que he revisado el instrumento de recolección de información "Encuesta 1" desde el punto de vista de Experto, diseñado por el Ingeniero Da'Vinci Montbrun; que será aplicado a la muestra A seleccionada en la investigación Agronomo del Trabajo de Grado de Maestría que lleva por título "DIAGNOSTICO DE LAS EMPRESAS DE VENTA AL DETAL DE TELEFONIA CELULAR ANTE EL CONTROL CAMBIARIO EN EL ESTADO CARABOBO (PERIODO 2008-2014)."

Constancia que se expide a los 12 días del mes de Febrero de 2016.


FIRMA

C.I.: 7047453