



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES
DE PUNTA GORDA, VENEZUELA

**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACIONES Y DESARROLLO EMPRESARIAL
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN
MENCIÓN FINANZAS**

**EFFECTO DEL CONTROL CAMBIARIO EN LOS COSTOS DE
TRANSACCIÓN DE LAS PYMES DEL MUNICIPIO
LIBERTADOR DEL ESTADO MÉRIDA**

Autora: Lcda. Yajaira Márquez
Tutora: Dra. Marysela C. Morillo M.

Mérida, Julio de 2014

**Atribución - No Comercial - Compartir Igual 3.0 Venezuela
(CC BY - NC - SA 3.0 VE)**



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACIONES Y DESARROLLO EMPRESARIAL
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN
MENCIÓN FINANZAS

**EFFECTO DEL CONTROL CAMBIARIO EN LOS COSTOS DE
TRANSACCIÓN DE LAS PYMES DEL MUNICIPIO
LIBERTADOR DEL ESTADO MÉRIDA**

**Trabajo presentado como requisito parcial para optar al grado de
Magister Scientiae en Administración
Mención Finanzas**

Autora: Lcda. Yajaira Márquez

Tutora: Dra. Marysela C. Morillo M.

Mérida, Julio de 2014

ÍNDICE GENERAL

	pp.
INDICE GENERAL	iv
LISTA DE TABLAS.....	v
LISTA DE CUADROS.....	vi
RESUMEN.....	vii
 INTRODUCCIÓN	1
 I EL PROBLEMA.....	3
Planteamiento del Problema.....	3
Objetivos.....	8
General.....	8
Específicos.....	8
Justificación.....	9
Alcances y Limitaciones.....	10
 II MARCO TEÓRICO.....	11
Antecedentes.....	11
Bases Teóricas.....	16
Antecedentes Históricos del Régimen de Control de Cambios.....	17
Definición de las Variables Macroeconómicas.....	22
Funcionamiento del Mercado Cambiario.....	22
Pequeña Y Mediana Empresa Pymes.....	27
Generalidades de la Contabilidad de Costos.....	32
Teoría de los Costos de Transacción.....	39
Conceptos Básicos de la Teoría de los Costes de Transacción.....	45
Bases Legales.....	58
Sistema de Variables.....	63
 III MARCO METODOLÓGICO.....	66
Tipo de Investigación.....	66
Diseño de la Metodología.....	68
Población y Muestra.....	69
Población.....	69
Muestra.....	69
Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Información.....	71
Validez de los Instrumentos.....	72
 VI PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	74
VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	97
REFERENCIAS.....	103
ANEXOS.....	110

LISTA DE TABLAS

TABLA

pp.

1	Operacionalización de variables.....	64
---	--------------------------------------	----

www.bdigital.ula.ve

LISTA DE CUADROS

CUADRO	pp.
1 Operaciones en la que la Empresa Requiere Divisas.....	78
2 Ante qué Sistema La Empresa Adquiere Divisas.....	79
3 Frecuencia en la solicitud de divisas según sus necesidades	80
4 Cantidad De Productos O Servicios Prestados.....	81
5 Variedad de Productos Elaborados o Servicios Prestados.....	82
6 Calidad de Productos Elaborados o Servicios Prestados.....	82
7 Costos de Producción o de Prestación de Servicios.....	83
8 Nivel de Precios de Venta de los Productos o Servicios.....	84
9 Nivel de Ventas o Ingresos Obtenidos.....	84
10 Poder de Negociación de la Empresa Frente a Proveedores....	85
11 Nivel de Competencias en el Sector donde Opera.....	86
12 Nivel de Inversiones Realizadas.....	86
13 Nivel de Financiamiento Externo Utilizado.....	87
14 Nivel de Utilidades Obtenidas.....	88
15 Nivel de Dividendos o Utilidades Distribuidas.....	88
16 Factores del Control de Cambio que Afecta las Operaciones...	89
17 La Empresa Cumple con los Requisitos Exigidos.....	90
18 Nivel de Conocimientos o Experiencia Sobre Procedimientos	91
19 Acude Siempre al mismo Operador Cambiario	91
20 Comportamiento de los costos de transacción en el marco del régimen del control cambiario	94
21 La Falta de Experiencia y Conocimiento en la Adquisición.....	95
22 Los Costos de Adquisición de Divisas son parte de Costos.....	96

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO EMPRESARIAL
SECCION DE POSTGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION
MENCION FINANZAS

**EFFECTO DEL CONTROL CAMBIARIO EN LOS COSTOS DE TRANSACCION DE LAS
PYMES DEL MUNICIO LIBERTADOR DEL ESTADO MERIDA.
TRABAJO DE GRADO.**

Autora: Lcda. Yajaira Coromoto Márquez Molina
Tutora: Dra. Marysela C. Morillo Moreno
Fecha: Junio 2014

RESUMEN

Considerando que la política cambiaria desarrollada por el Gobierno nacional, tiene gran relevancia para todos los sectores de la economía, especialmente para la Pymes, La presente investigación pretende analizar el efecto ocasionado por el control cambiario en los costos de transacción de las pymes del Municipio Libertador del Estado Mérida. Para ello, se desarrollo un estudio de campo, con una población de 260 pequeñas y medianas empresas (Pymes) ubicadas en el municipio Libertador del Estado Mérida, para una muestra de 72 Pymes. Con la finalidad de abordar el tema y tener una visión global de la realidad detectada, se utilizaron las técnicas de la entrevista y la encuesta con los instrumentos, la guía de entrevista y cuestionario, los cuales fueron sometidos a juicio de expertos en el área para la evaluación de su contenido. Luego, al analizar la información obtenida se verificó la percepción de los empresarios en cuanto a los costos de transacción, reflejados en su mayoría como esfuerzos y erogaciones no monetarias, al momento de solicitar información (obtención de información y de recaudos, uso de gestores o asesores), negociar (contactar al operador cambiario) y supervisar (verificación, reclamos y errores) en las operaciones de adquisición de divisas. En este sentido, aun cuando la mayoría de empresarios manifestó inexistencia de costos de transacción (información, negociación y supervisión) por cuanto dijeron no requerir divisas, buena parte de los encuestados percibió entre niveles moderados a bajos los costos de transacciones. Se concluye, que los costos de transacción no fueron impactados en una gran magnitud por el sistema de control de cambios, se recomienda, la capacitación y actualización de los gerentes de las Pymes estudiadas sobre los requisitos, procedimientos actuales, normativas, resoluciones, entre otros dado que la desinformación y la falta de experiencia en el mercado cambiario y el sistema de administración de divisas, influye en los costos e incide en las variables que afectan desfavorablemente en las operaciones de la Pyme.

Descriptor: Régimen de control de cambios, Pymes, costos de transacciones.

INTRODUCCIÓN

Al inicio del año 2003, la economía venezolana fue afectada por medidas de carácter político-administrativo; eso produjo a nivel nacional un proceso de desestabilización económica generando de manera incontrolable la fuga de capitales, divisas, especulación, evasión fiscal y el paro petrolero, los cuales constituyeron la base para generar problemas de índole social y económico.

En tales circunstancias, el gobierno nacional optó por implementar políticas macroeconómicas como el control de cambio, el cual tiene como fin principal regular las transacciones cambiarias y controlar la entrada y salida excesivas de divisas del país. Esta implementación de políticas cambiarias buscaba por otro lado fortalecer la moneda nacional y el desarrollo sustentable para consolidar el desarrollo de la economía nacional. No obstante, la medida impactó en el sector de la pequeña y mediana empresa (Pyme) del país, específicamente en el municipio Libertador del estado Mérida.

El estudio de las políticas cambiarias es importante porque puede incidir de manera directa en el desarrollo de las empresas al aumentar la capacidad de oferta en la dinámica económica en el contexto nacional, regional y local, así como favorecer el crecimiento a mediano y largo plazo al mantener la estabilidad de los precios. Esta realidad es posible si en el control cambiario se eliminan o minimizan las distorsiones, los focos de desinformación y las diversas confusiones que puedan generar en el mercado señales erróneas referidas a la diversidad de inversiones de la pequeña y mediana empresa. En tal sentido, las medidas implementadas por el Gobierno plantean un reto para las empresas al determinar los niveles de competitividad para alcanzar óptimos resultados en las inversiones, eficacia y eficiencia en la gestión administrativa.

Sin embargo, la adquisición de divisas extranjeras implica seguir un

proceso lento y dificultoso que limita y retrasa su obtención de manera inmediata, lo cual ocasiona un retardo en el proceso productivo que contribuye al desabastecimiento de productos importados y nacionales de primera necesidad. Toda esta argumentación es la base fundamental para abordar la problemática del sistema de control cambiario y el impacto que esta medida tiene de la pequeña y mediana empresa del entorno seleccionado. En tal sentido, el presente proyecto de investigación se estructura en cinco capítulos, que son:

En el capítulo I se presenta el planteamiento de la problemática detectada, donde se describen las evidencias del tema tratado, las causas que la generan y las posibles consecuencias que puedan incidir en el desarrollo y proceso de la economía de la empresa que funciona en el contexto seleccionado. Asimismo, se plantean las interrogantes y objetivos, que orientaron el estudio, y finalmente se presenta su justificación y delimitaciones.

El capítulo II enmarca la búsqueda de información relevante para enriquecer y sustentar el estudio en el contexto teórico-conceptual. Finalmente se presenta el análisis interpretativo de diferentes fuentes informativas.

El capítulo III se refiere al marco metodológico o estructura del diseño de la investigación; los aspectos más importantes a tomar en consideración en dicho capítulo son: tipo de investigación, diseño o fases del estudio, población, muestra seleccionada, instrumentos de validez y confiabilidad, técnicas e instrumentos de procesamiento de datos.

El capítulo IV reseña la presentación y análisis de los resultados

El capítulo V presenta las conclusiones y recomendaciones.

Finalmente, se muestran las referencias utilizadas para el desarrollo de la investigación, así como los anexos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

El mercado cambiario está representado desde el punto de vista institucional por el Banco Central de Venezuela (BCV); siendo el ente regulador de divisas, su papel dependerá de los controles que se ejerza sobre la moneda extranjera. Esta entidad de capital se apoya en la banca comercial como oferente de divisas. El BCV ejerce la función de fondo de estabilización cambiaria cuando hay necesidad de mantener dentro de límites prudenciales las fluctuaciones del tipo de cambio.

Es así, que cumple un papel muy importante en la política económica monetaria y cambiaria de nuestro país. Según el Artículo Nro. 318 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, "... las competencias monetarias del Poder Nacional serán ejercidas de manera exclusiva y obligatoria por el Banco Central de Venezuela". El Banco Central de Venezuela es la institución pública que tiene a su cargo el diseño y conducción de la política monetaria del país. En dicha política se resume el conjunto de decisiones que adoptan las autoridades del Instituto con el propósito de regular la circulación monetaria, el tipo de interés y la disponibilidad de crédito de la economía.

En esa dirección, investigadores como Toro (1993) consideran en sus argumentos que "... la industria petrolera ha generado en la economía un estado de dependencia... no se ha diversificado, causando continuos desequilibrios; por cuanto los ingresos de la principal industria no es la resultante del trabajo creador de los venezolanos" (p. 38). Por eso Toro

(ob.cit) considera que la industria venezolana posee poca capacidad de empleo por cuanto apenas el 1% desempeña labores directas, según López (2003), la industria se caracteriza por el uso intensivo de capital.

Esta dependencia se ha agudizado en los últimos años, generándose situaciones de crisis por estos efectos, entre otras, las devaluaciones continuas de la moneda, estricto control cambiario y restricciones en el mercado de divisas, razón por la cual las empresas buscan alternativas en procura de reducir los efectos de la escasez de divisas.

Por su parte, el Banco Central de Venezuela, a través de la venta de bonos públicos, trata de minimizar la escasez de divisas en el mercado. No obstante, con la fuerte crisis sociopolítica del país, a la que adiciona el paro de la industria básica petrolera¹ (principal fuente de ingreso) a finales del 2002 e inicios del 2003 condujo a una caída vertical del ingreso; situación que ha generado como consecuencia serias repercusiones adversas a los intereses económicos del país, tales como disminución de las reservas internacionales, compuesta en su mayor parte por dólares y oro, que el Banco Central de Venezuela mantiene en garantía para tener solvencia y liquidez en el cumplimiento de sus compromisos internacionales, públicos y privados.

Asimismo, esta crisis impactó en la caída de los aportes e ingresos financieros al fisco nacional y fuga de divisas para atender y enfrentar la contingencia ocasionada por el desabastecimiento de las divisas derivadas del petróleo y en la disminución productiva en numerosos rubros de primera necesidad de la población, así como la escasez de productos. Vista esta situación de efectos negativos para los intereses financieros del país, según Galea y Velázquez (2007).

¹ Se conoce como paro petrolero a la mayor huelga patronal de la historia latinoamericana, causada con los conflictos laborales entre el gobierno nacional y los empleados petroleros que estaban opuestos a su política de sustituir la asignación de cargos de un sistema de meritocracia (por méritos laborales), a un sistema de exclusivos simpatizantes del gobierno a esta huelga se sumaron las máximas centrales de patronos fedecámaras y de trabajadores CTV.

El Gobierno Nacional se vio en la necesidad de adoptar como medida de emergencia el control cambiario, con la finalidad de proteger la moneda; estableciéndose a partir del 5 de Febrero de 2003 el régimen de Control Cambiario, utilizando como estrategia un convenio entre el Ministerio de Finanzas en representación del Gobierno Nacional y el Banco Central de Venezuela (p.14).

En la búsqueda de equilibrio para un buen desempeño económico del país se han instrumentado un conjunto de medidas cuya finalidad está enmarcada en la estabilización de los precios, el control de la inflación, la preservación de las reservas internacionales y el crecimiento económico sostenido. Por tales razones se instrumenta el régimen del control cambiario.

Sin embargo, es necesario resaltar que la situación descrita tuvo su génesis, según Gutiérrez (2005) en "... las políticas macro-económicas instrumentadas por la gestión gubernamental iniciada en el 1999, no generaron los efectos esperados por los especialistas sobre la economía nacional" (p. 65). Igualmente, Gutiérrez (ob.cit.) plantea que para el año 2002, variables susceptibles en la macroeconomía fueron afectadas como:

El Producto Interno Bruto Total (PIBT), el Producto Interno no Petrolero (PINP), el producto interno de la industria manufacturera, la tasa de inversión de diferentes industrias, la tasa de Inflación y las importaciones de bienes, entre otras, fueron afectadas (p. 66).

Para López (2003), "Los controles de cambios constituyen una limitación a derechos fundamentales, establecidos en la Constitución Nacional tales como el derecho a la propiedad, el libre comercio y la libre adquisición de los bienes" (p. 48) Según estas referencias, el control de cambio influye en el desempeño económico de toda empresa, especialmente en la pequeña y mediana (Pymes). Al respecto, López (ob.cit) señala que este proceso de devaluación de la moneda genera:

Una reducción del gasto público donde se afecta de manera directa el empleo sustentado, una contracción del Producto Interno Bruto al ir disminuyendo la operacionalización de la industria, una tasa de cambio en desequilibrio, aumento de escasez de bienes y servicios, y finalmente la consolidación de la pobreza crítica (p. 48).

De acuerdo al autor la actividad de la industria se ve afectada una vez que se reduce el gasto público lo que perjudica de manera directa al empleo, con la inestabilidad de la tasa de cambio aumentando la escasez de bienes y servicios.

Ahora bien, la importancia de las Pymes aparece reflejada en un estudio de Molina (2003), que enfatiza: “el producto de la Pymes es absorbido por aquellas empresas, las cuales obtienen un producto final, por eso el papel de las Pymes regionales es muy importante en esta cadena”. De igual manera, el autor también expresa que “el empleo de mano de obra poco calificada se lleva a cabo en las fases iniciales del proceso productivo o industrialización, protagonizado por las pequeñas y medianas empresas”, además, continua agregan, que “estos comercios tienen su mercado de aprovisionamiento en las zonas locales y regionales a distancias considerables de las áreas de producción masiva, lo cual conlleva a representar ganancias y beneficios económicos para las empresas que se abastecen de sus bienes y servicios. (p 56).

Siguiendo las ideas de Molina (ob. cit.), estas variables minimizan las acciones económicas de la región y el país por cuanto las Pymes son unidades susceptibles de paralizar sus actividades productivas ante los conflictos económicos que afectan su operatividad, así como el efecto de las políticas tomadas por el gobierno nacional poco beneficiosas para el desarrollo sustentable del país.

En el estado Mérida, específicamente en el municipio Libertador, las Pymes no han escapado a la problemática surgida del control cambiario, quienes por tener limitados accesos a las divisas oficiales generadas por una tramitación compleja y una burocratización de documentos, obstaculizan el desempeño normal y eficiente de la empresa. Ciertamente, para obtener las divisas a través de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), los propietarios y/o gerentes de Pymes deben cumplir con una serie de

procedimientos².

Estos procedimientos son lentos y de tiempo prolongado, los cuales han provocado desabastecimiento de bienes y productos en la entidad de Mérida, sus respectivos municipios y poblaciones. Es decir, motivado al retraso en la compra de productos e insumos importados, la producción se paraliza o retrasa, lo cual, a su vez, genera pérdidas en el proceso de elaboración de productos terminados. Para minimizar el tiempo, muchos propietarios de la Pymes acuden y compran divisas en el mercado paralelo, lo cual aumenta los precios y disminuye el poder adquisitivo de los consumidores por cuanto estas limitaciones afectan los costos de transacción de las Pymes. Los costos de transacción son definidos por Coase, (citado en Méndez, 2005)

Los costos se llevan a cabo durante el intercambio de un bien o producto, es decir son los costos en que incurren los agentes a la hora de efectuar la transmisión de los derechos de propiedad de un individuo a otro, de una institución a un individuo o de una institución a otra institución (p. 141).

Según el autor, los costos de transacción no se incorporan directamente a los precios, sino en los casos en que es posible determinar anticipadamente su magnitud aproximada, en consecuencia, son mucho mayores en situaciones en las que no existe un mercado amplio y competitivo cuando no hay seguridad física o legal para llevar a cabo las operaciones comerciales o cuando la inestabilidad política y social aumenta la incertidumbre sobre el resultado de las transacciones. Desde la teoría de los Costos de Transacción, la integración vertical responde a la conveniencia de internalizar un conjunto de transacciones en lugar de efectuarlas en el mercado porque de esta forma se reduce la totalidad de los costes de transacción, producción y organización asegurando así una asignación más eficiente de los recursos.

² a) Inscribirse en el Registro de Usuarios del Sistema de Adquisición de Divisas (RUSAD); b) entregar las planillas y recaudos a los operadores cambiarios y esperar la aprobación de CADIVI (su duración aproximada es de 5 días); c) retirar la planilla una vez aprobada la asignación; d) esperar a que la asignación sea publicada por el sitio web de CADIVI; y e) ejecutar la compra en el banco donde hicieron los trámites.

Según estos señalamientos se considera pertinente realizar una investigación con la finalidad de determinar: ¿Cuál es el efecto de control de cambio en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa ubicada en el municipio Libertador del estado Mérida en el periodo 2008-2013?, ¿cuáles son las principales características del régimen cambiario venezolano desde el año 2008 hasta el año 2013?, ¿cuál es la situación de la pequeña y mediana empresa del municipio Libertador del estado Mérida en el período 2008-2013 con relación al control de cambio?, ¿cuáles son los factores del control de cambio que afectan a la pequeña y mediana empresa del municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2013?, ¿y cuál es el impacto del control de cambio en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa en el municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2013?

Objetivos

Objetivo General

Analizar el efecto del control cambiario en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa en el municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2013

Objetivos Específicos

Describir las principales características y variaciones, del régimen de control de cambio venezolano, desde el año 2008 hasta el año 2013.

Caracterizar la situación de las Pymes, del municipio Libertador del Estado Mérida, en relación con el control de cambio, durante el lapso 2008-2013.

Identificar los factores que afectan a la pequeña y mediana empresa (Pymes) del municipio Libertador del Estado Mérida en relación con el

régimen de control cambiario.

Determinar el efecto del régimen cambiario en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa (Pymes) en el municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2013

Justificación

El estudio tiene como propósito analizar el efecto del régimen del control cambiario establecido por el Gobierno nacional en el año 2003, de la pequeña y mediana empresa del municipio Libertador de estado Mérida. En esa dirección, el estudio tiene justificación por cuanto la medida tiene implicaciones en el proceso productivo y comercial de las pequeñas y medianas empresas.

A partir de las anteriores argumentaciones, el estudio representa un punto de referencia en el campo de las finanzas por cuanto las decisiones que tienen que tomar los empresarios facilitan la superación de las diversas dificultades surgidas al momento de adquirir divisas. De igual forma se hace un análisis descriptivo para profundizar en la situación planteada.

Asimismo, el estudio se justifica porque ofrece una visión global sobre las políticas cambiarias generadas por el Gobierno nacional; de esta manera se identifican las variables que afectan a la pequeña y mediana empresa y aquellas favorecedoras en proceso que genera la actividad económica. Todos estos conocimientos, hallazgos y aportes de la investigación pueden sustentar otras que planteen el desarrollo de un eficiente sistema de operacionalización económica de la pequeña y mediana empresa del municipio Libertador.

En otro contexto, es significativo señalar que el estudio es importante por cuanto todo el proceso investigativo teórico-conceptual apunta hacia la Línea de investigación del Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial (CIDE) de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la

Universidad de los Andes.

Alcance y Limitaciones

El estudio se llevó a cabo en el municipio Libertador del estado Mérida, cuyos sujetos de investigación estuvieron referidos a la pequeña y mediana empresa. De igual modo, se puede considerar que algunos factores de la dinámica de investigación pueden incidir sobre los alcances del estudio, del sistema cambiario venezolano durante el 2008–2013, de la recolección de información pertinente y del análisis interpretativo de los datos.

Asimismo, se puede señalar que sobre el tema y la problemática existen escasos trabajos para profundizar y obtener mayor información reciente o actualizada sobre las implicaciones que tiene el control cambiario sobre la pequeña y mediana empresa.

En cuanto al alcance teórico se estudiaron las características y variaciones del sistema y control cambiario venezolano así como la situación de la Pyme para los años señalados, con especial énfasis en su impacto en el sistema cambiario.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se exponen los resultados de algunas investigaciones previas de estrecha vinculación con el actual estudio, así como las principales bases teóricas que servirán de marco de referencia en el momento de recolectar y analizar los resultados de la investigación, especialmente en lo relacionado con el impacto del control cambiario en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa (Pymes) ubicada en el municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2013.

Antecedentes

Con referencia al estado Mérida, en donde se contextualiza el estudio, una investigación de Márquez (2012), cuyo propósito fue analizar la cadena de valor en las unidades empresariales dedicadas a la elaboración de productos alimenticios y de bebidas de los municipios Libertador y Campo Elías del estado Mérida. Se diseñó una investigación documental y de campo, de tipo analítica, basada en un muestreo aleatorio a las unidades empresariales del sector alimentos de los mencionados municipios.

Entre los resultados del estudio se destaca que la totalidad de empresas estudiadas no practican importaciones de ninguno de sus insumos, y en los últimos años han sustituido sus proveedores extranjeros por nacionales para no afrontar los trámites para la adquisición de divisas e importación impuestos por el Estado. Otros resultados relevantes son que la mayoría de las empresas estudiadas pueden ser consideradas Pymes, una pequeña

porción de estas practican la integración horizontal, la gran mayoría posee acuerdos o alianzas con proveedores y distribuye al consumidor final sus productos, siendo proclives a convenir acuerdos con sus proveedores y distribuidores respectivamente, dado que son conscientes de sus beneficios y consideran que los vínculos y acuerdos con estos contribuyen a la reducción de costos y a la diferenciación de sus productos.

Para reducir sus costos optan por el rediseño de actividades y la prevención de errores, y para la diferenciación inventan formas más eficientes, atractivas y de difícil imitación, comparan sus actividades con las de la competencia, diseñan nuevos productos y ofrecen productos a bajos precios buscando así menguar los costos.

Asimismo, presenta recomendaciones de cara al alcance de ventajas competitivas la reducción de costos y la diferenciación. Destaca el continuar practicando la integración vertical y enfatizar en la horizontal para la optimización y coordinación de las actividades, a través de la cuasi-integración, basados en la ética para el ahorro y de los altos costos e integración formales; la detección de vínculos internos y la reconfiguración de la cadena de valor agregado con ayuda de la técnica Benchmarking³; y la identificación de los causales de costos que regulan cada actividad de valor.

El estudio citado de Márquez (2012) guarda relación con la reciente investigación al encontrar que es común la evolución de las pymes en el marco de la competitividad, luchando por ofrecer un mejor producto o servicio y alcanzar niveles de costos mínimos con la calidad requerida y un consumo adecuado de recursos, en correspondencia con el desarrollo de tecnologías existentes. Por otra parte, el estudio de Suárez (2005) evaluó el impacto del régimen de control de cambio en la actividad operativa de las industrias del ramo alimentos y bebidas y tabacos, municipio Libertador del estado Mérida.

³ La técnica Benchmarking es una forma de determinar que tan bien se desempeña una empresa (o una unidad de esta), en comparación con otras empresas (o unidades). El benchmarking ubica el desempeño de la empresa en un contexto amplio, y permite determinar las mejores prácticas (Spendolini, 1994).

En esta investigación, de tipo exploratorio y descriptivo, se identificó una población de 17 industrias del sector de alimentos y bebidas no alcohólicas del municipio Libertador, obteniéndose una tasa de respuestas de 15 industrias. Concluyó 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 autor citado señala que el régimen de control de cambio incidió negativamente en las operaciones de las industrias estudiadas, pues su volumen de ventas y el 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 hacer mayores inversiones; eso 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 el estudio 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 e inflación, los cuales pueden ser causas y/o consecuencias del régimen del control de cambio.

Del mismo modo, la investigadora señala en su estudio que el efecto del régimen de control de cambios desde el año 2003 hasta el 2005, incidió de manera negativa en las operaciones financieras de la pequeña y mediana industria, y que esta política económica limitó el crecimiento operativo por cuanto los niveles de inventarios se mantuvieron constantes sin aumento en

la productividad ni en la demanda de mano de obra calificada. El autor considera que las medidas del régimen de control cambiario limitaron el funcionamiento externo en todos los rubros de producción e inversión porque representaba un riesgo financiero ante situaciones de incertidumbre, el proceso sostenido de inflación ocasionado por la medida, la cual ocasionó desabastecimiento.

La investigación es vinculante con el estudio cuando se evidencia la necesidad de determinar el posible impacto que provocó la aplicación del régimen de control de cambio en las actividades operativas del sector mencionado, aun cuando las industrias estudiadas obtenían su materia prima de proveedores locales y nacionales. También es significativamente vinculante con la investigación por cuanto se evidencia la incidencia de la medida del régimen de control de cambio en la economía nacional y regional, la cual afecta considerablemente a la pequeña y mediana empresa en el logro de mantener niveles de competitividad, así como alcanzar altos niveles de eficiencia y eficacia en la gestión financiera.

Asimismo, los investigadores asumen en sus conclusiones que cuando se instrumenta la medida de control de cambio en la economía nacional, la pequeña y mediana industria experimenta en sus procesos operativos una serie de variaciones que modifican considerablemente el nivel de actividades, tanto de costo como de ingresos, de inversión y ganancias, de financiamiento interno y externo y, finalmente, de rentabilidad operativa y financiera entre otras variables.

Otra investigación vinculada a la presente fue desarrollada por López (2003), en la cual se muestran los principales efectos del régimen de control de cambio en sus inicios cerca del año 2003. Dichos efectos inmediatos son los siguientes: generación de un mercado paralelo, que fijará el tipo de cambio según el libre juego de la oferta y demanda de divisas, por encima del tipo de cambio controlado.

Este diferencial creciente entre los dos tipos de cambio obligará al

Gobierno a aplicar otras restricciones; igualmente, el cambio paralelo se convertirá en la referencia para los costos externos de reposición, pues estos serán los únicos dólares asequibles a los demandantes. Esta última situación provocará especulación y relanzará la corrupción, pues el mejor negocio es comprar divisas al tipo de cambio oficial y venderlos en el mercado paralelo. Finalmente, cuando se eliminen los controles se tendrá que sincerar el tipo de cambio y este se ubicará alrededor del tipo de cambio paralelo, lo cual implicará más recesión, más inflación y más pobreza.

En este orden, Méndez (2005) realizó un trabajo de investigación titulado “Acercamiento al enfoque teórico a los costos de transacción”, en el cual identificó que los economistas neoclásicos insistían en que los únicos costos que enfrentaban los agentes económicos eran los de producción y no contemplaron los costos de búsqueda de información, tiempo y esfuerzo, entre otros, que enfrenta el individuo para mantenerse informado y llevar a cabo mejor transacciones y protegerse ante actitudes oportunistas.

A manera de conclusión derivada de la discusión del marco teórico se deduce que la teoría de los costos de transacción es quizás la que mejor explica los distintos costos a los que se enfrentan los actores sociales a la hora de llevar a cabo intercambios comerciales, celebración de contratos, a la búsqueda de información o al efectuar transacciones de cualquier otro tipo.

La investigación se relaciona con el presente estudio porque hace referencia a la importancia y los orígenes de los costos de transacciones, elementos que fueron valederos para conformar el trabajo actual.

Por otra parte, Salgado (2003), en trabajo de investigación empírica que llevó por título “Teorías de costo de transacción: una breve reseña”, cuyo propósito fue efectuar una presentación crítica de la teoría de costos de transacción. Primeramente se describe de manera general esta perspectiva, sus supuestos y mecanismos; en la segunda se muestra el tipo de investigación empírica que ha inspirado en el campo de la administración; en la tercera se señalan los aportes y limitaciones que diversos autores le

imputan, y finalmente se concluye planteando algunas ideas sobre su utilidad para el análisis de la realidad colombiana. El estudio es afín a la actual investigación porque en ambas muestran fundamentos teóricos de los costos de transacción.

Finalmente, Morillo (2000), en su estudio sobre el impacto financiero de los créditos otorgados por el Fondo de financiamiento para la pequeña y mediana industria del estado Mérida, (FONFIMER) considera que la mayor actividad económica en esta región del país se sustenta de la pequeña y mediana empresa, la cual ocupa una importante mano de obra en diferentes áreas de producción e inversión de la industria; por tales razones, la empresa cumple roles protagónicos en la actividad económica, generando de esta manera empleo en función de las diversificaciones; no obstante, según tablas estadísticas, la pequeña y mediana empresa merideña ocupa una pequeña participación en el producto interno bruto en los últimos años.

Se puede señalar que otro hallazgo importante fue el aportado por Morillo (ob. cit.), al referirse a las limitaciones de pequeñas y medianas empresas para el acceso a créditos otorgados. Sin embargo, la Corporación de los Andes, como organismo dependiente del Gobierno, ha otorgado créditos con relativa facilidad de financiamiento al sector de la mediana pequeña industria con el fin de activar la operacionalización del desarrollo sustentable de la región.

El estudio de Morillo (ob. cit.), es semejante a la actual investigación debido a que la autora conceptualiza la pequeña y mediana empresa como organizaciones con limitado proceso productivo por cuanto sustentan sus actividades en órdenes de trabajo, solicitud y adquisición de bienes por otras empresas económicamente de mayor productividad, las cuales requieren de productos de manera rápida, eficiente y con especificaciones determinadas.

Bases Teóricas

Para sustentar esta investigación se hizo una revisión bibliográfica de

gran relevancia y que constituye un aporte valioso porque se relaciona con las variables del estudio. Entre los fundamentos teórico–conceptuales más relevantes que tienen relación con el régimen de control cambiario y la gerencia financiera de las (Pymes) se encuentran los antecedentes del régimen del control de cambio, la importancia de la macroeconomía en el país y algunas variables macroeconómicas, los procesos del mercado cambiario, la interrelación de la oferta y la demanda, la mercadotecnia y finanzas de la pequeña y mediana empresa y los costos de transacción para dichas empresas.

Antecedentes Históricos del Régimen del Control de Cambio

Según investigación de Crespo, Abrante y Rodríguez (2004), Venezuela ha pasado por diferentes regímenes a lo largo de su historia, luego de que en 1960 se eliminara el control de cambios. De enero 1967 a febrero 1968, el país conservó un régimen de tipo fijo. El crecimiento económico venezolano era positivo y llegó a alcanzar los 7,8% en 1976. Casi dos décadas más tarde, la inflación se incrementó y las exportaciones petroleras descendieron de 19,3 millardos de dólares a 13,5 millardos en 1983, el viernes 18 de febrero de 1983, el Ejecutivo Nacional adoptó el control de cambios, se implementó una restricción de divisas y se devaluó el bolívar. El año 1983 fue electoral y la gestión del presidente Herrera Campins introdujo el control de cambios en la paridad cambiaria, que se ubicó entre 4,30 Bs/\$ por dólar y bolívares 6,00 por dólar.

Más tarde, en 1984, la nueva administración aplicó en un principio la misma política de gobierno anterior. La administración Lusinchi trató de eliminar el déficit financiero del sector público y llevó la nueva tasa de cambio a bolívares 7,50 por dólar. En 1986, el precio del petróleo cayó casi 50% y la paridad cambiaria fue de Bs. 14,50 por dólar. A principio del año 1989 se aplicó un programa de ajuste con el apoyo de Fondo Monetario Internacional

(FMI), el cual incluía un esquema de flotación del tipo de cambio (el control de cambio, 2003).

"El Caracazo"⁴ se produce en la gestión del presidente Carlos Andrés Pérez para finales de 1989, acompañado de una recesión y un alza en la inflación que llegó a ubicarse en 84,6% en 1989. En 1992 se produce una intentona de golpe de Estado que deja un impacto en la economía nacional y en octubre de ese mismo año se aplica un sistema de mini devaluaciones, pero un nuevo intento de golpe de estado ocurre en noviembre de ese mismo año, lo que lleva a una fuerte intervención del Banco Central de Venezuela en el mercado cambiario. En 1994, la crisis fiscal venezolana se acentúa, baja el precio del petróleo y la situación del sistema bancario desata la crisis financiera y la intervención a varios bancos en el país.

Entre el 27 de junio y el 9 de julio de 1994 se cerró el mercado cambiario debido a las continuas pérdidas de reservas internacionales y se anunció de nuevo el control de cambios, por la cual, las transacciones, corrientes y financieras, estaban cubiertas por una tasa de cambio única. La tasa de cambio oficial fue de Bs. 170 por dólar, lo cual significó una devaluación de 23% con respecto al tipo de cambio promedio de mayo 1994. En abril de 1996 entró en vigencia un esquema de fluctuación entre bandas y el dólar saltó de Bs. 290 a Bs. 470. Hasta febrero de 2002 Venezuela mantuvo sus bandas cambiarias y el dólar se cotizó a Bs. 793 para la venta.

El gobierno nacional presidido por Hugo Rafael Chávez, mantuvo desde 1999 el esquema hasta el 08 de febrero del 2002 (788Bs/US\$), cuando libera totalmente la convertibilidad; el cuarto control de cambio se efectúa el 07 de febrero del 2003, administrado por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). La medida es tomada en defensa del ciudadano y de la economía

⁴ El caracazo (se le conoce a los hechos ocurridos el 27 y 28 de febrero de 1989 cuando un grupo de medidas económicas implementadas por gobierno nacional causaron una serie de protestas y disturbios sociales en Caracas; específicamente ocurrieron saqueos, incendios y problemas de orden público ocurrieron cuando fuerzas de seguridad de la policía metropolitana (PM) y fuerzas armadas del ejército y de la Guardia Nacional (GN) salieron a las calles a controlar la situación. González, (2014).

productiva, en contra de los especuladores cambiarios y la fuerte fuga de divisas ocasionada por la incertidumbre fruto del paro petrolero.

El precio del dólar se ubicó en Bs. 1.600, un año después se estableció en Bs. 1920 y en el año 2005 quedó en Bs. 2.150. Para el 2007, tras el proceso de reconversión monetaria, el cambio pasó a 2,15 Bs. por dólar y el viernes 8 de enero del 2010, según Gaceta Oficial N° 39.342, se establecen dos tipos de cambio a Bs. 2,6 para las importaciones en los sectores de alimentos, salud, maquinarias y equipos, ciencia y tecnología, remesas familiares y estudiantiles y a Bs. 4,6 para otros sectores no prioritarios como turismo.

Luego, el 01/06/2010, con el fin de abastecer la demanda de divisas de las empresas fue creado el Sistema de Transacciones con Títulos Valores en Moneda Extranjera (SITME), a través del cual se negocian en el país bonos de deuda pública en dólares transables en bolívares, cuyas operaciones se venían haciendo a través de las casas de bolsa, también llamado mercado permuta, y que a partir de ese momento solo se hará a través del BCV.

Para controlar el mercado permuta, el Gobierno decretó el convenio cambiario n° 18 según Gaceta n° 39.439 publicada el 04 de junio de 2010, por el cual, el Banco Central regula los términos y condiciones de la negociación en moneda nacional de los títulos de la República. La diferencia entre cómo se venían haciendo las cosas y el nuevo sistema, llamado Sistema de Transacciones con Títulos Valores en Moneda Extranjera (SITME), es que los compradores o tenedores de bonos ya no podrán venderlos directamente en el exterior para obtener divisas, sino que tendrán que autorizar al banco intermediario para hacer la venta y los ingresos en dólares serán depositados en una cuenta del vendedor en el exterior, requisito este necesario para participar.

Es importante destacar, que este nuevo mecanismo no reemplazaba a CADIVI y tampoco tenía las mismas competencias, puesto que su función era estrictamente reservada a las operaciones con bonos de la República

denominados en dólares. En otras palabras, a través del Sistema de Transacciones con Títulos Valores en Moneda Extranjera (SITME) no se adquirirían dólares, sino que pagando con bolívares se compraban títulos valores, los cuales podían ser negociados para adquirir las divisas. Inicialmente, las empresas podían adquirir y transar hasta \$50.000 diarios hasta alcanzar el límite de \$350.000 al año; a su vez, las personas naturales podían adquirir y transar de \$ 5.000 al año para gastos en el exterior (estudios, viajes y bienes para la prestación de servicios profesionales) y hasta \$10.000 para casos especiales de salud, educación, cultura y deporte.

Luego, en Gaceta Oficial Nro. 39.584 de fecha 30 de diciembre de 2010 fue publicado el convenio cambiario Nro. 14 suscrito por el Ministerio Popular para Planificación y Finanzas y el Banco Central de Venezuela, por el cual se unificaba el tipo de cambio, el cual entró en vigencia a partir del 1 de enero de 2011 el tipo de cambio de Bs. 4,2893 por dólar para la compra y 4,30 por dólar para la venta. A partir del 9 de febrero de 2013, según Gaceta Oficial Nro. 40.108, se estableció el convenio cambiario Nro. 14 según el cual se fijó el tipo de cambio a Bs. 6,2842 para la compra y Bs. 6,30 para la venta, se devaluó la moneda en 46,5% y se eliminó el Sistema de Transacciones con Títulos Valores en Moneda Extranjera (SITME).

El 04 de julio del 2013, el Gobierno crea un nuevo órgano superior para la optimización del sistema cambiario conformado por el Ministerio Popular para las Finanzas, el BCV y el Ministerio de Petróleo y Minería, el cual tiene por nombre Sistema Complementario de Adquisición de Divisas (SICAD), basado en subastas especiales, bajo las normas generales diseñadas por el Banco Central de Venezuela (BCV) y publicadas en la Gaceta Oficial 40.201 de fecha 4 de julio de 2013. Los elementos más importantes de este mecanismo son que va estar dirigido a las personas naturales y jurídicas residenciadas en Venezuela.

De ahí que las personas naturales pueden solicitar divisas para cubrir sus gastos de consumo en el exterior, estudios, gastos relacionados con salud,

investigaciones científicas, deporte, cultura y otros de especial urgencia y pago de bienes requeridos para la prestación de servicios profesionales. Los montos máximos para estos supuestos son de 2.500 dólares y no es necesario que la persona haya agotado su cupo anual de divisas otorgado por CADIVI.

En cuanto a las personas jurídicas, las empresas pueden participar en caso de importaciones para sectores estratégicos con alto encadenamiento productivo. No pueden tener autorizaciones de CADIVI pendientes por liquidar ni haber obtenido divisas por esta vía hasta dos meses antes de la subasta, se aplicará solo a importaciones por realizar y en ningún caso a importaciones ya efectuadas. El monto máximo que podrán obtener las personas jurídicas será determinado en las convocatorias, este puede ser de alrededor de 1% o 2% de la cantidad total a subastar y las subastas las convocará el BCV tres días antes de su realización.

Por tanto, todos los interesados deben estar inscritos en el Registro de Usuarios del Sicad: (Rusicad), administrado por el Banco Central de Venezuela (BCV), a través del enlace <http://rusicad.extra.bcv.org.ve>. Las personas naturales que estén ya en el Registro de Usuarios del Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (Rusitme) quedarán inscritas de pleno derecho en el Rusicad, mientras que las empresas que formaban parte del Rusitme deberán actualizar sus datos. Como se sabe, en febrero pasado, el Sitme, otro mecanismo alternativo de adquisición de divisas, fue eliminado para dar paso al Sicad. Una vez que el Banco Central de Venezuela (BCV) convoca la subasta, los interesados hacen sus solicitudes únicamente a través de los bancos autorizados.

En atención a lo descrito, los solicitantes deben tener una cuenta para el depósito de moneda extranjera, bien sea dentro del país o en el exterior, y deben sumar al menos noventa días continuos como clientes de la institución. Las personas naturales tendrán que presentar ante la entidad financiera original y copia de su cédula de identidad y del Registro de

Información Fiscal (RIF) vigente, mientras que las personas jurídicas consignarán el original y copia de su documento constitutivo o estatutario registrado del (RIF) y constancia de la última declaración del Impuesto Sobre La Renta (ISLR), así como el número de inscripción en el Registro de Usuarios del Sistema de Administración de Divisas (Rusad) si es el caso.

Los montos en bolívares se liquidarán a través del Banco Central de Venezuela (BCV) en las fechas establecidas en las convocatorias, y luego, el instituto emisor acreditará al banco del cliente que haya resultado adjudicado el monto en divisas correspondiente para su transferencia a la cuenta de depósito en moneda extranjera.

Variables Macroeconómicas y Funcionamiento del Mercado Cambiario

La macroeconomía de un país se sustenta en una sólida estructura en la que la capacidad productiva de las diversas empresas en sus diferentes niveles determina el nivel de ingreso nacional y la distribución en diferentes áreas; eso tiene como marco la generación de empleos como una actividad sostenida y una estructura monolítica entre la oferta y la demanda cuya estructura de los precios sea una variable equilibrada. En esa dirección, la estructura de la macroeconomía se fundamenta en la determinación y conocimiento sistemático de las causas que la generan, relacionándola significativamente con los niveles de la renta nacional y otros agregados (Esteves, 2001).

Entre las variables macroeconómicas que se establecen se encuentran: Producto Interno Bruto (PIB), Balanza de Pagos, importación de rubros básicos para la producción nacional o de bienes, consumo por parte de la población, inversión en la pequeña, mediana o grandes empresas, las cuales generan empleo sostenidos, precios derivados de la oferta y la demanda, salarios del personal que labora en las diferentes tipos de empresas y tipo de cambio de la moneda para adquisición de bienes y servicios.

Por ende, los factores nombrados anteriormente se dinamizan, activan y operacionalizan a través de las políticas económicas propuestas por el Gobierno Nacional que inciden significativamente en el desarrollo de la macroeconomía. Estas políticas macroeconómicas se componen en dos grandes categorías: a) Política fiscal; b) Política monetaria. En esa dirección, autores como Parkin y Esteves (2001) consideran que la política monetaria "... es el conjunto de decisiones adoptadas por un país, que tiene efectos en la cantidad de dinero de la economía, repercute en el tipo de interés y el nivel de inversión" (p. 72). Es evidente que estas decisiones también afectan a la tasa de inflación del país y el tipo de cambio de la moneda con respecto a otras de nivel internacional.

La política fiscal es el conjunto de medidas e instrumentos que toma el estado para recaudar los ingresos necesarios para la realización de la función del sector público, tiene dos componentes el gasto y los ingresos públicos. Esteves, (2001).

En primer lugar se debe definir el Producto Interno Bruto (PIB) como una de las variables macroeconómicas más importantes de la economía de un país. Para Nemiña (1997), "... es el valor de toda la producción de bienes y servicios finales realizada en el contexto territorial del país, donde se incluyen las realizadas en cada región productora, en un lapso de tiempo determinado" (p. 49). En este contexto se toman en consideración la producción de los residentes en el país tanto nacionales como extranjeras.

Respecto a la Balanza de Pago nacional, Legrameaun (1997) considera en su apreciación que se refiere "... al registro estadístico de las transacciones económicas en el contexto internacional; ello se realiza entre los residentes de una economía con los residentes del resto del país durante un periodo determinado". En esa dirección se consideran los bienes y servicios que el país ha recibido y suministrado a los países del resto del mundo, además de las variaciones en los activos y pasivos frente a esta dinámica económica.

En relación a la importación, es considerada por el Ministerio de Finanzas (2003) como la compra, introducción, transporte y comercialización legal de un producto extranjero requerido en la cadena productiva. Para la compra de los productos extranjeros, la adquisición de divisas es necesaria para hacer la transacción. Asimismo, el consumo, para Morales (1997), son bienes y servicios producidos en el país en el lapso de un año, los cuales son adquiridos por personas naturales o jurídicas para satisfacer necesidades e intereses de la vida cotidiana.

Por otra parte, la inversión, Morales (ob. cit.) considera que son bienes adquiridos para empresas en formas de maquinarias y equipos necesarios para el proceso productivo. Con respecto al precio, autores como Villalobos (1997) consideran que es la cantidad de dinero ofertado a cambio de un bien, servicio o mercancía; desde otro punto de vista es un valor en términos monetarios; igualmente, para el alquiler o servicios de un trabajo específico se denomina salario o sueldo; también el término es utilizado en el préstamo de dinero o capital y para el alquiler de inmuebles, tierras u otro servicio.

En relación al salario, Villalobos (1997) lo considera la retribución que percibe una persona por el servicio prestado a un patrono. El salario puede tener diversas formas y su fijación depende de la acción a realizar entre patronos y obreros. Entre los tipos de salarios se mencionan el Salario por unidad de tiempo estipulado, por unidad de obras ejecutadas, por comisión de servicio prestado, en formas convenidas entre quien percibe el salario y la persona que paga el servicio solicitado. Otra característica del pago del salario se refiere a la integración de pagos en efectivos, por cuotas diarias, gratificaciones que ofrecen el patrono, primas contractuales, comisiones por servicios prestados, prestaciones en especie o prestación entregada a la persona.

Otro indicador macroeconómico es la inflación. Para Miller (1994) es el alza desmedida y sostenida de los productos en términos de precio. Esta situación es generada por diversos factores que inciden en la

macroeconomía de un país. Las políticas económicas de los gobiernos pueden llevar a la inflación con incidencias negativas en la población consumidora, inversionistas y empresas.

Finalmente, está el tipo de cambio, el cual, según Rivero (1996), es el tipo de cambio en la cotización de una moneda con respecto a otra. Específicamente para el caso que nos ocupa, es la relación de cambio de bolívares con dólares.

Es significativo considerar, que existen variables que afectan positiva o negativamente la acción económica de un país. Entre las más preponderantes están las siguientes: La oferta y demanda de divisas extranjeras. Maza (1983) considera que la variación de la oferta y la demanda de divisas generan alteraciones y desequilibrios en el tipo de cambio. En esa dirección, la oferta y la demanda del mercado de las divisas se enmarca en la ley de la oferta y la demanda, las cuales rigen y determinan la dinámica de los diversos mercados económicos; el tipo de cambio está determinado por la cantidad de divisas necesarias para la compra de productos extranjeros, como las importaciones de bienes de otros países, y la oferta de dinero extranjero proveniente de la venta de productos nacionales o exportaciones.

En cuanto a las ofertas de divisas extranjeras, Maza (ob.cit.) las considera como la cantidad de monedas extranjeras que ingresan al país por diversos conceptos: por exportaciones de bienes o servicios, por rendimiento financiero sobre inversiones que tiene el país en otros países, importación de capital no monetario, donaciones percibidas de países amigos o transacciones activas de la balanza de pago.

La demanda de divisas, para Maza (ob.cit.) está determinada por la cantidad de monedas extranjeras necesarias en el país para cumplir compromisos nacionales e internacionales. La demanda se genera por las importaciones de bienes y servicios, pagos por rendimiento de inversiones extranjeras en el país y exportaciones no monetarias. Este proceso se

origina en las transacciones o débitos en la balanza de pago. El mercado cambiario, para Maza (ob.cit.) es aquel en el que se da el intercambio de divisas. El tipo de cambio representa una variable macroeconómica fundamental para cualquier economía, por lo que también lo es el mercado cambiario.

Las cotizaciones están dadas por los tipos de cambio de las divisas en cuestión, y se fijan, en términos generales, por la relación de oferta y demanda. Las tasas de cambio de una divisa en términos de otra permiten facilitar los intercambios comerciales. Por lo general, los bancos centrales cumplen un papel fundamental en el mercado cambiario, ya que lo vigilan y lo regulan con el fin de evitar que éste afecte a la economía como un todo. Mucho de lo que ocurre en el mercado cambiario es reflejo de la intervención del Banco Central y de las modalidades de tipos de cambio que se establezcan.

El Ministerio de Finanzas (2003) conceptualiza al mercado cambiario como la compra y venta de divisas. El mercado cambiario está representado desde el punto de vista institucional por el Banco Central de Venezuela, el cual se considera el mayor comprador y vendedor de divisa, prácticamente tiene el control de estas operaciones y su papel radica en los controles que ejerce sobre la moneda extranjera para que exista equilibrio.

El control de cambio es un instrumento de política cambiaria que consiste en regular oficialmente la compra y venta de divisas en un país. De esta manera, el Gobierno interviene directamente en el mercado de moneda extranjera, controlando las entradas o salidas de capital (Maza, 1983). Puede ocasionar situaciones de alta inestabilidad que amenacen la seguridad económica de una nación, siendo algunas de ellas una fuerte pérdida de reservas internacionales, acelerada devaluación de la moneda nacional producto de una precipitada salida de capitales y de movimientos especulativos, una crisis bancaria o financiera, situación de conmoción política y social que amenace la estabilidad del país.

El Gobierno lo adopta para evitar la fuga de capitales al exterior y, por tanto, impedir la disminución de las reservas internacionales; con eso se garantiza la provisión de dólares para los bienes de consumo básico (medicina y alimentos) y otras importaciones esenciales, lo cual permite regular su precio y evitar especulaciones.

El control de cambio también trae como consecuencia que ciertos bienes y servicios importados como productos de lujo o muy específicos, pueden encarecerse o escasear. También puede generar ciertas incomodidades debido al proceso administrativo para el otorgamiento de divisas que todos deben cumplir. En los casos en los que se restringen mucho las libertades en los mercados cambiarios, suelen surgir mercados (cambiarios) paralelos que buscan satisfacer las necesidades de los agentes económicos que no están satisfechos con las restricciones para el intercambio de divisas. Según Sojo, (2004).

... el mercado paralelo o el mercado negro de divisas surge ante la imposibilidad de los agentes tener acceso a las divisas para realizar operaciones de importación de bienes y servicios, que no se encuentran en los listados de las importaciones autorizadas, así como para satisfacer la demanda de divisas para viajeros al exterior (p. 1).

Lo que indica Sojo es que el mercado paralelo no está autorizado por el ente regulador, pero que las empresas, para poder cubrir sus necesidades de importación, se ven obligadas a recurrir a estos mercados. En este campo de acción, el Banco Central cumple un papel muy importante que va más allá de la acuñación de monedas, impresión de billetes y de suministro de un adecuado volumen de dinero para el normal desarrollo de las transacciones económicas del país.

Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) y la Administración Financiera

Antes de definir la micro, pequeña y mediana industria (MPyMI) es importante dejar claro lo que se entiende por empresa. En este sentido,

Palacios (1999), define a la empresa como "... la unión de esfuerzos y recursos de muchos hombres, alrededor de la dirección de unos cuantos, para servir a la sociedad y así servirse a sí mismos". Implícitamente, lo anterior implica una interrelación entre las diferentes personas que participan en la empresa y la misión de ésta, es decir, entre el consumidor que acude a la empresa para que le suministren bienes y/o servicios, el inversionista para obtener un rendimiento de su capital y el trabajador, el técnico y el directivo para hacer su trabajo. La empresa debe asistir a los individuos de la sociedad, tanto a los que están fuera de ella como a los que están adentro. Su misión de servicio debe llegar tanto a proveedores, comunidad y Estado como a accionistas, trabajadores y directivos.

Por su parte, la pequeña y mediana empresa, es conocida de forma abreviada como Pymes. Schwarzenberg (2000) indica que "... existen múltiples definiciones, sin embargo, cuando se habla de Pymes se hace referencia a las empresas en su totalidad; es decir, comerciales, de servicios o procesadoras de materia prima" (p. 21). Al mencionar la PyMi alude a todas aquellas empresas manufactureras dedicadas a la transformación o procesamiento de materia prima, por eso se dice que las Pymis son Pymes dedicadas a la industria, es decir, son pequeñas y medianas empresas industriales, otras veces se les llama Mpymis cuando se incluyen a las microindustrias.

En esta dirección, Sánchez (1999) expresa que "... internacionalmente es difícil precisar un concepto de Pymi. En países de desarrollo industrial dependiente vemos que en algunas áreas de actividad, las industrias grandes se corresponden con la pequeña y mediana industria de las naciones industrializadas" (p. 5). Es decir, una misma empresa industrial puede ser considerada pequeña, mediana o grande por el criterio de clasificación. A modo de ejemplo, el autor menciona:

En la Unión Europea, una microindustria tiene menos de 9 empleados, una pequeña tiene entre 10 y 49, si tiene de 50 a 249 es mediana y es grande cuando tiene 250 o más empleados. En los Estados Unidos e

Italia, son consideradas medianas y pequeñas industrias aquellas que emplean menos de 500 personas. Las PyMIs de Japón se definen como aquellas industrias con menos de 300 personas empleadas. (p. 6).

En otros países, según Linares (1996), se emplean diferentes criterios para establecer la dimensión de la PyMI; por ejemplo, en Indonesia se emplea el monto de activos fijos netos, siendo pequeña si es menor a 400.000 dólares USA y mediana si sus activos son menores de 2 millones de dólares USA. En el caso específico de Venezuela, según la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, artículo 3, en Venezuela se considera PYMIS cualquier organización que cumpla con los siguientes parámetros, categorizados en pequeñas y medianas industrias.

En el caso de las pequeñas industrias, según la mencionada ley, estas son las unidades de explotación económica realizadas por una persona jurídica que efectúen actividades de producción de bienes industriales y de servicios, cuya planta promedio anual de trabajadores no sea menor de once (11) trabajadores ni mayor de cincuenta (50) trabajadores, y cuyas ventas anuales se ubiquen entre nueve mil una (9.001) y cien mil (100.000) Unidades Tributarias.

Las medianas industrias comprenden toda unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, cuya planta promedio anual de trabajadores no sea menor de cincuenta y un (51) trabajadores ni mayor a cien (100) trabajadores, y cuyas ventas anuales se encuentren entre cien mil una (100.001) y doscientos cincuenta mil (250.000) unidades tributarias.

El proceso evolutivo de las actividades económicas y empresariales ha generado en este sector la necesidad por parte de los gerentes y la especialización en el manejo y obtención de recursos humanos. Es así que el financiamiento de la empresa es determinar los recursos más idóneos y necesarios para tal fin. En estas acciones se propone el manejo del capital

disponible, los pasivos y las fuentes de financiamiento menos costosas.

Estas decisiones tienen por objeto determinar la mejor mezcla de fuentes de financiación teniendo en cuenta la estructura de inversiones de la empresa, la situación del mercado financiero y las políticas de ésta. Si es posible modificar el valor actual de una firma variando su mezcla de financiamiento, entonces debe existir alguna estructura óptima que maximice dicho valor.

Debe tenerse presente la estructura de inversiones porque esta determina el riesgo empresarial que a su vez tiene fundamental importancia en la disponibilidad y en el costo real de las distintas fuentes de fondos. Por otra parte, las decisiones de financiamiento determinan el denominado riesgo financiero de la empresa. La decisión de adoptar una estructura financiera dada implica un conocimiento profundo de las distintas formas de financiación, tanto a corto como a largo plazo, así como un seguimiento permanente de los mercados de dinero y capitales. Por otro lado, Linares (1996): expresa:

La administración, y en particular la contabilidad de costos, en una PyMI es un área que recibe un tratamiento muy restringido por parte de los dueños-gerentes. Algunas empresas contratan los Servicios de contabilidad con la concepción de que se trata de un Requisito para fines tributarios y legales. El atraso y Desconocimiento de la estructura de costos de producción y operación de las empresas pequeñas es una... debilidad que exhiben cuando trabajan con una amplia gama de productos y/o clientes y no disponen de un adecuado sistema de costos para la fijación de precios (p. 64).

De acuerdo al autor existen empresas que se han ido a la debacle sin que sus administradores hayan podido evitar tal situación, pues es notorio evidenciar que los logros de una organización es garantizada por el buen cumplimiento de las funciones del gerente orientadas estas por un sistema de información financiera que sea eficaz y que sustente la toma de decisiones, la reducción de costos y el mejoramiento continuo de procesos y

productos. Según Armas (1999),

... se han llevado a la quiebra a muchas empresas sin que sus gerentes lo adviertan, dado que el éxito de las empresas depende del perfeccionamiento de las prácticas gerenciales basadas en un sistema de información financiera eficiente que sustente la toma de decisiones, la reducción de costos y el mejoramiento continuo de procesos y productos (p. 45).

Por tanto, el autor refiere que las compañías llegan a la ruina sin que sus gerentes puedan notarlo a tiempo, entendiéndose que el éxito o fracaso de estas depende del trabajo pormenorizado que ellos ejecuten, siempre y cuando se dispongan a alcanzar las metas u objetivos trazados, basando siempre sus conocimientos finanzas y decisiones de costos.

Respecto a los controles de cambios y algunas de sus implicaciones sobre la gestión de las Pymes, en la economía venezolana se ha prolongado por más de 10 años. Esta situación genera una merma de capacidad productiva que trae como consecuencia la pérdida de empleo. Además, encarece los productos nacionales y hace que el país se vuelva más dependiente de las importaciones. La escasez de la materia prima y de los productos terminados es otra consecuencia y de la poca aprobación de divisas para ciertos rubros. Según la ex/ministra de finanzas Maritza Izaguirre (2013):

.... mantener una economía bajo control por largos periodos conduce a desequilibrios, que al final desembocan en desajustes en materia de precios, salarios, escasez de bienes y servicios, malestar en los consumidores por la falta de productos en los mercados, que obligan a la aplicación de severos programas de ajuste...De un lado, las divisas son necesarias para la adquisición de insumos requeridos por la producción nacional de bienes o en su defecto financiar su importación. Por el otro, si hay una disminución en el ingreso de divisas por la baja en el ingreso petrolero, el faltante, se obtiene mediante el endeudamiento. (p.1).

De lo antes descrito se deduce que los controles de cambio encarecen los productos, y debido a los escasos de estos, a los consumidores se les dificulta su adquisición a la vez, que aumentan los precios, situación que

acarrea malestar en los compradores por la pérdida tiempo en conseguirlos.

Generalidades de la Contabilidad de Costos

La contabilidad de costos está constituida como una parte de la contabilidad de gestión, a la misma le concierne la administración de todos los pormenores que aluden a los costos de elaboración para establecer el precio unitario de los productos fabricados según Backer (1996),

... la contabilidad de costos es un subsistema de la contabilidad general, a la cual le corresponde la manipulación de todos los detalles referentes a los costos de fabricación para determinar el costo unitario de los productos elaborados. La manipulación incluye, clasificación, acumulación, asignación y control de costos (p. 54).

A criterio del autor, el objetivo de la contabilidad de costos es asignar el costo unitario a cada artículo proporcionando a la vez información a fin de medir utilidades y valorar inventarios para reflejarse en los estados financieros. Al determinar el costo de producir y vender cada artículo o prestar un servicio, la contabilidad de costos presenta otros objetivos simultáneos: proporcionar información para fundamentar la planeación (elaboración de presupuestos) y la toma de decisiones de corto y largo plazo. Obtener información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa.

Por su parte, Amat y Soldevila (1998) también indican los siguientes objetivos específicos: Calcular los costos de los productos elaborados por la empresa, en sus distintas fases de la cadena de valor, y valorar las existencias, Analizar el proceso de generación del resultado contable, Contribuir con el control y reducción de costos y a la toma de decisiones estratégicas sobre los productos a eliminar o impulsar, fijación de precios, sustitución de maquinarias y materias primas.

Hace algunos años, la contabilidad de costos tenía solo el propósito de costear los productos para valorar inventarios y determinar utilidades, dejando de recopilar, analizar y presentar información sustanciosa para

optimizar la productividad de la empresa. Los grandes cambios a los que ha estado sujeta la empresa han provocado que los sistemas tradicionales se hayan quedado obsoletos, por eso la contabilidad de costos moderna se inserta insustituiblemente en la contabilidad de gestión.

Para Sáez (1997), la contabilidad de costos debe contribuir con el mantenimiento e incremento de utilidades, mediante la compilación detallada de los elementos del costo de cada unidad de producto, que ayude a eliminar derroches e ineficiencias. Debe aportar información sobre los cambios de los costos de los elementos para la toma de decisiones alternativas.

Contabilidad de Costos en la Planeación, el Control y la Toma de Decisiones

La contabilidad de costos puede facilitar el proceso administrativo, especialmente la planeación, el control y la toma de decisiones, mediante el suministro de información relacionada con la producción de forma oportuna y sistemática. La información suministrada por la contabilidad de costos – informes de costos de producción de diversas áreas– servirá para estimar la producción y sus requerimientos y fijar a su vez patrones de comparación para controlar.

Las empresas planifican para prevenir y adaptarse a cambios externos e internos de la organización –devaluación de la moneda, incremento de las barreras arancelarias, obsolescencia de maquinarias– fijándose objetivos y programas; la planificación facilita además la comunicación y la coordinación de las operaciones, actividades y tareas programadas. A juicio de Ramírez, (1997), "... se pueden planificar acciones de corto o de largo plazo – planeación operativa y planeación estratégica-, y ambos tipos de planeaciones hacen uso de dos herramientas básicas proporcionadas por la contabilidad de costos, los presupuestos y el modelo costo-volumen-utilidad".

No obstante, el presupuesto es la expresión cuantitativa de los planes de la organización, cuyo fin es mostrar su posición financiera en un período

futuro; el modelo costo-volumen-utilidad es una simulación de las variables (precio, costos y nivel de actividad), el cual analiza el comportamiento de las utilidades ante los cambios de las demás variables. La información suministrada por la contabilidad de costos es mezclada con la aportada por otras áreas –finanzas, mercadeo, recursos humanos y otras– para tomar decisiones y fijar objetivos y estrategias.

Una vez fijados los objetivos y puestos en práctica los programas se debe asegurar que los recursos están siendo utilizados en función de los objetivos planificados, de forma eficiente y efectiva. Esta acción demanda que los resultados sean medidos y comparados con los estándares fijados en la planeación, los cuales son reportados en los informes preparados por cada uno de los centros de responsabilidad de la empresa, pudiéndose detectar desviaciones, sus causas y tomar las medidas correctivas a tiempo

Durante todas las fases de la toma de decisiones análisis, selección de alternativas y puesta en práctica, la información suministrada por la contabilidad de costos es de suprema importancia. Lo aportado por el autor deja claro que para reconocer un problema, caracterizarlo uso excesivo de material de limpieza en mantenimiento correctivo para proponer y seleccionar alternativas reemplazo de maquinarias o mantenimiento preventivo especializado y poner en práctica la alternativa de solución e implementar la vigilancia, se requiere información de costos incurridos a fin de obtener el mayor provecho de los recursos. Otras decisiones menos rutinarias ¿qué productos elaborar?, ¿fabricar cierta pieza o comprarla?, ¿dónde localizar la nueva planta?, ¿procesar o vender un producto semiacabado?, requieren una comparación entre costos y beneficios.

Costos de Producción y Operación

El término *costos* suele tener muchos significados. Para Siniesterra (1997), "... contablemente es el valor de los recursos cedidos a cambio de

algún artículo o servicio; entre estos recursos se encuentran un desembolso de dinero o la adquisición de un compromiso”. Esta entrega de recursos a cambio de otros bienes y servicios se hace con la expectativa de recibir un provecho o beneficio futuro, es decir, es el precio de adquisición de un bien o servicio que ha sido diferido o que todavía no ha contribuido con la realización de un ingreso.

Los gastos, según, Polimeni (1998), son costos que han generado beneficios o ingresos para la empresa costos expirados que no generaran más beneficios y, por tanto, deben ser aplicados a los ingresos del período presentados en el estado de resultados junto con los ingresos que generaron Backer (1996) expone:

Las pérdidas son costos de los cuales la empresa no ha recibido ni espera recibir beneficio o provecho alguno, son pérdidas en la participación de la empresa de las que no se ha recibido compensación; se enfrentan con los ingresos en el período que se detectan, en el estado de resultados en un renglón separado como egresos extraordinarios después de los gastos operativos, para que la gerencia tome medidas correctivas.

Todos los desembolsos de efectivo o la adquisición de compromisos son costos en un primer momento, por ejemplo, cuando se compra una maquinaria, un producto para la venta o un material para fabricar un artículo, pero cuando la maquinaria comienza a ser utilizada se debe depreciar y dicha disminución de valor se considera un gasto porque la empresa está obteniendo provecho o ingresos de su uso.

Igualmente, cuando el producto comprado o fabricado es vendido, su costo representa un gasto por cuanto la empresa ha obtenido ingresos, pero cuando la máquina es objeto de un siniestro –robo, incendio y otros– que la hace inservible, la empresa no espera de esta ningún ingreso, por tanto, su valor neto (costo de adquisición menos depreciación acumulada) es una pérdida; de forma similar, si el producto no puede ser vendido por caducidad u otra causa, su valor se considera una pérdida.

Costos del Producto y Costos de Período

Los costos del período o no inventariables (gastos) son costos que se identifican con los intervalos de tiempo y no con los artículos elaborados que deriven de las funciones operativas de la empresa; no se incorporan al valor de los inventarios y se presentan en el estado de resultados como gastos operativos o egresos financieros en el período en el cual se incurren.

Por tanto, se presentan en el balance general como un activo realizable, pero son llevados al estado de resultados en el reglón de los costos de producción y ventas cuando los productos son vendidos. Al respecto, los costos capitalizables, según Colín (1997), "... son los valores de adquisición de los activos fijos y cargos diferido, que son depreciados, agotados o amortizados originando costos inventariables o costos del período", entendiendo que los costos del producto o inventariables (costos) son los originados y relacionados con la función de producción de los artículos presentados como costos de materiales, mano de obra y gastos de fabricación, y valoran a los inventarios.

Costos Directos y Costos Indirectos

A criterio de Horngren (1996), los costos directos son: "... los que están relacionados con el objeto de costos y que pueden hacerse un seguimiento de manera económicamente factible" (p. 27). Él considera que un objeto de costos es "... cualquier cosa para la que se desea una medición separada de costos" (Horngren, *ob. cit.*). Por ejemplo, un proyecto, una actividad, un producto, un servicio, un cliente o un programa. Dichos objetos se escogen para ayudar a tomar decisiones y controlar (p. 98). Desde este punto de vista, los costos indirectos son los "... que están relacionados con el objeto de costos, pero no puede hacerse un seguimiento de forma económicamente factible" (p. 27).

Elementos del Costo de Producción

Los costos originados del proceso de transformación de las materias primas en productos terminados integran el costo del producto; en el lenguaje de la contabilidad de costos existen tres términos utilizados para clasificar los costos de producción, los cuales, según Horngren (1996), son el costo de materiales directos, siendo los costos de adquisición de los materiales que son transformados o se convierten en parte del objeto de costo y pueden ser económicamente factibles de cuantificar o identificar en dicho objeto. Costo de mano de obra directa, entendidos como las compensaciones recibidas por la mano de obra que labora en la producción (manualmente u operando máquinas) y pueden ser económicamente factible de cuantificar o identificar en dicho objeto.

Ahora bien, los gastos de fabricación o costos generales de producción son todos los costos de producción que se consideran parte del objeto de costos, pero que no pueden ser medidos o identificados económicamente factibles sobre dicho objeto, son costos inventariables que incluyen costos de materiales indirectos, de mano de obra indirecta y otros propios de la fábrica como energía eléctrica, alquileres, servicio de mantenimiento suministros de fábrica y otros.

Costos de Marketing

Aun cuando no existe una definición comúnmente aceptada de los costos de marketing, según Océano/Centrum (2000), se considera son los que abarcan los procedimientos desde que se ha fabricado el producto hasta que llega al consumidor, es el flujo del producto donde se emplean indistintamente los términos de costos de marketing y de distribución. Según el mismo autor, existen tres tipos de costos: producción, marketing y administración.

Estos últimos se incurren tanto en las áreas de marketing como de producción, pues comprenden, por ejemplo, salarios de dirección, teléfonos, gastos de papelería y salarios de contadores: de ahí que en algunas empresas solo existan dos tipos de costos, de producción y de marketing. Según Gayle (1999), "... los costos de marketing resultan de la venta y entrega de productos e incluyen los costos de promoción de venta y de la retención de clientes... transporte, almacenamiento y otros costos de distribución" (p. 30).

La importancia de la contabilización de los costos de marketing comienza desde la obligación de proporcionar a la dirección, información sobre las consecuencias financieras de la introducción o la eliminación de productos al mercado, dado que los esfuerzos de marketing comienzan desde que se trata de crear una nueva demanda para el producto. La mayoría de empresas se enfrenta a presiones de la competencia que exigen un esfuerzo adicional para aumentar el volumen de ventas. Implícitamente en el mercado está la presión de precios y costos, siendo la alternativa para el logro de ventajas competitivas la reducción de costos dentro de los cuales destacan los de marketing, por eso el director de marketing debe trabajar conjuntamente con el contador de costos para crear métodos mejorados de medición de la eficacia de los costos de marketing y crear así un plan de marketing competitivo.

Generalmente, los costos de marketing son considerados costos del período dadas algunas diferencias que los separan supuestamente de los de producción, y siendo algunas de estas el control en el largo plazo de los costos de marketing, es más difícil que los de producción, dado que sus actividades dependen de factores intangibles y ajenos a la empresa (moda, atractivo, competencia e inflación). Los costos de producción se presentan colectivamente en valores unitarios y se acumulan por centros o departamentos, y los de marketing se refieren a funciones y sectores

específicos, canales, entre otros.

En los de producción se tratan de minimizar los costos de capacidad ociosa y así se disminuye el costo unitario del producto, mientras que en los de marketing, para incrementar el volumen de ventas, el costo unitario de éstos aumenta pero no necesariamente de forma proporcional, razón por la cual el contador debería estar consciente de que la medida de la eficacia del trabajo de marketing no es el volumen de ventas, ya que su incremento no implica un incremento proporcional de utilidades. A pesar de todas estas vicisitudes, los costos de marketing deben ser contabilizados a fin de eliminar aquellos puntos débiles de las políticas de marketing. No es necesariamente para reducirlos, sino para una mejor utilización de los gastos de distribución.

Teoría de los Costos de Transacción

En el marco de las propuestas teóricas del llamado neoinstitucionalismo económico se encuentra la llamada teoría económica de los costos de transacción, un trabajo impulsado por Williamson (1975, 1985) y que desarrolla el concepto iniciado en la obra de Coase (1937). En este enfoque teórico se emplean varias categorías procedentes de la economía general, en concreto, de la llamada escuela neoclásica en la microeconomía.

Esencial en este planteamiento ha sido considerar una categoría básica en el estudio del problema de la ordenación racional de la vida económica la diferencia entre mercado y empresa (firma). Se trata de una forma de considerar estos temas desde el paradigma nomológico, es decir, en orientación a la explicación causal, según regularidades verificables y no a comprender el hecho de que existen ciertas transacciones que pueden desarrollarse con mayor o menor eficiencia según el contexto institucional que es observado en referencia a una diferencia básica: mercado o empresa. La teoría centra así su atención, selectiva y reductivamente, sobre el papel desempeñado por el marco institucional en los intercambios de orden

económico, tanto de bienes como de servicios.

En la observación de estos fenómenos, su marco conceptual de interpretación elige la categoría del contrato (siempre concebido como interindividual) que regula más o menos explícita o implícitamente las relaciones entre los agentes que participan en dichas transacciones. Asimismo considera otros mecanismos introducidos por dichos agentes para poder afrontar posibles cambios o modificaciones (previstas o imprevisibles) en esas relaciones. De ahí el papel que desempeñan en esta teoría magnitudes como la inseguridad, conductas oportunistas y complejidad de los objetos en transacción.

En esa forma de observar y analizar las transacciones, la teoría pretende mantener el estatus científico de la teoría neoclásica, y por eso define como métrica fundamental (para la evaluación y control del desarrollo de tales transferencias) la de los costes. La teoría de los costes de transacción quiere suministrar así una base teórica a métodos prácticos para tomar decisiones entre alternativas de decisión sobre la forma de organizar transacciones, ya sea en mercado, ya sea en empresa, ya sea en formas híbridas, atendiendo ante todo a las características que repercutan sobre los costes (Williamson 1985).

Aportación de Ronald Coase a la Teoría Económica

Según el denominado Teorema de Coase (1960), bajo ciertas condiciones, los problemas del medio ambiente podrían regularse mejor que por intervención estatal, recurriendo a la negociación racional (en racionalidad económica pura) entre las empresas y los afectados. Esta fue la idea central de su artículo "The problema of social cost" (1960).

Coase (ob. cit.), plantea la discusión sobre la diferencia mercado/empresa en el ya clásico artículo "The nature of the firm" (1937), que rompe la tradición de la teoría de considerar la unidad-empresa como un inobservable, no descomponible en sus elementos, y cuya actividad central es simplemente

desempeñar la función de producción. Según Coase, (ob. cit.), esa unidad es analizable como estructura de gobierno, es decir, con múltiples elementos, o estructura jerárquica basada a su vez en el contrato de trabajo que fundamenta institucionalmente una relación de autoridad entre el empresario y sus empleados.

La cuestión a que no daba respuesta la teoría económica tradicional era la siguiente: si el mecanismo de los mercados y los precios basta para explicar cómo se suministra al consumidor los bienes que precisa, ¿por qué había empresas?, ¿por qué en lugar de regular en contrato de mercado la actividad de una secretaria se firma con ella un contrato de empleo?, ¿por qué muchos técnicos y personas con grandes capacidades se supeditan a una jerarquía de poder en lugar de ofertar como autónomos sus servicios a otros?

Hasta entonces, en el marco de la teoría económica no se explicaba la razón por la que algunas grandes firmas poseían un alto grado de integración vertical (abarcando varias fases del proceso productivo: desde la preparación de materias previas, o sus componentes, hasta el montaje y distribución), mientras que otras se especializan y obtienen de sus proveedores los elementos necesarios. Tampoco se explicaba por qué unas firmas se especializaban más que otras en ciertos segmentos de productos.

El problema de fondo que centró la atención de Ronald Coase (ob. cit.), era el de la explicación de por qué existe la empresa si el mercado regula ya en forma eficiente el intercambio y transacciones económicas. Plantear esta cuestión suponía una ruptura con la concepción tradicional de los teóricos de la economía según la cual, la existencia de esas unidades económicas que son las empresas era un hecho evidente que no requería más explicaciones.

El mecanismo que ayuda a superar el caos en esas transacciones serían los precios. Esta es precisamente la aportación casi revolucionaria de Coase, (1937) en contra de la opinión entonces dominante, la misma utilización de

ese mecanismo de precios en el mercado implica un coste adicional, el “coste de transacción” La cuestión era: ¿De dónde resultaron tales costes de transacción si, en el mercado, los sujetos de decisión pueden contratar y controlar exactamente (atendiendo a la presunta información perfecta) esos intercambios?

La explicación de Coase, (ob. cit.), en este horizonte de observación definido estrictamente según categorías de la teoría económica, es que no siempre el mercado logra los costes mínimos de transacción, algunas veces es más eficiente efectuar transacciones a menor coste en lo que llamamos marco empresa.

El individuo empresario puede conseguir sus factores de producción a precio inferior al que lograría en el mercado; esa es precisamente su tarea específica (Coase, 1937). El concepto de “transacción” que usa Coase procede de Commons (1931) y tiene un sentido muy especial. Transacción no describe así un intercambio de bienes en el mercado, sino una modificación de los derechos de propiedad y libre disposición tal como los institucionaliza la sociedad. El intercambio económico en el mercado tiene pues una dimensión “institucional” que es la base sobre la que transcurre la vida económica en sus aspectos de producción, intercambios o consumo. Por tanto, una transacción tiene que tener una dimensión jurídica “contractual”.

El contrato formula en el lenguaje jurídico la “transacción”, es decir, al introducir este concepto, Coase (ob. cit.), se aparta de la comprensión habitual en los autores del campo de las ciencias de la empresa, para los que el coste es ante todo la traducción monetaria del consumo de recursos implicado en la producción de final, sino que se centra en cómo harán luego todos los autores del enfoque institucional en los costes ocasionado en referencia a esa dimensión contractual institucional, como evidentemente se dan en las relaciones principales, es decir, en las relaciones entre empresario (individual o colectivo, como en un consejo de administración) y sus representantes o

“ejecutivos “ nombrados para dirigir la empresa.

No figuran pues ahí en primer plano los “costes de coordinación” interna (surgidos por tener que emplear y consumir “factores” de “producción”). La problemática de la “organización “interna del sistema que utiliza tales factores no es considerada siquiera en esta perspectiva. Los filtros de observación de la teoría económica tradicional impiden penetrar en el interior de la “caja negra” que es la empresa. Si no existiera la institución “empresa” cada agente económico tendría que concluir una serie de contratos con los otros cuyos factores serian necesarios para la producción de un bien (por ejemplo, con los distintos ingenieros, obreros, compradores, transportistas). Los costes de mercado surgen por utilizar el mecanismo de los precios de mercado; por ejemplo, costes en descubrir cuáles son los precios relevantes, o costes desprendidos de las actividades de negociar y concluir contratos en una transacción.

En particular, Coase (ob. cit.) consideraba que los costes contractuales no se eliminaban, pero sí se reducían mucho cuando el empresario (uno de los factores de producción en el interior de la firma) unificaba todos los posibles contratos que debería haber concluido con sus colaboradores (en un sistema de libertad de mercado, como en los contratos esporádicos de jornaleros contratados al día en un trabajo agrícola) logrando un contrato laboral que los sometía a su dirección (el principio de “jerarquía”).

El hecho de la dirección sería lo esencial en el aspecto legal institucional de las relaciones contractuales entre patrono y empleados (Coase, 1937). Aquí debe considerarse también la forma en que Coase (ob. cit.) define esos “contratos”. En contra de la simplificación conceptual en que la teoría tradicional identifica la institución empresa con el individuo-empresario, Coase (ob.cit.) considera un conjunto de individuos como agentes económicos que interaccionan en la empresa.

Ahora bien, esas interacciones están reguladas institucionalmente por el contrato de empleo que establece una relación de autoridad, una “jerarquía”,

entre empresario y empleados. Cuando se ordena a un empleado el cambio a otra sección, el motivo de la decisión no es normalmente un cálculo del “precio” que supone disponer de sus servicios, sino que simplemente se está ejerciendo el poder adquirido en el contrato de empleo. En el fondo se trata de la cuestión del fundamento de la existencia de la empresa como orden de relaciones de autoridad, es decir, de la configuración jerárquica de la empresa.

Desde este marco conceptual, Coase (1937) intenta responder a la cuestión sobre la razón de que además del mercado exista también la empresa (concebida como red de contratos de empleo con derechos de autoridad sobre las aportaciones del empleado). Coase (ob.cit.) piensa, y en eso supera la visión de los teóricos de la microeconomía de su tiempo, que no solo las operaciones en el mercado ocasionan costes, sino también las actividades de “coordinación” en la empresa cuestan dinero. Por tanto, la razón de elegir una forma de transacciones en el mercado o en la empresa será la posible reducción de tales costes. Cuando, por ejemplo, sea más económico reducir el número de tales contratos al mínimo (con los contratos de empleo relativamente estables), se recurrirá a la alternativa “jerarquía”. En eso coincide con la idea de Arrow (1974), que también considera necesaria la empresa ante los fallos del mercado.

Para Coase (1937), el crecimiento de la dimensión de la empresa dificulta una óptima asignación de recursos y ocasiona una menor rentabilidad de esos recursos empleados, al tiempo que también crecen los costes de personal directivo (que en las mayores empresas tienen mayores sueldos). Todo eso lleva a que el aumento de la “jerarquía” (la empresa) le haga perder atractivo ante la alternativa “mercado”.

La teoría económica clásica llama empresas a las unidades de producción, confundiéndose así el concepto de empresa con el de planta o instalación industrial. La empresa es descrita en el apartado de microeconomía como una caja negra en la que entran factores productivos y

salen productos y servicios. Lo que ha interesado tradicionalmente a los economistas al referirse a las empresas, ha sido explicar cómo maximizan sus beneficios, dadas sus funciones de costos y los precios del mercado.

Conceptos Básicos de la Teoría de los Costos de Transacción

Williamson (1975) parte de la idea de Coase de que al principio, lo que existió fue el mercado. Para ambos, Coase y Williamson, empresa y mercado son instituciones económicas de tipo contractual creadas con el objetivo principal de llegar a economizar costes de transacción los otros objetivos de un sistema económico diferenciado dentro del sistema social son simplemente pasados por alto.

Al respecto, Coase (1990) y Williamson (1975) consideran que la dimensión "institucional" se centra asimismo en un único elemento: el "contrato". En su visión individualista neoliberal no hay lugar a un "sistema social" que podría configurarse a partir de otras magnitudes (de tipo valoral normativo, etc.), solo queda lugar al contrato interindividual. Por otra parte, Williamson (1975) entiende ese tipo de contrato de una forma muy especial, en referencia a magnitudes como el oportunismo y problemas derivados de la obtención y manejo de información. La realidad económica como compleja red de intercambios de bienes: transacciones (esa es la unidad básica en el análisis, no la decisión individual de maximizar beneficios), puede ordenarse (organizarse) de distintas formas, básicamente dos, de interacciones contractuales: a) en interacción en el mercado, y b) en interacciones gobernadas (jerarquía).

En concreto, la "jerarquía", es decir, la organización/empresa, surge de un tipo específico de contrato entre individuos: el del patrono con sus empleados. Un tipo claramente distinto del contrato entre socios en el mercado. Las ventajas e inconvenientes de ambas alternativas para los sujetos de decisión económica son consideradas en relación con la magnitud de medida (métrica) de los costes ocasionados en las distintas transacciones

actividad de transacción o los que se orientan a robustecer el contrato de intercambio. En tal sentido, Williamson (1975) refiere:

Los costes de transacción pueden ser “ex ante” (ocasionados por las prestaciones o actividades previas a la firma de un acuerdo contractual entre los interactantes en el sistema económico (costes de información, negociación, contratación etc.) y costes “ex post” que contiene los implicados en el aseguramiento, implementación y posible modificación de lo contratado (p. 287).

Esta delimitación es decisiva para marcar el horizonte de problemas, la forma de “observación” del enfoque: no se usa el concepto de coste como traducción monetaria del consumo de recursos, por ejemplo, en las actividades directamente productivas, sino primariamente se refiere a las transferencias de propiedad de bienes o a los problemas derivados de asegurar la propiedad, etcétera.

Apenas así puede decirse que abarque los consumos de recursos humanos en actividades de “coordinación” organizativa. Según el autor, los costos se clasifican así en: a) costes de supervisión y aseguramiento de que se cumple lo acordado en el contrato, b) costes de solución de conflictos sobre la interpretación y cumplimiento de acuerdos, y c) costes de negociaciones consecuentes surgidas cuando las circunstancias impiden realizar lo planificado, o cuando el “oportunismo” (conductas faltas de honestidad) de una parte lleva a tener que renegociar.

La inseguridad (incertidumbre) es considerada un factor del entorno que se manifiesta en el número y medida de las modificaciones posibles en las tareas planteadas en la transacción. En un entorno inseguro, el cumplimiento del contrato de transacción es dificultado por el frecuente cambio de fechas, precios, condiciones o cantidades. Estos cambios implican frecuentes modificaciones de contratos, lo que a su vez conlleva incrementos de costes. Para Williamson (1985), la inseguridad puede ser de dos tipos: a) Inseguridad paramétrica, sobre las condiciones situacionales de la transacción y su futuro desarrollo, y b) Inseguridad conductual: derivada de la

posibilidad de un comportamiento oportunista en el socio de la transacción.

En esta inseguridad se pueden incluir las siguientes modalidades: inseguridad ante la posibilidad de sí y cómo cumplirá el socio sus obligaciones contractuales Hart, (1987). Inseguridad cuando se cumplen las obligaciones contractuales sobre los resultados de la medición e imputación

Se considera que con el aumento de la inseguridad ex -ante y ex post de la transacción, también se incrementarán los costes de transacción ex ante al tener que contar con más eventualidades y contingencias en la relación de intercambio y dada la racionalidad limitada, los contratos en la base de la transacción también serán necesariamente incompletos, por lo que con la inseguridad sobre los resultados también crecerán los costes de transacción

La razón fundamental por la que puede ser ventajoso establecer una empresa parece residir en el hecho de que es costoso utilizar el mecanismo de los precios. Coase (1937) expresa que

... el costo más obvio de organizar la producción a través del mecanismo de los precios relevantes, este costo se puede reducir, pero no se puede eliminar, al ir apareciendo especialistas que venden esta información, también hay que contar con los costos de negociar y realizar un contrato por separado para cada transacción de intercambio que tiene lugar en el mercado (p. 8).

En estos términos, el mismo autor, define los costos de transacción distintos a los asociados para la determinación del costo de producción, sin embargo, pueden formar parte de ellos. En términos generales, los costos de transacción pueden definirse como los costos necesarios para ordenar o crear y operar las instituciones y garantizar la obediencia de las reglas.

En el escenario de costos de transacción nulos se llevará a cabo un intercambio eficiente de propiedad, independientemente de la decisión legal. Esta proposición, conocida como el Teorema de Coase, (ob. cit.), no se cumple cuando se consideran los costos de transacción, y la negociación resulta costosa, por lo cual el marco institucional de leyes determina la

eficiencia de los intercambios.

Cuando una compañía trata de determinar la transferencia a otro, o el mantenimiento (dentro de ella) de la producción de bienes y servicios, los precios del mercado no son el único factor, existen costos de transacción generados por la búsqueda de la compañía adecuada para llegar a un acuerdo y el tiempo y costo de llevar a cabo este acuerdo.

Coase (1937) encontró determinante para la existencia de las empresas la búsqueda de minimizar costos de transacción al interiorizar intercambios, que de realizarse en el mercado llegarían a ser más costosos. Esto se debe a que las transacciones de mercado dentro de la empresa están eliminadas y la complicada estructura del mercado de transacción está sustituida por el empresario coordinador.

En ese orden de ideas se pueden definir los mercados como instituciones que existen para facilitar el intercambio, es decir, que existen para reducir los costos que implica la realización de transacciones Coase (1990), por supuesto, para que funcionen, deben de existir arreglos que perfeccionen los intercambios.

Para North (1990), la base de los costos de transacción se encuentra en los costos de información, entendidos como los costos de medición de lo intercambiado y los costos de proteger y hacer cumplir lo pactado. Sin embargo, presenta los costos de transacción como dentro de los costos de producción; de esta manera, los costos totales de producción son la sumatoria de recursos de tierra, trabajo y capital que participan en la transformación de atributos físicos de un bien, además de aquellos involucrados en la negociación, definición, protección y cumplimiento forzado de derechos de propiedad.

De no existir costos de transacción, los agentes económicos podrían buscar la información necesaria y acordar los intercambios para maximizar la producción, independientemente de las reglas de responsabilidad que se deriven de los incumplimientos. Cada firma maximiza sus beneficios sujetos

a sus condiciones de costos, sin embargo, al no considerar los costos de transacción, se falla en explicar el comportamiento de los agentes. La existencia de costos de transacción positivos introduce nuevas restricciones y genera resultados, “eficientes” diferentes. Alessi (1983) muestra cómo la elección de los agentes puede ser definida por la minimización de costos de transacción, antes que por la maximización de sus funciones de producción y, con ello, de los beneficios esperados a corto y mediano plazo.

La teoría de la firma ha considerado la actividad de transacción como parte del proceso productivo, y se han experimentados desarrollos en la elaboración de modelos para explicarlos, con lo cual se pueden llegar a resultados óptimos tomando en consideración los costos de transacción en las decisiones de la firmas.

La economía de los costos de transacción se relaciona con el diseño de contratos y la asignación de recursos Williamson, (1996), al igual que el estudio de los derechos de propiedad Hart, (1995), quien plantea que con el fin de regular los comportamientos oportunistas, la economía de los costos de transacción considera los costos de transacción como aquellos que hacen posible el sistema económico.

North (1990) teoriza sobre la estabilidad y la mutación de las estructuras económicas considerando que los costos de transacción condicionan las estructuras y atribuyendo a los precios relativos una gran dosis explicativa de las variaciones ocurridas en la historia.

Por su parte, Barney (1991) y Peteraf (1993), dicen que “... estas maneras distintas mediante las cuales las firmas manejan sus recursos y capacidades, pueden resultar en un rendimiento superior y funcionar como una fuente perdurable de ventaja competitiva”. En este aparte se incorpora el papel del Gobierno en el mercado, y como en algunas oportunidades este puede influenciar en el uso de los factores de producción mediante decisiones administrativas; sin embargo, la empresa ordinaria, sujeta a controles en sus operaciones por condiciones de competencia, puede

generar actividades a costos más bajos que el Gobierno Coase, (1960). El Gobierno, si lo desea, puede evitar el mercado, pero la empresa no.

Está claro que el gobierno tiene poderes para obtener ciertas cosas a un costo menor en relación con una organización privada, pero la maquinaria gubernamental en sí misma podría en la mayoría de los casos, resultar extremadamente costosa. Es importante tomar en consideración las acciones que pueda desarrollar el gobierno en la formulación de la política institucional de crecimiento.

Uno de los aportes de mayor relevancia en el trabajo de Coase (1937) consiste en su proposición básica acerca de la importancia de los costos de coordinación y transacción, aseveración esta que se fundamenta en que el tiempo no ha cambiado el enfoque, han transcurrido más de 70 años de su contribución original y ésta se mantiene vigente, constituyendo la base y fundamento de investigaciones recientes que van desde explicar la construcción de la política económica (Dixit, 1996), hasta dar soporte a la creación de teorías de firmas dedicadas al bien común Sison, (2007).

Debido a que cada firma tiene un área básica de competencia, acumulada a través de la experiencia, esto da origen a su ventaja competitiva, así como a su limitación competitiva. Una sobredimensión de actividades respecto a otras que son demasiado diversas y distintas, no sólo diluye la fuerza de su competencia, sino que también incrementa el costo de organizarla internamente, lo que podría ser atribuible a la falta de experiencia y pericia en esas áreas. Ese comportamiento es poco aconsejable. Por otro lado, actividades muy relacionadas ahorran gastos ya que los recursos y las tareas pueden ser utilizados a través de las estructuras ya creadas. Coase (1937) previó el mismo argumento en su trabajo original:

Los costos de organizar una actividad dentro de cualquier firma, en particular, depende de las otras actividades en las que está comprometida. Un grupo de actividades dadas facilitará la realización de algunas de ellas, pero podría dificultar el rendimiento de otros. Son estas relaciones las que socavan la organización actual de la

producción (p. 64).

Así pues, esta definición es bastante clara la noción de sacrificio por la realización de una actividad determinada que a juicio es tiempo y dinero gastado y la acción sería aquella que lo motiva a conseguir dichos datos. Los costos son aquellos en los que se incurre para adquirir información relacionada con un negocio, o para hacer valer los derechos que surgen de él. Por otra parte, Coase (ob. cit.) expresa que:

Un mercado competitivo puede ser capaz de decidir una serie de supuestos apropiados, pero el coste de reunir todos los individuos implicados, y de persuadirles de lo cierto de las decisiones, puede hacer que el proceso resulte prohibitivo. Si se reducen los costes de transacciones, la solución de mercado, eliminada antes por excesivamente costosa, puede convertirse en posible (p. 30).

Desde el punto de vista económico, North (1990) define los costos de transacción como los costos que supone medir aquello que se está transando y supervisar el cumplimiento de acuerdo. En general, no existen definiciones precisas de este concepto per se, reconoce que son los costos asociados a establecer, supervisar y hacer cumplir contratos. A diferencia de la teoría económica neoclásica, la teoría de los costos de transacción reconoce que las transacciones económicas no ocurren en un entorno económico sin fricciones.

Los costos de transacción no son los mismos de producción, tal como ha referido Kenneth Arrow (1974), quien define los costos de transacción como "... aquellos costos de la administración del sistema económico" (Arrow, citado por Williamson, 1985). Los costos de producción han sido concebidos tradicionalmente como aquellos que tienen relación directa con la transformación física de un bien o producto; en cambio, los de transacción son aquellos que se relaciona con la negociación, planeación, y/o realización de proyectos, así como con la toma de decisiones. Así pues, "los costos de transacción surgen de la transferencia de los derechos de propiedad" (p. 29).

Y según Ayala (1999),

... en un sentido amplio incluyen todos aquellos costos que no emergen directamente del proceso de producción de los bienes y servicios. Sin embargo, los costos de transacción están asociados, y a su vez determinan el intercambio económico, es decir, el intercambio no depende únicamente, o de manera decisiva, de los precios de equilibrio, sino del nivel de los costos de transacción (p. 183).

Los costos de transacción tienen relación directa con los costos en los cuales se incurre por arreglar los contratos ex ante, monitorearlos y hacerlos cumplir ex post. Se diferencia de los costos de producción porque solo se refieren a los costos de ejecutar un contrato. En este sentido los costos de transacción son, de algún modo, los costos de oportunidad y como los costos de producción pueden ser fijos y variables” (Matthews, 1986, citado por Ayala, 2000, p. 175). Es importante hacer mención que los costos asociados a las distintas transacciones se encuentran presentes en:

1. Búsqueda de información sobre precios, calidad, disponibilidad de insumos, así como las características de los mercados potenciales: preferencias de los consumidores, tamaño de la demanda, características de los compradores, entre muchas otras.
2. Regateo entre compradores y vendedores para fijar precios y cantidades.
3. Protección de los derechos de propiedad de ataques de terceros.
4. Estas actividades no vinculadas a la producción son importantes, generan costos y en consecuencia influyen en la asignación de recursos desde las actividades productivas hacia las actividades encargadas de llevar a cabo la transacción de estos puntos, el que se refiere a la información es un elemento clave de los costos de transacción, es decir:

Los problemas de información en cualquiera de sus modalidades: información incompleta, información asimétrica, aversión al riesgo, daño moral y selección adversa. Los problemas de información favorecen el surgimiento de conductas oportunistas entre agentes, lo que genera una

distribución desigual de las ganancias, es decir, una parte se beneficia a costa de la otra; de ahí que la parte afectada se vea obligada a tomar medidas para reducir esta pérdida de beneficios incurriendo en actividades que incrementen los costos de transacción: mayor vigilancia y fiscalización del contrato, mayores recursos para defender derechos de propiedad, mayores costos de la negociación colectiva.

Por eso, “cuanto más riesgoso es el medio económico, más necesaria para los comerciantes o para cualquier otro agente que se encuentre inmerso en alguna transacción es la información adicional acerca de su socio, más allá de los hechos concretos del tratado comercial establecido” (Granovetter, 1986, citado por Stuart 1991). Según Eggertsson (1990), los costos de transacción se derivan de una o más de las siguientes actividades:

La búsqueda de información sobre el precio y la calidad de los bienes e insumos que serán transados, así como la búsqueda de compradores o vendedores potenciales (esto incluye información relevante sobre su comportamiento) La evaluación del poder de negociación relativo de compradores y vendedores. La generación de arreglos contractuales. La supervisión de las contrapartes en el contrato para verificar que este se cumpla. Hacer que el contrato se cumpla, así como las penalidades que se derivan del incumplimiento de la relación contractual y la protección de los derechos de propiedad frente a terceros (p. 288).

En este sentido, los costos de transacción pueden clasificarse en tres grandes grupos: Costos de información, de negociación y de supervisión. Los costos de información ocurren antes de hacerse efectiva la transacción e incluyen los que suponen obtener datos sobre precios y productos, así como identificar a las contrapartes comerciales. Los costos de negociación atañen al desarrollo de la transacción y suelen incluir comisiones, el establecimiento de los términos exactos de la transacción y la fijación de los contratos (formales o informales).

Por último, los costos de supervisión se producen luego de la transacción y suelen vincularse a la necesidad de asegurar la calidad convenida y el cumplimiento de los pagos tal y cómo fueron acordados en el contrato

formales o informales.

Costos Ex Ante y Costos Ex Post

Los agentes que buscan celebrar alguna transacción y hacen uso de cualquier tipo de contrato, incurren en ciertos costos que algunos autores los han llamado “costos ex ante y costos ex post” (Williamson; 1985) Los primeros “... son los costos de la redacción, negociación y salvaguarda, de un acuerdo” (Williamson; 1985). A través de estos medios, los agentes buscan mantenerse más protegidos o reducir la incertidumbre, así como la actitud oportunista de aquellos con quien celebren transacciones (pp. 30-31).

La redacción, negociación y salvaguarda puede hacerse por dos medios: redactando un documento completo en el que se reconozcan numerosas contingencias y se estipulen y convengan por adelantado las adaptaciones adecuadas para las partes, o bien el documento puede ser muy completo para que las partes llenen las lagunas a medida que surjan las contingencias. Con respecto al segundo, los costos ex post de la contratación asumen varias formas. Se incluyen aquí:

- 1) Los costos de mala adaptación en que se incurre cuando las transacciones se salen del alineamiento.
- 2) Los costos de regateo en que se incurre cuando se hacen esfuerzos bilaterales para corregir las malas alineaciones ex post.
- 3) Los costos de establecimiento y administración asociados a las estructuras de gobernación (que a menudo no son los tribunales a las que se envían las disputas y
- 4) Los costos de aseguramiento de los compromisos.

Estos costos tienen como único objetivo brindar cierta protección y reducir la incertidumbre a la hora de celebrar los distintos contratos entre agentes o instituciones, así como cuidar su cumplimiento. Se puede observar que a diferencia de la teoría neoclásica, que se enfocaba solamente al estudio de los costos de transacción, pone énfasis en todos aquellos costos tangibles e

intangibles como el tiempo, el esfuerzo, el allegamiento de información, que siempre se hacen presentes en la celebración de transacciones y en la elaboración de contratos, por mencionar algunos; dichos costos contribuyen a incrementar o reducir los costos de los diferentes intercambios de los agentes.

Integración Vertical

A partir de los trabajos de Williamson (1971 y 1975) es cuando la integración vertical es estudiada e interpretada desde la óptica de la teoría de los costos de transacción y cuando comienzan a surgir múltiples trabajos en su gran mayoría empíricos enmarcados en dicho enfoque y en los que se abordan diversos aspectos de la integración vertical.

Desde esta perspectiva la integración vertical responde a la conveniencia de internalizar un conjunto de transacciones en lugar de efectuarlas en el mercado, porque de esta forma se reduce la totalidad de los costes de transacción, producción y organización asegurando así una asignación más eficiente de los recursos. La reducción de los costes de transacción a través de la integración vertical se debe por un lado a la disminución de los costes derivados de la especificidad de activos sujetos a transacción, y por otro a la merma de oportunismo ex ante y ex post.

Para verificar en qué condiciones es preferible la integración vertical al mercado, Williamson (1987) recurre a un modelo que obedece a los siguientes supuestos: el mercado proporciona fuertes incentivos a quienes intervienen en las transacciones, incentivos estos que se concretan en el interés que tienen las partes en actuar eficientemente y reducir costes.

Ahora bien cuando se producen situaciones en las que el mecanismo de los precios no actúan eficientemente, por ejemplo, cuando se trata de activos específicos, la adaptabilidad en el mercado, basada precisamente en los precios, ha de ser sustituida por unos mecanismos que coordinen las

acciones de las partes evitando un posible comportamiento oportunista. Estos mecanismos son los de adaptabilidad bilateral e implican el empleo de controles administrativos que garanticen tal coordinación.

Ante tales supuestos, según se incrementa la especificidad de los activos, se produce un incremento de los costes de transacción en el mercado por las deficiencias en adaptabilidad y la disminución en los incentivos, lo que se traduce en un mayor uso de la organización como medio de reducción de dichas deficiencias y de los costes de transacción, si bien se incurre en un aumento de los costes burocráticos.

Generalidades del Contrato

La Nueva Economía Institucional (NEI) "... trata de explicar las razones por las cuales los contratos surgen y cambian a lo largo del tiempo" (Ayala, 1999: Pág. 256), y esto se puede apreciar cuando D. North argumenta que los contratos surgen porque a los actores les interesa fijar derechos que minimicen los costos de transacción del intercambio. Minimizan los costos de transacción para maximizar los beneficios que obtienen de la propiedad.

El problema de la contratación es un asunto de incentivos, de tal manera que las personas que tienen más posibilidades de maximizar los beneficios provenientes de un derecho de propiedad, también tendrán incentivos para contratar (North, 1990) citado por Ayala (1999) El contrato se forma en el momento en que el proponente recibe la aceptación. "Se trata de una institución sustantiva a través de la cual se especifican que tipo de derechos de propiedad pueden ser transferidos y en qué términos" (p. 246)

Tipos de Contrato

Contratos formales. Un contrato es formal cuando se hace uso de la ley, es decir, cuando se encuentra respaldado por una estructura legal representada por las diversas instituciones del Estado. A decir de Soriano

(2001), "... para que el contrato sea válido debe haberse celebrado con las formalidades externas que exige la ley; así es que cuando no se observan esas formalidades el contrato no es válido, o en otros términos es nulo" (p. 98).

Contratos informales. Un contrato es informal cuando los contratantes hacen negociaciones reguladas por normas, costumbres y tradiciones que regulan la vida social de alguna comunidad. Estos tipos de contratos también suelen llamarse "contratos consensuales". Son aquellos que quedan perfeccionados por el solo consentimiento, es decir, solamente es necesario para que se constituyan la declaración de voluntad de las partes, de ahí que los contratos informales no requieran las formalidades que exige la Ley.

Bases Legales

La investigación se fundamentará bajo las siguientes bases legales que rigen el control de cambio en Venezuela, así como en la Ley de Costos y Precios Justos.

Sistema cambiario. El sistema cambiario venezolano encuentra soporte fundamentalmente en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y en la Ley del Banco Central de Venezuela. El artículo 318 de la Constitución establece:

El objeto fundamental del Banco Central de Venezuela es lograr la estabilidad de precios y preservar el valor interno y externo de la unidad monetaria... y que a tales fines tendrá entre sus funciones las de formular y ejecutar la política cambiaria, regular la moneda el crédito y las tasas de interés, administrar las reservas internacionales, y todas aquellas que establezca la ley (p. 10).

Por otra parte, en la Gaceta Oficial N° 37.625 del 05 de febrero de 2003 se publicó un decreto de convenio cambiario a través del cual el Ejecutivo Nacional se tomó en consideración los siguientes puntos:

Que la disminución de oferta de divisas de origen petrolero y la demanda extraordinaria de divisas, ha afectado negativamente el nivel de las reservas internacionales y el tipo de cambio, lo cual podría poner en peligro el normal desenvolvimiento de la actividad económica en el país y el cumplimiento de los compromisos internacionales de la República Bolivariana de Venezuela. Que se ha evidenciado una sustancial reducción de las exportaciones de la industria petrolera nacional, lo cual ha afectado significativamente las cuentas de la nación: Que es necesario adoptar medidas destinadas a lograr la estabilidad de la moneda, asegurar la continuidad de los pagos internacionales del país y contrarrestar movimientos inconvenientes de capital. Que corresponde al Banco Central de Venezuela administrar las reservas internacionales y participar, conjuntamente con el Ejecutivo Nacional, en el diseño y ejecución de la política cambiaria.

Asimismo, se convino en establecer un Régimen para la Administración de Divisas (2005), en cuyo articulado se decretaron las siguientes disposiciones generales:

El Banco Central de Venezuela centralizará la compra y venta de divisas en el país. La coordinación, administración, control y establecimiento de requisitos, procedimientos y restricciones que requieran la ejecución del convenio cambiario corresponde a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), la cual fue creada por el ejecutivo Nacional mediante decreto N° 2 032 de la Gaceta Oficial N° 37 625. La Comisión de Administración de Divisas está integrada por cinco miembros nombrados por el Presidente de la República, entre los cuales se encuentra un miembro seleccionado por una terna presentada por el Directorio del Banco Central de Venezuela. Los nombres de los ciudadanos que conforman la Comisión de Administración de Divisas son: el presidente de la comisión Edgar Hernández Behrens, Adina Bastidas, Alfredo Pardo Acosta, Mary Espinoza de Robles y Maigualida Angulo Calzadilla.

En ese sentido, quedaron sujetos al cumplimiento del convenio cambiario los bancos e instituciones financieras, las casas de cambio y los demás operadores cambiarios autorizados para actuar en el mercado de divisas. También el Banco Central de Venezuela se encargaría de fijar, conjuntamente con el Ejecutivo Nacional, el tipo de cambio para la compra y venta de divisas.

Asimismo, con aplicación de sus propios mecanismos aprobaría el presupuesto nacional de divisas, el Banco Central de Venezuela debería tomar en consideración las condiciones monetarias, crediticias y cambiarias relacionadas con la estabilidad de la moneda y el desarrollo ordenado en la economía, así como los niveles de reservas internacionales.

De esa misma manera, el Banco Central de Venezuela fijaría, mediante resolución, el monto a partir del cual debería declararse la exportación e importación de moneda metálica, billetes de banco y cheques bancarios al portador, realizada conforme al régimen cambiario previsto en el convenio cambiario.

Cabe resaltar, que el 8 de febrero del año 2013, fue modificado el Convenio Cambiario N° 14, por medio del cual,

... el Ejecutivo Nacional, representado por el ciudadano Jorge Giordani en su carácter de Ministro del Poder Popular de Planificación y Finanzas, autorizado por el Decreto N° 2.278 de fecha 21 de enero de 2003 por una parte, y por la otra el Banco Central de Venezuela, representado por su presidente, Nelson J. Merentes D., autorizado por el Directorio de ese Instituto en sesión N° 4.561, celebrada el 7 de febrero de 2013, de conformidad con lo previsto en el artículo 318 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, en concordancia con lo dispuesto en los artículos 5, 7, numerales 2, 5 y 7; 21, numeral 16; 34; 122 y 124 de la Ley del Banco Central de Venezuela, y 6 del Convenio Cambiario N° 1 del 5 de febrero de 2003, han convenido lo siguiente:

Artículo 1. A partir del 9 febrero de 2013, se fija el tipo de cambio en seis bolívares con dos mil ochocientos cuarenta y dos diezmilésimas (Bs. 6,2842) por dólar de los Estados Unidos de América para la compra, y en seis bolívares con treinta céntimos (Bs. 6,30) por dólar de los Estados Unidos de América para la venta.

Artículo 2. A partir del 9 febrero de 2013, se fija el tipo de cambio en seis bolívares con treinta céntimos (Bs. 6,30) por dólar de los Estados Unidos de América, para el pago de la deuda pública externa. Este tipo de cambio será

aplicable a la compra en el mercado primario y en moneda nacional de títulos de la República o de sus entes descentralizados emitidos o por emitirse en divisas.

Por su parte, dentro de los requisitos que establece CADIVI para que las personas jurídicas hagan los trámites de importación o adquisición de divisas, deben cumplir con lo siguiente:

Original y copia del acta constitutiva y estatutos, donde conste la composición social, facultades de los administradores y nombramiento de los mismos, debidamente registrada

Original y copia del Registro de Información Fiscal.

Original y copia del documento público o auténtico que acredite la representación legal.

Original y copia de la cédula de identidad o pasaporte vigente del representante legal.

Original y copia de los documentos de propiedad, arrendamiento, uso o usufructo, según sea el caso, de los establecimientos donde ejerce su actividad económica

Estados financieros auditados, históricos y expresados, visados por el Colegio de Contadores Públicos, correspondiente a los tres últimos ejercicios económicos.

Original y copia de las declaraciones y pago del Impuesto al Valor Agregado de los seis periodos impositivos.

Original y copia de las declaraciones y pago de Impuesto Sobre La Renta y de los activos empresariales de los tres últimos periodos impositivos

Solvencia del Instituto Venezolano de Seguros Sociales (IVSS) y del Instituto Nacional de Cooperación Educativa (INCE).

Solvencia de pago de las obligaciones derivadas de la ley que regula el Subsistema de Vivienda y Política Habitacional.

Original y copia de la declaración de ingresos brutos municipales correspondiente al último periodo impositivo.

Ley de Costos y Precios Justos

Esta ley establece las regulaciones, mecanismos de administración y control para la estabilidad de precios y propiciar el acceso a los bienes y servicios a toda la población venezolana; así lo señala una de las atribuciones de la Superintendencia Nacional de Costos y Precios (SUNDECOP) (Art. 31, Ley de Costos y Precios Justos).

Esta ley establece además para todos los sujetos de aplicación (sujetos de derecho público o privado, natural o jurídico, nacional o extranjero – comerciales, productivas, de prestación de servicio e importación–, en todo el territorio nacional, una etapa de notificación de costos. Los mismos sujetos de aplicación suministrarán a la SUNDECOP la información contable sobre los costos administrativos y financieros de producción, importación, distribución y comercialización de los productos en referencia para posteriormente iniciar la etapa de análisis para la determinación de los precios.

Según el artículo 17 de la mencionada ley, la determinación del precio se basa en la información sobre la estructura de costos directos, indirectos, gastos generales, de administración, de distribución y venta, que procedan, y la utilidad esperada según las expectativas y riesgos asumidos en la actividad. Específicamente, el Reglamento Parcial de la ley de Costos y Precios Justos, en su artículo 23 indica que los costos reconocidos por la SUNDECOP y los entes del Sistema Nacional Integrado de Costos y Precios, son los costos y gastos relacionados directamente con la producción, transformación, distribución, comercialización o prestación de servicios, a excepción de cambios en el tipo de presentación de los bienes o prestación de servicios con el propósito de distribuir gastos o evadir la regulación y controles de precios, prácticas o artificios que impliquen la manipulación de los precios entre empresas, la simulación de la fragmentación de la propiedad, tercerización de las operaciones sustantivas.

Tampoco se reconocerán prácticas de sobreestimación subestimación de los costos y gastos en la producción, transformación, distribución e intercambio de bienes o servicios relacionadas con las operaciones comerciales internacionales (Art. 24, Reglamento Parcial).

A partir de lo dictaminado por la Ley de Costos y Precios Justos como costos reconocidos, la estructura de costos de una empresa manufacturera debería estar constituida por los costos directos y los costos indirectos asociados a la fabricación de los productos, más los gastos generales de la empresa.

Sistematización de las Variables

Con el objeto de estudiar el efecto del control cambiario en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa en el municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2013), así como de descender en el nivel de detalle de dicho estudio, a continuación se presentan las principales variables medidas en el estudio.

Tabla N° 1. Operacionalización de Variables

Objetivos específicos	Variables de estudio	Dimensiones	Indicadores	Nº de ítems	Instrumentos
1. Describir las principales características y variaciones, del control de cambio venezolano, desde el año 2008 hasta el año 2011.	Control cambiario	Macroeconomía	• Requisitos • Modalidades del control de cambio. • Procedimientos.	1 2 3 4 5 6 7	Guía de entrevista a operadores cambiarios.
2. Caracterizar la situación de la Pyme del municipio Libertador del estado Mérida en relación con el control de cambio, durante el lapso 2008- 2011.	Características	Finanzas	• Ganancias obtenidas • Capacidad de producción • Cantidad de productos elaborados (niveles de oferta). • Cambio en el proceso productivo. • Cambios operativos. • Costo de producción. • Nivel de precios. • Negociaciones. • Políticas de inversión. • Políticas de dividendos. • Políticas de financiamiento. • Planificación y toma de decisiones.	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5 1.6 1.7 1.8 1.9 1.10 1.11 1.12	Cuestionario dirigido a gerentes de Pymes

3. Identificar los factores que afectan a la pequeña y mediana empresa en relación con el régimen de control cambiario.	Factores externos de afectación		• Trámites y requisitos	2	Cuestionario dirigido a gerentes de Pymes
			• Competencia.	3	
			• Tiempo en la entrega u obtención de divisas.	4	
			• Presencia de gestores o intermediarios.	5	
			• Existencia de mercados paralelos.	6	
4. Determinar el efecto del régimen cambiario en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa en el Municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2011	Costos de transacción.	Gestión financiera y de Costos	Costos de información, de negociación y de supervisión.	9	Cuestionario dirigido a gerentes de Pymes
			Costo de búsqueda (Costo de ordenar y procesar la información).	9.1	
			Costo de coordinación (Costo de estructurar la transacción -contratos,	9.2	
			tiempo en reuniones, abogados, etc.-)	9.3	
			Costo de contratación.	9.4	
			Costos de recolección de la información de control	9.5	
			Costos de renegociación	9.6	
			costos de arbitraje (revisión)	9.7	
			Costos de litigar	10	
				11	

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

La estructura metodológica del estudio presenta los siguientes aspectos: tipo de investigación, área geográfica del estudio, población, muestra, instrumentos para recolectar evidencias, diseño de la investigación. La misma está fundamentada por Hernández y otros (2010) al señalar: “la estructura de la investigación explica detalladamente los procedimientos y técnicas para planificar y desarrollar el trabajo realizado” (p. 36)

Tipo de Investigación

El estudio se contextualiza en una investigación de tipo analítico, cuyo ámbito es un estudio de campo basado previamente en una investigación de tipo descriptivo, definido por Hernández y otros (2010) de la siguiente manera:

Los estudios descriptivos se centran en medir con la mayor precisión posible las variables de estudio. La investigadora debe definir lo que se quiere lograr y cómo lograrlo. Asimismo, debe ser capaz de especificar quién o quiénes tienen que incluirse en la medición y estudio (p. 162).

El estudio es de tipo analítico por cuanto en esta investigación se requirió de la identificación, descripción y vinculación de los factores y elementos que inciden de la pequeña y mediana empresa cuando se instrumenta el control cambiario en el país como medida para enfrentar el ambiente macroeconómico. En tal sentido, Hurtado (2010) expresa que “... la investigación analítica es reinterpretación de lo analizado en función de

algunos criterios, dependiendo de los objetivos del análisis. Intenta identificar las sinergias menos evidentes de los eventos analizados” (p. 56). Según la autora, los estudios analíticos son aquellos que permiten ser interpretados en diversos momentos, situación que hace que se profundicen eventos menos evidentes.

Asimismo, la investigación de campo es aquella que permite al investigador ir más allá de los hechos reconociendo los datos de manera directa, tal como lo conceptualiza la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2012):

Es el análisis sistemático de problemas de la realidad con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos o predecir si ocurren, haciendo uso de métodos característicos o enfoque de investigación conocidos. Los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad; en ese sentido, son datos originales (p.18)

En este sentido, el presente estudio se basó en los fundamentos de la investigación de campo por cuanto los datos fueron obtenidos directamente de los sujetos de investigación, es decir, los agentes cambiarios y empresarios o gerentes de las Pymes. Este tipo de investigación permitió indagar, observar e inferir sobre la incidencia e impacto del control cambiario en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa (Pyme).

De igual manera, el estudio se sustentó en una investigación de tipo documental que a juicios de Arias (2006), “...es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales” (p. 27). Según el autor, es un proceso para conseguir información en diferentes textos que serán emitidos por otros expertos los cuales pueden estar reflejados en artículos especializados, así como documentos legales.

Diseño de la Metodología

El diseño se refiere a los procedimientos, estrategias y pasos relevantes para responder a las interrogantes y objetivos planteados en el estudio. Tamayo y Tamayo (2009) considera lo siguiente: "El diseño de investigación es un planteamiento de una serie de actividades sucesivas y organizadas, que pueden adaptarse a las particularidades de cada investigación y que nos indica los pasos y pruebas a efectuarse y las técnicas a utilizar y para analizar los datos" (p. 112); corresponde a las fases que la investigadora ha de cumplir de manera sistemática y lógica. En esa dirección, estos pasos son los siguientes:

Para el presente estudio se describieron las principales características y variaciones del control de cambio venezolano. Paralelamente se caracterizó la situación de la Pyme del Municipio Libertador del estado Mérida en relación con el control de cambio. Una vez descritas las características y variaciones del control de cambio y determinada la situación de la Pyme, se identificó como estas características y variaciones afectan la situación de las Pymes, con especial énfasis en sus costos de transacción. Desde otro punto de vista, esta fase del estudio se corresponde con un diseño de investigación no experimental, el cual es definido por Hernández y otros (2012) como:

La investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables...En una investigación no experimental no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes. " (p. 149).

El objeto de estudio (Pymes y el marco jurídico del control cambiario) fueron analizados sin someterlos a ningún tipo de modificación (estímulo o tratamiento). Estos serán estudiados tal como se presentan en su contexto actual, sin alteraciones, mediante una observación no participante. En concordancia con el diseño estructurado para la actual investigación, esta se

presentó de forma analítica sin llegar al nivel explicativo. La investigación explicativa incluye como propósito la demostración precisa de una relación causa/efecto. Pero considerando que la operatividad y costos de transacciones de las Pymes están determinados por múltiples factores diferentes al régimen del control cambiario, como fenómeno de carácter complejo dentro del sistema económico, en esta investigación sólo se vincularon las características y variaciones y la situación de las Pymes para deducir algunos efectos.

Población y Muestra del Estudio

Población y Marco Muestral

La población es definida por Hernández y otros (2010) de la siguiente manera: “Es el conjunto de personas u objetos que concuerdan en características comunes y son equivalentes, las cuales tienen una serie de especificaciones vinculantes para generalizar los resultados obtenidos en la investigación” (p. 215). A partir de esta referencia bibliográfica, la población objeto de estudio en esta investigación quedo conformada por 260 pequeñas y medianas empresas por considerarse que tienen menos de 100 trabajadores, según el directorio elaborado por la Cámara de Comercio del Estado Mérida (2012).

Muestra

La muestra de unidades de análisis a tomar en consideración en el estudio es definida por Balestrini (2002) de la siguiente manera: “es en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características que llamamos población” (p. 141). De ahí que la muestra deba ser homogénea y que debe emerger de la población.

Hernández y otros (2010) consideran que "... la representación muestral de cada grupo se define de acuerdo a los estratos tomados en cuenta, las cuales tienen características equivalentes" (p. 181). Por tanto, para determinar la proporcionabilidad de cada grupo de las empresas en estudio se calculó la muestra total utilizando la formula estadística para poblaciones finitas o de tamaño conocido:

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

Donde:

n = es la muestra total

Zc^2 = es un valor teórico que comprende al 95,5% de confianza toma como valor $2^2 = 4$

P y q = son porcentajes que sumados se obtiene el 100%, los valores complementarios de p y q son de 50% para cada factor.

N = es el tamaño de la población o unidades de estudio.

e^2 = es el error muestral entre la escala ± 5 y 10 a tales efecto se tomó $\pm 10^2 = 100$

El cálculo de la muestra total para poblaciones finitas se hizo así:

$$n = \frac{2^2 * 260 * (50 * 50)}{10^2 * (260 - 1) + 2^2 (50 * 50)} = \frac{4 * 260 * 2500}{100 * (259) + 4 * 2500}$$

$$n = \frac{2600000}{25900 + 10000}$$

n = 72,4 que representa la muestra total.

Es importante advertir que el procedimiento muestral no fue basado en un tipo de muestreo estratificado por cuanto en el momento de la selección se desconocen datos o información sobre la muestra que permitieron efectuar la estratificación de estas por rama de actividad económica o tamaño.

Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Información

Con la finalidad de abordar el tema y tener una visión global de la realidad detectada, así como para recolectar evidencias y datos de las fuentes informativos primarios, se hizo uso de la técnica de la entrevista personal.

En este sentido, Hernández y otros (2010) señalan que "... la entrevista es una técnica caracterizada por el establecimiento de una comunicación verbal entre dos o más personas en función de una temática de interés" (p. 241). La entrevista personal tiene como característica el establecimiento de un diálogo ameno con la finalidad de obtener información adicional y determinar sus opiniones, constructivas e ideas resaltantes. Asimismo, presenta la oportunidad de expresar sus apreciaciones sobre la problemática planteada. A tal efecto se planificó la entrevista en los sujetos objetos de investigación en un ambiente previamente seleccionado para evitar interferencias.

Como instrumento de apoyo a la técnica de la entrevista se elaboró una guía de entrevista semiestructurada dirigida a los operadores cambiarios, así como un cuestionario semiestructurado emitido a los empresarios. Igualmente, el instrumento dirigido a los empresarios de la Pymes estuvo conformado por una serie de ítems dispuestos como escalas tipo Likert.

Esta escala es definida por Hernández y otros (2010) como "... una serie de afirmaciones orientadas a obtener respuestas. Se presentan a manera de juicios referidas a la situación acerca del cual se quiere medir la actitud; la persona selecciona una alternativa de acuerdo a su criterio" (p. 211). Para los autores, la escala tipo Likert es una declaración que hacen los sujetos encuestados para que éstos lo evalúen en función de su criterio subjetivo;

generalmente se pide a los sujetos involucrados en el estudio que manifiesten su grado de conformidad o disconformidad a las alternativas presentadas. Sustentado en estas argumentaciones, la escala estuvo estructurada por diversa alternativas.

Validez de los Instrumentos de Recolección de Datos

La validez de los instrumentos, según Hernández y otros (2010), "... es el grado de congruencia que tienen los ítems del instrumento" (p.215). En otro contexto, según Arias (2006),

... la validez consiste en someter a evaluación por parte de personas calificadas o expertos, una serie de aspectos, elementos o etapas de un instrumento a los fines de obtener la opinión sobre la relevancia, factibilidad, coherencia y aplicabilidad (p. 141)

En esa dirección, la validez de los instrumentos utilizados dirigidos a los empresarios de la pequeña y mediana empresa y operadores cambiarios se efectuó a través de la colaboración de tres expertos en el área de la investigación para que evaluaran el contenido del instrumento (anexo C). Se les entregó el cuestionario y la información necesaria y se obtuvo la evaluación del cuestionario de cada uno de los expertos. La validez en la investigación permitió detectar la relación real que se pretenda analizar, es decir, que sus resultados deban responder a las preguntas formuladas,

De esta manera, los expertos opinaron sobre si el instrumento cumple con los objetivos requeridos para recabar la información necesaria con la finalidad de estudiar las variables formuladas en la investigación. Para el referido estudio, el número de expertos fue de tres (3) profesionales en el área de investigación: primeramente, la licenciada Yanet del Carmen Morales, Magíster en Scientiae en Administración, (Ejecutiva del Sistema Bancario) Dra. En Ciencias Económicas y Empresariales Marysela Morillo se desempeña como Profesora e Investigadora de la ULA y Lcda. Marlene

Jaimes Salazar. Esp. Profesora de Metodología de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador UPEL. Quienes validaron el contenido del instrumento y observaron la correspondencia de este con los objetivos generales y específicos del estudio. Tras la validación de los referidos profesionales antes mencionados, la investigadora procedió a aplicar el instrumento a los empresarios de la Pymes del municipio Libertador del estado Mérida.

Técnicas e Instrumentos de Procesamiento de Datos

Tras la aplicación de los instrumentos para recabar información de las diferentes fuentes sobre la temática planteada, esta se organizó, analizó e interpretó, procedimiento que se llevó a cabo utilizando la estadística descriptiva, en la cual los principales aspectos a tomar en consideración fue la distribución de frecuencia, media y porcentajes de las categorías.

El análisis de los datos es el procedimiento para estudiar una información de manera objetiva y ordenada que cuantifica las opiniones emitidas por ellos. Por su parte, Hernández, y otros (2010) indican que "... es una técnica para estudiar cualquier tipo de comunicación o información de una manera objetiva y sistemática que cuantifica los mensajes en categorías o subcategorías y los somete a análisis estadísticos" (p. 260). Por lo anterior, en la presente investigación, los datos recolectados fueron codificados, y posteriormente clasificados, con miras a la utilización de algunas herramientas de la estadística descriptiva.

De ahí que la primera parte del instrumento contentivo de la escala tipo Likert se analizase de modo cuantitativo. En cuanto al apartado de la guía de entrevista semiestructurada que contiene las preguntas abiertas, este se analizó de modo cualitativo. Hurtado (2000) manifiesta que "... es el método analítico que procura la recopilación de información más cercana a la realidad, utilizando para ello, la interpretación subjetiva" (p. 81). Su finalidad es obtener una visión global y una aproximación a la realidad detectada.

CAPÍTULO IV

Presentación y Análisis de los Resultados

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a partir de la investigación, mediante la tabulación de los datos de las variables recolectadas, para el alcance de los objetivos trazados. Para ello, se consideró conveniente abordar este aspecto del estudio a través de los ítems formulados en relación a las dimensiones e indicadores previstos.

Características y Variaciones del Régimen de Control de Cambio Venezolano

A continuación se presentan las principales características y variaciones del régimen de control de cambio venezolano más destacados desde el año 2008 hasta el 2013, de cara al alcance del primer objetivo específico de la investigación, a partir de la aplicación de los cuestionarios dirigidos a los empresarios de la Pymes del municipio Libertador del estado Mérida (anexo A), así como de la guía de entrevista aplicada a los operadores cambiarios (anexo B) y de una recolección de datos documental, se obtuvieron los siguientes resultados.

Dentro de los sistemas mediante los cuales las empresas solicitan divisas desde el año 2008, hasta la actualidad, bajo un sistema de control de cambios destaca el desarrollado por la **Comisión de Administración de Divisas (CADIVI)**. En dicho sistema los empresarios deben cumplir con una serie de requisitos y seguir los siguientes pasos:

En primer lugar, deben inscribirse en el Registro de Usuarios del Sistema de Adquisición de Divisas (RUSAD) e imprimir la planilla de inscripción correspondiente. Una vez llena la planilla acudía al operador cambiario

(bancos comerciales y universales) de su preferencia a consignar los siguientes requisitos: 1) Original y copia del acta constitutiva y estatutos, donde conste la composición social, facultades de los administradores y nombramiento de los mismos, debidamente registrada. 2) Original y copia del Registro de Información fiscal. 3) Original y copia del documento público o autentico que acredite la representación legal. 4) Original y copia de la cedula de identidad o pasaporte vigente del representante legal. 5) Original y copia de los documentos de propiedad, arrendamiento, uso o usufructo según sea el caso, de los establecimientos donde ejerce su actividad económica. 6) Estados financieros auditados, históricos y expresados, visados por el Colegio de Contadores públicos, correspondiente a los tres últimos ejercicios económicos. 7) Original y copia de las declaraciones y pago del impuesto al valor agregado de los seis periodos impositivos 8) Original y copia de las declaraciones y pago de impuesto sobre la renta y de los activos empresariales de los tres últimos periodos impositivos. 9) Solvencia del Instituto Venezolano de Seguros Sociales (IVSS) y del Instituto Nacional de Cooperación Educativa (INCE). 10) Solvencia de pago de las obligaciones derivadas de la Ley que regula el Subsistema de Vivienda y Política Habitacional. 11) Original y copia de la declaración de ingresos brutos municipales correspondiente al último periodo impositivo.

Una vez consignado toda esta documentación, la empresa debe esperar la aprobación por parte de Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), la cual duraba aproximadamente 5 días hábiles. Aprobada la solicitud de divisas el empresario envía carta de instrucciones de liquidación de divisas a su operador cambiario a fin de cancelar divisas a su proveedor en el exterior. Entre las ventajas de este mecanismo era el tiempo de respuesta y la frecuencia con que los empresarios realizaban sus solicitudes. Este mecanismo aun sigue vigente pero con la desventaja que ya los tiempos de repuestas son muy elevados.

El 04 de junio de 2010, se crea un nuevo mecanismo en el cual el Banco Central de Venezuela regula los términos y condiciones de la negociación en moneda nacional de los títulos de la República, llamado **Sistema de Transacciones con Títulos Valores en Moneda Extranjera (SITME)**. La diferencia entre éste último y CADIVI es que los compradores o tenedores de bonos ya no pueden vender los títulos de la República directamente en el exterior para obtener divisas, sino que deberán autorizar al banco intermediario para hacer la venta y los ingresos en divisas serán depositados en una cuenta del vendedor en el exterior, que será un requisito necesario para participar.

Es importante destacar, que este nuevo mecanismo no reemplazaba a CADIVI y tampoco tenía las mismas competencias, ya que su función era estrictamente reservada a las operaciones con bonos de la República denominados en divisas (dólares). Con el SITME inicialmente las empresas podían adquirir y transar hasta \$50.000 diarios hasta alcanzar el límite de \$350.000 al año. Entre los requisitos solicitados al empresario se encontraban: 1) Original y copia del acta constitutiva y estatutos, donde conste la composición social, facultades de los administradores y nombramiento de los mismos, debidamente registrada. 2) Original y copia del Registro de Información fiscal. 3) Original y copia del documento público o autentico que acredite la representación legal. 4) Original y copia de la cedula de identidad o pasaporte vigente del representante legal.

A igual que en el sistema de CADIVI el usuario debía registrarse en el registro de usuario del SITME a través de la página administrada por el Banco Central de Venezuela (<http://rusitme.extra.bcv.org.ve>). Los anteriores requisitos los consignaba en la institución bancaria de su preferencia (Operador cambiario), con un tiempo estimado para la aprobación de 10 días. Unas de las ventajas del SITME eran la poca documentación solicitada y los tiempos de respuesta, aunque a finales del año 2012 los tiempos de aprobación ascendieron a 90 días por la poca oferta de bonos en el

mercado.

A partir de enero del año 2013 el SITME, queda eliminado para dar paso al nuevo mecanismo denominado **Sistema Complementario de Adquisición de Divisas (SICAD)**, basado en subastas especiales, bajo las normas generales diseñadas por el Banco Central de Venezuela. Dicho sistema, al igual que CADIVI está vigente hasta la fecha.

A través del SICAD todas las empresas (personas jurídicas) tienen acceso a la adquisición de divisas, siempre y cuando pertenezcan al sector de la economía que el Banco Central de Venezuela establezca para la subasta y cumpla con los requisitos solicitados.

En cuanto a los requisitos solicitados son los siguientes: inicialmente, estar inscritos en registro de usuarios del Sicad: (Rusicad), a través del enlace <http://rusicad.extra.bcv.org.ve>, presentar el registro de comercio, el registro de información fiscal (Rif) Vigente, Proforma del proveedor donde adquirirá los Bienes y servicios y declaración jurada del solicitante ante la institución bancaria de su preferencia. Finalmente, la asignación y liquidación de las divisas esta dentro del cronograma que establece el Banco Central de Venezuela el día de la convocatoria.

Características de las Pequeñas y Medianas Empresas

A objeto de caracterizar las Pymes del municipio Libertador, en el marco del Sistema de Control de Cambio, se exponen a continuación algunas variables asociadas a la necesidad de divisas, los sistemas a los que acuden para adquirirlas, así como su frecuencia, entre otras. Las Pymes del municipio Libertador del estado Mérida estudiadas en un (50%) se dedica a la actividad comercial, específicamente al comercio al detal, conformando el último eslabón de la cadena de valor industrial; específicamente, dentro de la actividad comercial se dedican a la compra y venta de electrodomésticos, ferreterías, neumáticos y repuestos para vehículos.

Otra porción de Pymes encuestada (50%) se dedica a actividades muy diversas tales como la elaboración y expendio de alimentos y bebidas (panaderías) textil, equipos de telefonía celular, equipos de seguridad, elaboración de productos dermocosméticos, mercería y ventas de ropa para damas, caballeros y niños, jugueterías y por último empresas dedicada a la prestación de servicios de reparación (mecánica automotriz).

Con respecto a la pregunta, definida como: las operaciones para las cuales estas empresas requieren divisas, el 43,06% de los encuestados opinó que la empresa no requiere divisas para sus actividades económicas, mientras que un 34,72% considera que sí requiere divisas para comprar en el exterior, otro 11,11% opinó que requiere de divisas para comprar y cancelar deudas, otro 8,33% opinó que las utiliza solo para cancelar deudas en el exterior, y un 2,78% las utiliza para viajes de negocios (cuadro 1).

Cuadro 1. Operaciones en la que la empresa requiere divisa

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Para comprar en el exterior	25	34,72%
Para cancelar deudas en el exterior	6	8,33%
Para realizar viajes de negocios	2	2,78%
Todas las anteriores	8	11,11
No requiere de divisas	31	43,06%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Las empresas que manifestaron requerir divisas para diversos usos, acuden a algunos de los sistemas de administración de divisas oficial; en

este sentido se observa que el 72,22% de los encuestados utilizan el sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD), un 25,00% responde que las adquiere a través de la Comisión de Administración de divisas (CADIVI) y un 2,78% no respondió (cuadro 2).

Cuadro 2. Ante cuál sistema de administración de divisas acude la empresa

Opción	Frecuencia	Porcentaje
CADIVI	18	25,00%
SICAD	52	72,22%
No respondió	2	2,78%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Con respecto a la frecuencia con que las empresas hacen solicitudes de divisas ante los organismos oficiales para comprar bienes y servicios en el exterior, cancelar compromisos y/o deudas contraídas en el exterior, hacer viajes de negocios en el exterior y otras necesidades de la empresa, se obtuvo el siguiente resultado. Para la compra de bienes y servicios en el exterior, el 43,06% de los encuestados indicaron que nunca solicita divisas, un 23,61% lo hace anualmente, un 13,89% expresa que la solicitud la hace semestralmente, otro 9,72% responde que solicita divisas trimestralmente, un 8,33% lo hace mensualmente y un 1,39% bimensualmente.

Para cancelar deudas contraídas en el exterior se observa que el 45,83% de los encuestados nunca solicita divisas, el 29,17% responde que las solicita anualmente, un 11,11% coincide en que solicita divisas semestral y mensualmente y un 1,39% también coincide en una frecuencia de solicitud entre bimensual y trimestralmente.

Para viajes de negocios al exterior, según los resultados obtenidos, un 51,39% de los encuestados dice que nunca la empresa solicita divisas para

viajes, un 22,22% expresa que las solicita una vez al año, un 13,89% indican que las solicita semestralmente, mientras que un 11,11% lo hace mensualmente, y un 1,39% lo hace más de una vez al mes. El resto de opciones no arrojaron ninguna frecuencia de respuestas por los encuestados.

Para otras necesidades, los encuestados respondieron en su mayoría que nunca solicitan divisas el 52,78%, del cual, un 20,83% responde que lo hace cada semestre, un 18,06% dice que la empresa los solicita anualmente, un 6,94% responde que lo hace mensualmente y el otro 1,39% dice que las solicita trimestralmente (cuadro 3).

Cuadro 3. Frecuencia en la solicitud de divisas, según sus necesidades.

Opción	Comprar bienes y servicios	Cancelar deudas	Para hacer viajes de negocios	Para otras necesidades
Anual	23,61%	29,17%	22,22%	18,06%
Semestral	13,89%	11,11%	13,89%	20,83%
Trimestral	9,72%	1,39%	0,00%	1,39%
Bimensual	1,39%	1,39%	0,00%	0,00%
Mensual	8,33%	11,11%	11,11%	6,94%
Más de 1 vez al mes	0,00%	0,00%	1,39%	0,00%
Nunca	43,06%	45,83%	51,39%	52,78%
Total	100%	100%	100%	100%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Pequeñas y Medianas Empresas en el Sistema de Control de Cambio: Factores de Afectación

Para continuar profundizando la operatividad de las Pymes en el marco del régimen de control de cambios, a continuación se presenta información recabada con relación al nivel y variedad de los productos ofrecidos, nivel de costos e ingresos y operaciones financieras (inversión y financiamiento), entre otras variables, así como los principales factores que los empresarios han percibido que afectan la operatividad de la empresa.

Cerca del 54,17% de los empresarios encuestados indicó que la cantidad de productos (bienes y servicios) ofrecidos por la empresa ha decrecido durante el periodo vigencia del sistema de control de cambio; solo tres de los gerentes encuestados (4,17%) opinó que la empresa ofrece de manera muy creciente una cantidad de productos o servicios, mientras que el 11,11% de ellos opinó que la empresa tiene una demanda creciente de servicios y productos. Por otra parte, el 19,44% de los encuestados consideró que la tendencia es constante (cuadro 4).

Cuadro 4. Cantidad de productos o servicios prestados

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy creciente	3	4,17%
2.Creciente	8	11,11%
3.Constante	14	19,44%
4.Decreciente	39	54,17%
5.Muy decreciente	8	11,11%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

En relación a la variedad de productos elaborados durante la aplicación del

régimen de control de cambio, a juicio del 52,78% de los encuestados, la variedad de los productos o servicios que se ofertan ha sido decreciente, mientras que solo un 22,22% opina que la variedad ha permanecido constante y un 13,89% considera que influye de manera creciente (cuadro 5).

Cuadro 5. Variedad de productos elaborados o servicios prestados

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy Creciente	3	4,17%
2.Creciente	10	13,89%
3.Constante	16	22,22%
4.Decreciente	38	52,78%
5.Muy Decreciente	5	6,94%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Sobre la calidad de los productos ofrecidos, el 37,5% de los empresarios encuestados manifestó que la calidad ha permanecido constante, cerca del 40% manifiesta que la tendencia ha sido al decrecimiento, cerca del 13,89% y 1,39% de los encuestados manifestó que la tendencia ha sido creciente y muy creciente respectivamente (cuadro 6).

Cuadro 6. Calidad de productos elaborados o servicios prestados

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy creciente	1	1,39%
2.Creciente	10	13,89%
3.Constante	27	37,50%
4.Decreciente	27	37,50%
5.Muy decreciente	7	9,72%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

En cuanto a los costos para elaborar los productos o prestación de los servicios, el 59,72% respondió que los costos de producción o de prestación de servicios han sido muy crecientes, un 18,06% los consideró crecientes, mientras que para un 2,78%, los costos fueron constantes; solo 5 empresarios, que representan el 6,94%, respondió que los costos decrecieron, y un 12,50% dijo que se dan de forma muy decreciente (cuadro 7).

Cuadro 7. Costos de producción o de prestación de servicios incurridos

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy Creciente	43	59,72%
2.Creciente	13	18,06%
3.Constante	2	2,78%
4.Decreciente	5	6,94%
5.Muy Decreciente	9	12,50%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Con respecto al nivel de precios de venta de los productos y/o servicios ofertados se determinó que un 56,94% de los empresarios considera que el régimen de control de cambio influye en el nivel de precios de forma muy creciente, un 26,39% de los encuestados el comportamiento ha sido creciente, y las opciones nivel de precios constante, decreciente y muy decreciente obtuvieron el 5,56% de las respuestas (cuadro 8).

Cuadro 8. Nivel de precios de venta de los productos o servicios ofertados.

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy creciente	41	56,94%
2.Creciente	19	26,39%
3.Constante	4	5,56%
4.Decreciente	4	5,56%
5.Muy decreciente	4	5,56%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

En relación con el nivel de venta que obtiene la empresa durante el periodo de aplicación del sistema de control de cambios, el 47,22% de los empresarios responde que dichos ingresos han decrecido, el 26,39% considera el nivel de venta es constante, el 11,11% opina que afecta de forma creciente, un 8,33% lo considera muy creciente y solo el 6,94% opina que afecta de forma muy decreciente (cuadro 9).

Cuadro 9. Nivel de ventas o ingresos obtenidos

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy creciente	6	8,33%
2.Creciente	8	11,11%
3.Constante	19	26,39%
4.Decreciente	34	47,22%
5.Muy decreciente	5	6,94%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

En relación al poder de negociación de la Pymes frente a proveedores, competidores, distribuidores y clientes, 28 de los empresarios encuestados, un 38,89%, lo considera decreciente, un 34,72 opina que es constante, un 11,11% seleccionó las opciones creciente y muy decreciente, y el resto de los encuestados, un 4,17% el comportamiento de dicho poder es muy creciente. Esta percepción por parte de los empresarios vinculados al sistema de control de cambio, podría ir deteriorando el desarrollo de las actividades económicas y la calidad del ambiente de negocios (cuadro 10).

Cuadro 10. Poder de negociación de la empresa frente a proveedores, competidores y clientes

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy creciente	3	4,17%
2.Creciente	8	11,11%
3.Constante	25	34,72%
4.Decreciente	28	38,89%
5.Muy decreciente	8	11,11%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Según este orden de ideas se observa que la empresa mantiene un buen nivel con relación a otras empresas de la competencia. El 54,17% considera que la competencia en el sector donde operan es constante dentro del mercado, para un 20,83% de Pymes la competencia se mantuvo de forma decreciente, otro 15,28% considera que está apenas creciendo en el mercado, mientras que para 5,56% está muy creciente en el mercado y para solo tres empresarios, el nivel de competencia se ubica en un 4,17%, es decir, es muy decreciente (cuadro 11).

Cuadro 11. Nivel de competencia en el sector en donde opera la empresa

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy Creciente	4	5,56%
2.Creciente	11	15,28%
3.Constante	39	54,17%
4.Decreciente	15	20,83%
5.Muy Decreciente	3	4,17%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

En cuanto a este parámetro, nivel de inversiones efectuadas, se aprecia que existe una coincidencia en la opinión de los empresarios referente a que un 27,78% opina que el nivel de inversión se acrecentó después de las medidas tomadas para el control de cambio, otro 27,78% considera que decreció, un 19,44% opina que se mantuvo de forma constante, un 20,83% opina que es muy creciente y solo el 4,17% cree que fue muy decreciente. A partir de lo anterior podría interpretarse que esta disminución de inversiones durante el periodo señalado podría haber afectado la capacidad de producción de las Pymes estudiadas (cuadro 12).

Cuadro 12. Nivel de inversiones realizadas

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy Creciente	14	20,83%
2.Creciente	20	27,78%
3.Constante	14	19,44%
4.Decreciente	20	27,78%
5.Muy Decreciente	3	4,17%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Los resultados obtenidos en cuanto al nivel de financiamiento externo utilizado permiten suponer que la empresa ha recibido un creciente financiamiento externo, Así, el 33,33% lo consideró, es bien importante destacar que el control cambiario ha creado la necesidad de buscar financiamiento externo en los pequeños y medianos empresarios. Sin embargo, un 22,22% de los encuestados considera que el nivel de financiamiento por las medidas de control de cambio es decreciente, un 20,83% cree que es constante mientras que para el 12,50% es muy decreciente, y un 11,11% el financiamiento externo cree que es muy creciente (cuadro 13).

Cuadro 13. Nivel de financiamiento externo utilizado

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy creciente	8	11,11%
2.Creciente	24	33,33%
3.Constante	15	20,83%
4.Decreciente	16	22,22%
5.Muy decreciente	9	12,50%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Por otra parte, analizando los resultados obtenidos en cuanto a nivel de utilidades se logró establecer que existe un decrecimiento según el 47,22% de los encuestados, lo cual demuestra que el control de cambios merma la utilidad, mientras que para el 36,11%, las utilidades han sido constantes, para un 8,33% han sido crecientes y para un 5,56% muy decreciente. El resto opinó que han sido muy crecientes, es decir, para una frecuencia de dos encuestados que representan el 2,78%.

Nivel de dividendo o utilidades distribuidas (cuadro 14).

Cuadro 14. Nivel de utilidades o beneficios obtenidos

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy creciente	2	2,78%
2.Creciente	6	8,33%
3.Constante	26	36,11%
4.Decreciente	34	47,22%
5.Muy decreciente	4	5,56%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Respeto al nivel de utilidades distribuidas entre los propietarios disminuyó según el 45,83% de los encuestados mientras que un 23,61% opinó que fueron constantes las utilidades, para un 22,22% han sido crecientes, un 6,94% considera que son muy decrecientes y el 1,39% cree que han sido muy crecientes. En síntesis, se puede decir que dicho comportamiento depende del nivel de ventas, de costos, y a las utilidades obtenidas, generando así menos ganancias a los propietarios (cuadro 15).

Cuadro 15. Nivel de dividendo o utilidades distribuidas

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1.Muy Creciente	1	1,39%
2.Creciente	16	22,22%
3.Constante	17	23,61%
4.Decreciente	33	45,83%
5.Muy Decreciente	5	6,94%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Con respecto a los principales factores relacionados con el régimen de

control de cambio, que los empresarios perciben que afectan la operatividad de su empresa, observamos que el 45,83% de los encuestados manifestó que los factores son múltiples, entre ellos, elevados trámites, retrasos en la entrega de divisas, requisitos y/o documentación, desinformación y/o cambios de procedimientos, presencia de gestores y existencia de mercados paralelos), sólo una pequeña porción indicó que no percibía aspectos desfavorables y el 22,22% no respondió (cuadro 16).

Cuadro 16. Factores del control de cambio que afectan las operaciones de la empresa

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Elevados trámites	6	8,33%
Requisitos y /o documentos	3	4,17%
Retraso entrega de divisas	7	9,72%
Presencia de gestores	5	6,94%
Mercados paralelos	1	1,39%
Todas las anteriores	33	45,83%
No hay factores desfavorables	1	1,39%
No respondió	16	22,22%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Las razones por las cuales un elevado número de empresarios encuestados (45,83%) manifiesta la existencia de factores desfavorables para las operaciones, podrían estar asociadas al incumplimiento de los requisitos exigidos por el sistema de control de cambios para la adquisición de divisas, al menos así lo manifestó la mayor parte de encuestados (36,11%) (cuadro17). Otro importante segmento no emitió opinión al respecto, que corresponde a los empresarios que manifestaron no requerir o nunca solicitar divisas.

Cuadro 17. La empresa cumple con los requisitos exigidos

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Sí	26	36,11%
No	14	19,44%
No respondió	32	44,44%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Es importante destacar que las respuestas por parte del empresariado, sobre el cumplimiento de los requisitos exigidos por el sistema de control cambiario oficial, podrían estar asociadas a desinformación sobre los procedimientos y requisitos que debe cumplir la empresa para solicitar las divisas.

En este sentido, a los empresarios se les interrogó sobre su nivel de conocimientos o experiencia sobre los procedimientos de mercado cambiario, a lo cual respondieron en su mayoría (38,89%) poseer moderados niveles de conocimientos o experiencia, mientras que más del 15% indicó poseer conocimientos escasos (cuadro 18); sólo un 22,22% y 11,11% de los encuestados tiene conocimientos elevados y muy elevados respectivamente.

Estas últimas porciones apuntan a la existencia de necesidades de capacitación para el cumplimiento de los requisitos y los procedimientos del mercado cambiario por parte de la gerencia de una importante proporción de Pymes (cuadro 18).

Cuadro 18. Nivel de conocimientos o experiencia sobre los procedimientos de mercado cambiario

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Muy elevados	8	11,11%
Elevados	16	22,22%
Moderados	28	38,89%
Escasos	11	15,28%
Nulos	9	12,50%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Una buena parte de los empresarios que manifestaron tener escasos conocimientos dijo acudir al mismo operador cambiario por esa razón (27,78%) para atenuar su falta de experiencia o conocimientos (cuadro 19).

Cuadro 19. Acude siempre al mismo operador cambiario

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	27,78%
No	12	16,67%
No respondió	40	55,56%
Total	72	100,00%

Elaborados a partir de datos obtenidos por la investigadora

Efecto del Sistema de Control de Cambio en los Costos de Transacciones de la Pequeña y Mediana Empresa

Considerando los costos de transacción según las bases teóricas desarrolladas para el presente trabajo, éstos se pueden agrupar en tres grandes categorías: costos de información, de negociación y de supervisión, los cuales, presumiblemente, son afectados por la existencia del sistema de control de cambio venezolano, a los gerentes de las Pymes en estudio se les interrogó de forma cualitativa sobre el comportamiento de dichos costos en el marco de la existencia de dicho sistema.

Respecto a los costos de información incurridos antes de hacerse efectiva la transacción por efecto de la búsqueda de información en cuanto a resoluciones y normativas, entre otros, los empresarios manifestaron en su mayoría (30,56%) que son moderados. Les sigue otro importante segmento que manifestó que son bajos (22,22%) (Cuadro 20).

Otros tipos de costos de información son los honorarios a asesores, gestores o intermediarios, sobre los cuales, buena parte de los empresarios indicó que fueron moderados (25%), seguido de la opción bajos (22,22%). Igual comportamiento exhibieron los empresarios sobre los costos de búsqueda de recaudos, con la diferencia de que el 18,06% manifestó que los costos de dicha búsqueda son elevados (cuadro 20).

Sobre los costos de negociación, los cuales incluyen transacción y comisiones, entre otros aspectos, los empresarios manifestaron en su mayoría presentar entre niveles elevados (16,67%) y moderados (26,39%) de costos por contactar a su operador cambiario (cuadro 20), los cuales, implícitamente, contienen los costos por trámites, traslados y tiempo de espera al contactar con su operador cambiario. Lo anterior se debe a que todos los sistemas de adquisición de divisas (CADIVI, SICAD) vigentes para el periodo en estudio han presentado los recaudos al operador cambiario (bancos comerciales y universales) como único intermediario entre el BCV (oferente de divisas) y los demandantes.

Referente a los costos de supervisión, los cuales incluyen los costos incurridos luego de la transacción producto de la necesidad de asegurar el cumplimiento de contratos o condiciones, así como de hacer reclamos o subsanar errores, en este sentido, los empresarios o gerentes manifestaron en su mayoría que dichos costos son elevados (más del 26%) (Cuadro 20).

Es importante destacar, que la mayor parte de gerentes o empresarios encuestados manifestó la inexistencia de los costos de transacción (información, negociación y supervisión). Esos son los empresarios que no requieren divisas, tal como se refleja en el Cuadro 1, del inicio del capítulo.

www.bdigital.ula.ve

Cuadro 20. Comportamiento de los costos de transacción en el marco del régimen de control cambiario

Opción	Costos para la obtención de información por cambios efectuados en el mercado. (Resoluciones, normativas).	Honorarios de asesores, gestores o intermediarios	Búsqueda de recaudos o documentación	Costos por contactar al operador cambiario	Costos de seguimiento por verificación de la asignación de las divisas	Costos por subsanar errores, reclamos
Muy elevados	1,39%	1,39%	0,00%	1,39%	0,00%	1,39%
Elevados	11,11%	8,33%	18,06%	16,67%	16,67%	12,50%
Moderados	30,56%	25,00%	25,00%	26,39%	26,39%	30,56%
Bajos	22,22%	22,22%	13,89%	8,33%	12,50%	12,50%
Nulos	34,72%	43,06%	43,06%	47,22%	44,44%	43,06%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigador

Para tratar de relacionar las variables nivel de experiencia y conocimientos y el nivel de costos de transacciones, a los empresarios se les interrogó sobre tales aspectos. En este sentido, más del 75% de los empresarios manifestó estar muy de acuerdo y de acuerdo con que la falta de experiencia en divisas afecta los costos de transacción, así que tal relación podría ser producto de la necesidad del uso de gestores e intermediarios, así como de la búsqueda de información (cuadro 21).

Cuadro 21. La falta de experiencia y conocimientos en la adquisición de divisas incrementan los costos de tramitación

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	38	52,78%
De acuerdo	17	23,61%
Indiferente	11	15,28%
Totalmente en desacuerdo	2	2,78%
En desacuerdo	4	5,56%
Totalmente en desacuerdo	2	2,78%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

Una vez verificada la percepción de los empresarios sobre la existencia de costos de transacción, los cuales representan en su mayoría esfuerzos y erogaciones monetarias, y considerando que otros costos de adquisición de divisas están representados por otro tipo de costos financieros (erogaciones monetarias), algunos de los cuales están considerados dentro de los costos de transacciones, tales como el costo de las comisiones, a los empresarios se les interrogó sobre la inclusión de dichas erogaciones monetarias como parte del costo de su producción o prestación del servicio.

En este sentido, el 31,94% de ellos manifestó que incluyen las comisiones en los procesos de adquisición de divisas como parte de sus costos (cuadro 22). Otra importante porción (44,44%) no dio respuestas (son los empresarios que nunca adquieren divisas, tal como se mostró al inicio del capítulo) (cuadro 22)

Cuadro 22. Los costos de adquisición de divisas son parte del costo de producción y/o prestación del servicio

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	31,94%
No	17	23,61%
No respondió	32	44,44%
Total	72	100,00%

Elaborado a partir de datos obtenidos por la investigadora

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A partir de los resultados expuestos y analizados en el capítulo anterior, a continuación se presentan las principales conclusiones del trabajo con miras a la formulación de algunas recomendaciones de cara a la minimización de los costos de transacción que el sistema o régimen de control de cambio podría suscitar en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) ubicadas en el municipio Libertador del estado. Finalmente se presentan las futuras líneas de investigación.

Sobre los requerimientos de divisas de las Pymes ubicadas en el municipio Libertador del estado Mérida se puede concluir que buena parte de dichas empresas no adquiere divisas por cuanto más del 43% no las requieren para diferentes operaciones (pago de deudas, adquisición de bienes y servicios, viajes de negocios u otros usos). En otra proporción importante de Pymes, sus gerentes señalaron requerir divisas para la adquisición de bienes y servicios en su mayoría (34,72%) necesarios para el funcionamiento de la empresa; otra pequeña porción manifestó adquirir divisas para cancelar deudas y hacer viajes de negocios. Lo anterior podría deberse a las pequeñas dimensiones y nivel de negociación de las empresas estudiadas, aspecto este que les impide tener un mayor vínculo con otras empresas extranjeras (proveedores, inversionistas, mercados, entre otros).

Esta porción de Pymes que requiere divisas indicó a su vez que la frecuencia de sus requerimientos suele ser anual, en su mayoría para todas sus necesidades (pago de deudas, adquisición de bienes y servicios, viajes de negocios u otros usos).

Al estudiar el comportamiento de ciertas variables operativas desde el punto de vista del empresario y/o gerente, se pudo conocer que durante el periodo del control de cambio aplicado en Venezuela a partir de febrero del año 2003 ocurrieron varias modificaciones o cambios en las operaciones de las Pymes estudiadas, entre los que destacan la disminución de la cantidad, variedad y calidad de los productos (bienes y servicios) ofertados y el nivel de ventas o ingresos de sus operaciones. Así lo indicó más del 50% de los empresarios encuestados. Igualmente, sobre el nivel de costos, cerca del 60% de empresarios manifestó haber experimentado un crecimiento elevado de sus costos de producción o de prestación de servicio, mientras que más del 55% observa crecimiento en el nivel de precios de los productos que ofrece, generado a su vez de su creciente estructura de costos.

En relación con los incrementos observados en los costos de producción y precios, estos son posiblemente generados por la inflación de las constantes devaluaciones ejecutada por el Gobierno Nacional, implícitos dentro del sistema de administración de divisas vigente.

Esta disminución del nivel de ingresos, poder de negociación, utilidades, variedad, calidad y cantidad de producto ofrecidos, así como el incremento de costos y precios, puede ser resumido como la percepción de condiciones desventajosas para las operaciones de las Pymes, que podría estar reflejado en poco o nulo estímulo para el desarrollo de las actividades empresariales o de negocios, lo cual podría afectar los futuros niveles de inversiones de dichas empresas. Por eso se puede concluir que el régimen de control de cambios ha afectado las operaciones de las Pymes del municipio Libertador del estado Mérida contribuyendo al deterioro a la actividad de las Pymes en los últimos 10 años.

Igualmente, respecto a las variables asociadas a las decisiones financieras se pudo conocer que la mayor parte de gerentes de las Pymes estudiadas (47,22%) experimentan niveles decrecientes de utilidades obtenidas y utilidades distribuidas producto del decrecimiento experimentado

por el nivel de ventas y los incrementos en el nivel de costos; no obstante, el nivel de inversiones y financiamiento experimentó niveles constantes a muy crecientes según la mayoría de empresarios encuestados. Esta última tendencia indica que pese a la existencia del control de cambio, las Pymes estudiadas siguen invirtiendo, presumiblemente a partir de fuentes de financiamiento externo, producto del decrecimiento experimentado por las utilidades como fuente de financiamiento interno.

Desde otro punto de vista, los resultados obtenidos permiten deducir que, presumiblemente, el incremento de financiamiento se debe a la tendencia de las Pymes a financiarse externamente, siendo el control cambiario lo que ha creado en cierta medida la necesidad de buscar financiamiento externo, dicho razonamiento se refuerza porque el costo del dinero (tasas de interés) en la banca pública y privada se ha mantenido constante durante el periodo en estudio frente a la tasa inflación.

Sobre los niveles de competencia y negociación percibidos por los gerentes de las Pymes estudiadas durante el periodo de aplicación del control de cambio, se pudo conocer que más del 54% de los encuestados manifestó que el nivel de competencia permanece constante, mientras que el nivel de negociación de la mayoría de los encuestados (38,89%) fue percibido como decreciente.

La constancia en el nivel de competencia podría ser explicada por las circunstancias de incertidumbre y de los controles económicos, incluidos el control de cambios, factores que impiden el desarrollo de un ambiente atractivo o propicio para el ingreso de nuevos inversionistas o competidores en el mercado. Desde otro punto de vista, este nivel constante de competencia refleja sólo la existencia de medidas de supervivencia en el mercado y no un verdadero estímulo para competir por parte de las empresas existentes en detrimento del ímpetu en los esfuerzos para la conquista de nuevos mercados, por ejemplo, u otros esfuerzos para competir.

Entre los factores del régimen del control de cambios que afectan desfavorablemente las operaciones de las Pymes estudiadas, el 45% de los empresarios respondió la existencia de elevados trámites para la documentación y requisitos, retraso en la entrega de divisas, desinformación, cambios en los procedimientos y presencia de gestores e intermediarios. Esta elevada proporción de empresarios que perciben factores desfavorables podría estar asociada a la existencia de desinformación sobre los procedimientos y requisitos que debe cumplir la empresa para solicitar las divisas, tal como informó la mayoría de gerentes encuestados (38,89%), quienes también a su vez manifestaron acudir al mismo operador cambiario para atenuar su falta de experiencia o conocimientos.

Respecto a los costos de transacción, en esta investigación se verificó la percepción por parte de los empresarios de dichos costos, reflejados en su mayoría como esfuerzos y erogaciones no monetarias, al momento de solicitar información (obtención de información y de recaudos, uso de gestores o asesores), negociar (contactar al operador cambiario) y supervisar (verificación, reclamos y errores) en las operaciones de adquisición de divisas.

En este sentido, aun cuando la mayoría de empresarios manifestó inexistencia de costos de transacción (información, negociación y supervisión) por cuanto dijeron no requerir divisas, buena parte de los encuestados percibió entre niveles moderados a bajos dichos costos de transacciones. Por lo anterior se puede concluir que los costos de transacción fueron impactados en una gran magnitud por el sistema de control de cambios, aunque el empresario percibe que no los afecta directamente.

Aun cuando el nivel de costos de transacción fue percibido como moderado por parte de los empresarios encuestados, dicho comportamiento, según los empresarios, está asociado al nivel de conocimientos y experiencia

sobre el mercado cambiario y el sistema de administración de divisas. Así lo manifestó la mayoría de empresarios encuestados, dada la presencia o uso de gestores e intermediarios, así como por la búsqueda de información.

Por lo anterior, se le recomienda a los empresarios manejar mayor información en cuanto a la obtención de recaudos, uso de gestores o asesores, operadores cambiarios en las operaciones de adquisición de divisas ya que esto le permitirá ser más competitivos; adicionalmente se sugiere a los empresarios incurrir en deuda siempre que el costo de la misma no supere la rentabilidad aprovechando que la tasa se mantiene constante y por debajo de la tasa de inflación.

Es importante mencionar que algunos costos de transacción son erogaciones monetarias (comisiones que no incluyen el valor de la divisas, sino las operaciones efectuadas para poder adquirirlas) y aun cuando dichos costos se consideran moderados, los empresarios los incluyen como parte de su costo de producción, lo cual a su vez se refleja en el precio de venta del producto trasladándose al consumidor final y encareciendo el producto; no obstante esta situación se presentó hasta que recientemente entró en vigencia de la Ley Orgánica de Precios Justos, a finales de enero del año 2014.

Dado que la desinformación y la falta de experiencia sobre el mercado cambiario y el sistema de administración de divisa por parte de los empresarios afecta los costos de las transacciones e incide en las variables que afectan desfavorablemente en las operaciones de las Pymes, tal como sus gerentes manifestaron, se recomienda la capacitación y actualización de los mismos sobre los requisitos, procedimientos actuales, normativas y resoluciones, entre otros aspectos del mercado cambiario, lo cual se agudiza por los constantes cambios introducidos por los órganos oficiales para el funcionamiento de los diferentes sistemas de adquisición de divisas actualmente vigentes (CADIVI y SICAD).

Es importante destacar que durante la culminación de este trabajo de

investigación se comenzaron a asentar las bases para la creación del Centro Nacional de Comercio Exterior (Cencoex), como organismo máximo de administración y control de divisas, reemplazado a Cadivi en la Administración del mercado cambiario.

Acerca de la generación de futuras líneas de investigación a partir de los resultados expuestos en la presente investigación, el comportamiento de los costos de transacciones podría ser valorado mediante el uso de modelos multicriteriales, los cuales son formas ampliamente utilizadas para la valoraciones de activos de mercado intangibles como obras de arte y deportistas, incluyendo los activos e impactos ambientales. El análisis multicriterial podría contribuir a la evaluación del sistema de control de cambio valorando los efectos de sus acciones con respecto a varios criterios (tiempos de espera, requisitos y esfuerzos en la obtención de información, entre otros), intentando asignar valores a los impactos de cada acción en relación con los criterios seleccionados. Dicha evaluación puede ser cuantitativa o cualitativa.

De igual manera, otra investigación a generar sería el estudio en la composición detallada de la estructura de costos de las empresas que requieren divisas y hacen uso del sistema de control de cambio, campo en el cual se evidencia el tratamiento contable y el impacto financiero que ocasionan los costos asociados a las operaciones cambiarias.

REFERENCIAS

Álvarez, et al. (1996) *Contabilidad de Gestión Avanzada*. McGraw Hill. México.

Amat, O. y Soldevila, P. (1998) *Contabilidad de Gestión y Reducción de Costes*. Ediciones Gestión 2.000. España.

Arias, F. (2006) *El proyecto de Investigación*. Inducción a la metodología científica. 5ª Edición Caracas Venezuela.

Arias, F. (2000) *El Proyecto de Investigación: Guía para su elaboración*. Caracas: Editorial Episteme. Tercera Edición.

Armas, V. (1999) *Esplendores y Miserias de las PyMIS Venezolanas*. Debates IESA. Vol. V, Nº 1. julio-septiembre, Venezuela, Instituto de Estudios Superiores Administrativos, pp.35-46.

Arthur, A. (1999) *Diccionario de Economía y Negocios*. Espasa Calpe, S. A. Madrid.

Arrow, K. (1974) *Bienestar económico y asignación de recursos a la inversión*. En Lamberton D.M., Economía de la información, México, FCE.

Ayala, J. (1999) *Instituciones y economía*. Una introducción al neoinstitucionalismo económico, México, FCE.

Ayala, J. (1996) *Mercado, elección pública e instituciones*. Una revisión de las teorías modernas del Estado, México, Miguel Ángel Porrúa/ Facultad de Economía - Unam.

Backer, Jacobsen y Ramírez (1996) *Contabilidad de Costos: Un Enfoque Administrativo para la Toma de Decisiones*. McGraw Hill. México.

Banco Central de Venezuela (s.f.) Control de cambio en Venezuela. (Documento en línea). www.bcv.org.ve/control-cambiario_venezolano [Consultado noviembre 2011].

Barney, J. (1991) *Firm resources and sustained competitive advantage*. Boston Usa: Journal of management 17, pp. 99/120.

Balestrini, M. (2002) *Cómo se Elabora el Proyecto de Investigación*. Venezuela; BL Consultores Asociados. Servicio Editorial.

Cerda, H. (1998) *La Investigación Social*. Santa Fe de Bogotá. Colombia: Editorial Angostura.

Coase, R (1937) *La naturaleza de la empresa*. Económica, U.k.4, pp.386-405.

Coase, R (1960) *La firma, el mercado y la ley*. Usa: Alianza Editorial.

Coase, R (1990) *Accounting and the theory of the firm*. Usa: journal of accounting and economics 12: 3-13.

Colin, J. (1997) *Contabilidad de Costos*. McGraw Hill. México.

Commons, J. (1931) *Institutional Economics*, University of Wisconsin Press.

Comisión de Administración de Divisa. CADIVI (2005) Caracas: Proceso General. (Documento en línea) Publicaciones electrónicas de la Comisión de Administración de Divisas (on-line), <http://www.cadivi.gob.ve/cadivi/proceso.html>. [Consultado, noviembre 2012].

Constitución la República Bolivariana de Venezuela (1999) *Gaceta Oficial Extraordinaria* N° 36860.

Crespo, A. Abrante, C. y Rodríguez, F. (2004) *Control de Cambiario en Venezuela*. Publicación electrónica del Centro de Recursos Educativos (Documento en línea) www.monografias.com/trabajos13/monodef/monodef.shtml [Consultado, noviembre 2012].

Chávez, N. (1998) *Introducción a la investigación social*. Maracaibo, Estado Zulia: Publicaciones de La Universidad del Zulia.

Diccionario Economía-Administración-Finanzas-Marketing s/f Estudios Universitarios en línea. Universidad a Distancia (Documento en línea) (http://www.ecofinanzas.com/diccionario/C/COSTOS_DE_TRANSACCION.htm). [Consultado, noviembre 2012].

Dixit, A. (1996) *The making of economic policy: a transaction cost politics perspective*. Boston: the mit press.

Eggertsson, T. (1990) *Economic behavior and institutions*. Nueva York: Cambridge University press.

Izaguirre, M. (2013) *El Mundo. Economía y Negocios* (Documento en

línea)..... [Consultado, noviembre 2013]

Esteves, J. (2001). *Diccionario razonado de Economía*. 1ª reimpresión. Editorial Panapo. Caracas.

Gaceta Oficial N° 39.802. Decreto N° 8.563, 17 de noviembre de 2011 (Documento en línea) <http://www.lex-comp.com/> (Consultado 2012, noviembre 08).

Galea N. y Velásquez G. (2007). *Control Cambiario en Venezuela*. (Documento en línea) www.monografias.com/trabajos13/monodef/monodef.shtml [Consultado, noviembre 2012]

Gómez, G. (1990) *Contabilidad de Costos I: Sistemas de Costos Industriales*. Ediciones Frigor. Caracas.

González, M. (2014). El caracazo. (Documento en línea) www.culturizando.com/2014/02/la-nota-curiosa-que-fue-el-caracazo [Consultado, julio 2014].

Gutiérrez, S. (2005). *Políticas Macroeconómicas y Sectoriales*. Impactos sobre el Sistema Agroalimentario Nacional (1999-2003). (Documento en línea) Publicaciones electrónicas de [saber.ula.ve](http://www.saber.ula.ve), (on-line), <http://www.saber.ula.ve/db/ssabe/Edocs/centrosinvestigación/ciaal/agroalimentaria/anum20/articulo4.pdf> (Consultado, Agosto 2005).

Granovetter, M. (1986). *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, American Journal of Sociology, Mexico.

Hart, O. (1995). *Firms, contracts, and financial structure*. U.k: Oxford University Press.

Hart, D. (1987) *The theory of contracts*. En: Bewley, T.F (ed.) (1987): *The advances in economic theory*. Cambridge. Mass.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. Sexta edición. Mc Graw-Hill Colombia.

Horngren, Foster y Datar (1996). *Contabilidad de Costo: Un enfoque gerencial*. Edit.: Prentice Hall: México.

Hurtado, I. (2002). *Paradigmas y métodos de investigación*. Episteme. Consultores Asociados C.A.

Izaguirre, M. (2013). Artículo publicado en *El Mundo*, Economía y Negocios,

el 05/02/13/ [consultado noviembre 2013]

Lang, (1958). *Manual del Contador de Costos*. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana. México.

Legremeau, A. (1997). *Macro y Microeconomía*. México, D.F.: Centro de Recursos Educativos. Mimeografiado.

Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (2002), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela 37.583 de fecha 03/12/ 2002.

Ley de Costos y Precios Justos (2011) 14 de julio 2011. Decreto N° 8.331. (Documento en línea) http://www.sundecop.gob.ve/pdf/ley_de_costos_y_precios_justos.pdf (Consulta 2012, octubre 03).

Linares, R. (1996). *Estrategias gerenciales para la pequeñas y mediana empresa*. Edit.: IESA: Caracas.

López, H. (2003), *Problemas Cambiarios*. Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de los Andes. Mérida. [Consultado en noviembre 2012].

Maza, Z. (1983), *Tratado Moderno de Economía*. Caracas: Revista Geográfica y Financiera.

Márquez, N. (2012). *Análisis de la cadena de valor en las unidades empresariales dedicadas a la elaboración de productos alimenticios y de bebidas* de los municipios Libertador y Campo Elías del estado Mérida. Trabajo de Grado de la Universidad de los Andes: Mérida. Venezuela.

Méndez, J. (2005) *Acercamiento al enfoque teórico de los costos de transacción*. Espacios públicos, Universidad autónoma del Estado de México Toluca, México.

Miller, R. (1994) *Macroeconomía y Finanzas*. México, D.F.: Ediciones Mc Graw Hill. Hispanoamericana, S.A.

Ministerio de Finanzas de Comunicación o Información y Banco Industrial de Venezuela (2003). *Tratado sobre Control de Cambio*. Una Medida de Defensa de la Economía y el Ciudadano. Caracas: Campaña Nacional de Información y Cultura Financiera.

Molina, O. (2003). *El Presupuesto y la Relación Costo–Volumen–Utilidad*.

Herramienta de Gestión para la Pequeña y Mediana Empresa. Trabajo de Grado de La Universidad de los Andes: Mérida. Venezuela.

Morillo, M. (2000). *Impacto Financiero de los Créditos Otorgados por FONFIMER de la pequeña y mediana empresa*. Trabajo de Grado para optar al título de *Magíster Scientiae* en Administración. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad de los Andes. Mérida, Venezuela.

Nemiña, M. (1997). *Macroeconomía*. México, D.F.: Centro de Recursos Educativos. Mimeografía.

North, D. (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. EEUU: fondo de cultura económica.

Océano / Centrum (2001). *Curso de Contabilidad de Costos*. CD – ROM versión Windows. España.

Palacios, L. (1999). *Sabiduría Popular en la Empresa Venezolana*. Publicaciones UCAB. Caracas.

Parkin, M. y Esquivel, G. (2001). *Macroeconomía: Versión para Latinoamérica*. Quinta edición. México, D.F. Pearson Education.

Peteraf, M. (1993). The cornerstone of competitive advantage: a resource-based view. *Usa: strategic management journal*. 14(3), pp. 179-191.

Polimeni, R., Fabozzi, F. y Adelberg, A. (1999). *Contabilidad de Costos: Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. Ed. Tercera. Edit.: Mc Graw Hill: México.

Ramírez, D. (1997) *Contabilidad Administrativa*. Quinta edición. McGraw Hill. México.

Ramírez, D. y Cabello, G. (1997). *Empresas Competitivas: Una estrategia de cambio para el éxito*. Edit.: Mc Graw Hill: México.

Real Academia Española (1992). *Diccionario de la real academia Española*. España: Espasa Calpe.

Real Academia Española (2009) *Diccionario de la real academia Española*. España: Espasa Calpe.

Reglamento de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (2003). Decreto N° 2.507. Gaceta Oficial N° 5.662 Extraordinario de fecha 24/09/2003.

Reglamento Parcial sobre la Superintendencia Nacional de Costos y Precios y el Sistema Nacional Integrado de Administración y Control de Precios (2011).

Rivero, L. (1996). *La Política Monetaria y Cambiaria desde la Autonomía del Banco Central de Venezuela*. Caracas: Editorial Quisqueya. Quinta Edición.

Salgado, E. (2003). *Teoría de costos de transacción: una breve reseña* facultad de ciencias económicas y administrativas Bogotá, Colombia.

Sáez, A. Fernández, Y. y Gutiérrez, S. (1997). *Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión*. Edit.: Mc Graw Hill: España.

Sánchez, J. (1999). *Análisis de Rentabilidad de la Empresa*. Publicación Electrónica de Análisis Contable. (Documento en línea) <http://www.5campus.com/lección/aparenta> [Consultado noviembre 2012].

Sánchez, R. (1999). *Sistema de Contabilidad Aplicado a la Pequeña y Mediana Industria del Municipio Barinas*. Trabajo de grado de maestría no publicado. Universidad Nacional Experimental del Táchira y Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales "Ezequiel Zamora": Barinas.

Schwarzenberg, A. (2000). *Alternativas de Financiamiento disponibles para la Micro, Pequeña y Mediana Industria en el Estado Barinas*. Trabajo de grado de maestría no publicado. Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales "Ezequiel Zamora": Barinas.

Spendolini, M (1994). *Benchmarking*. Grupo Editorial Norma

Sison, A. (2007). *Toward a common good theory of the firm: the tasubinsa case*. USA: Journal of business ethics. 74, pp.471-480.

Sinisterra, G. (1997). *Fundamentos de Contabilidad Financiera y de Gestión*. Edit.: Universidad del Valle: Colombia.

Stuart, P. (1991). "El comportamiento económico en los mercados" en Stuart Plattner. *Antropología Económica*, México, CNCA, Alianza Editorial, colección los noventa.

Sojo, J. (2004). *El mundo economía y finanzas* (Documento en línea) [Consultado noviembre 2013].

Soriano, M. (2001). *Teoría general de las obligaciones*, México, Porrúa.

Suárez, J. (2005). *Impacto del Régimen del Control Cambiario en las Actividades Operativas de la Industria del Ramo de Alimentos, Bebidas y Tabaco*. Trabajo de Grado de la Universidad de los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Maestría en Administración. Mérida. Venezuela.

Tamayo, M. (2009). *El proceso de investigación científica* (5a ed.). México: Editorial Limusa. C.A.

Toro, J. (1993) *Fundamentos de la Teoría Económica: Un Análisis de la Política Económica Venezolana*. Caracas: Editorial PANAPO. Segunda Edición.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2011). Manual para la Elaboración de Trabajos de Grado, Especialización, Maestría y Tesis Doctorales. Caracas: Decanato de Investigación y Postgrado.

Villalobos, G. (1997). Macroeconomía. Publicación electrónica del Centro de Recursos Educativos
www.monografias.com/trabajos13/monodef/monodef.shtml [Consultado, noviembre 2012].

Williamson, O. (1996). *The mechanisms of the governance*. U.k: oxford University Press.

Williamson, O (1975). *Markets an hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York Usa: free Press.

Williamson, O. (1985). *The economic Institutions of Capitalism*. New York Usa: Free Prees.

ANEXOS

www.bdigital.ula.ve

ANEXO A
Marco Muestral

www.bdigital.ula.ve

EMPRESA	DIRECCION
ANZIL C.A.	CALLE 24 RANGEL EDIFICIO 8-79 ANZIL
ALONSO & MARQUEZ, C.A. ALMARCA	AV. ANDRES BELLO UNA CUADRA ABAJO DEL SEMAFORO DE PIE DEL LLANO
AUTOPARTES Y RODAMIENTOS MARQUEZ C.A. (AROMAR)	CALLE 2 COMPLEJO GENERAL BRICEÑO DAVILA GALPON # 9 LOS CUROS
ALFOCENTRO S.R.L.	AV. 2 ESQUINA CALLE 29 EDIFICIO MAPORAL PB LOCAL # 1
ALMACEN JAPONES S.R.L.	AV. 4 ENTRE CALLES 23 Y 24 N° 23-70 MERIDA
ABASTOS URDANETA Y SUCESTORES	AVENIDA URDANETA PIE DEL LLANO CASA N° 52-117 FRENTE AL COLEGIO LA SALLE
AUGUSTO RODRIGUEZ A SUCESTORES ARSUGAS, C.A.	AV. 3 INDEPENDENCIA C.C. ARAS LOCAL 01 N° 18-37
AUTO WASH, C.A.	AV. URDANETA CALLE 44 FRENTE AL COLEGIO DE MEDICOS
AERO CAMIONES DE VENEZUELA, C.A.	AV. LOS PROCERES DIAGONAL A LAS SALAS VELATORIAS
ATELIER LAVINIA, C.A.	AV. LAS ANDRES BELLO C.C. LAS TAPIAS, PISO 1 LOCAL 40, MERIDA
ANDINA DE ILUMINACION ANDILUZ, C.A.	AV. 4 BOLIVAR ESQUINA CALLE 29, FRENTE AL HOTEL CHAMA
AVILA PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS, C.A.	PASEO LA FERIA CALLE FRANCO ANZIL EDIFICIO AVILA LOCAL N° 2
AUTOMOTORES CIRO, C.A.	AV. ANDRES BELLO, ENTRADA A LA URBANIZACION LOS CORRALES
AUTO ELECTRICOS DORIS, C.A.	AV. 16 DE SEPTIEMBRE ENTRADA AL ESTADIO SOTO ROSA N° 53-51 LOCAL 4
AUTOACCESORIOS EL ZURDO CA	AV. 16 DE SEPTIEMBRE SECTOR PIE DE LLANOMERIDA
ALEX NAVA FASHION-COLLECTION, C.A.	CALLE 21 ENTRE AVENIDAS 3 Y 4 EDIFICIO MERIDA LOCAL 04 N° 3-16
ALMACEN PALERMO, S.R.L.	AV. 4 ENTRE CALLES 24 Y 25, N° 24-32, MERIDA
ALMACEN UNION, C.A.	AV. 4 ENTRE CALLES 20 Y 21, N° 20-56, MERIDA
AEGIS ANDINA Y DEL CARIBE, C.A.	AV. 4 ENTRE CALLES 18 Y 19 EDIFICIO GENERAL MASSINI, LOCAL B-102 OFICINA 6
AUTO REPUESTOS AURORA, C.A.	AV. 16 LOCAL 39-31 100 MTRS. ARRIBA ENTRADA A SANTA ELENA
AQUANDINA, CA.	AV. LAS AMERCAS C.C. EL TERMINAL PB LOCAL 37
ALFA INGENIERIA, C.A.	AV. URDANETA ESQUINA CALLE 43, CENTRO PROFESIONAL DON QUIJOTE, 2DO. NIVEL, OFIC. 37
AGROPECUARIA BENDITA TRINIDAD CA	AV. URDANETA CALLE 48 NRO 48-5
AGROMERIDA, C.A.	ZONA INDUSTRIAL AVELINO BRICEÑO GALPON 4 LOS CUROS
AUDICONT CONSULTORES, C.A.	AV. LAS AMERICAS C.C. MAYEYA NIVEL MEZZANINA LOCAL A-21
AUTOREPUESTOS MARPEN, C.A.	AV. BOLIVAR LA PARROQUIA N° 2-51
ACADEMIA SPORT WEAR, C.A.	AV. URDANETA CALLE 51 CASA N° 3-30 LOCAL N° 3 URDANETA
ASOC. COOPERATIVA ARTES GRAFICAS J.A. VILLA LEON	AV. 8 ENTRE CALLES 22 Y 23 N° 22-32
ALIMENTOS Y BEBIDAS GUIDOS, C.A.	AV. LAS AMERICAS CC PLAZA MAYOR NIVEL FERIA LOCAL LF-8
AUTOPARTES RAMON DE RAMON GONZALEZ	AV. 16 DE SEPTIEMBRE N° 45-24
BARATILLO IMPORT DE OSCAR EL BONNEY	AV. 3 CON CALLE 33
BEEPERMOVIL, C.A.	AV. 4 BOLIVAR ENTRE CALLES 26 Y 27 LOCAL 26-19 B
BRIHOUSE, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C. ALTO CHAMA PLANTA BAJA N° 132
BUHITO, C.A.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS CALLE 1 GALPON N° 5 EDIFICIO BUHITO
BOBINADOS OCCIDENTE, C.A.	ZONA INDUSTRIAL EL VIGIA, GALPONES 1 Y 2 CORPOINDUSTRIA, EL VIGIA
C.A. MERIDA MOTORS	AV. ANDRES BELLO ENTRADA AL CONTRY CLUB
C.A. BRICEÑO & DEL OLMO	AV. ANDRES BELLO, ENTRADA URBANIZACION EL CENTRAL
CERAMICAS Y DECORACIONES, C.A. (CERDECO)	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA, CALLE 2 GALPON A-2
CAFÉ BRASIL, C.A.	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA, GALPON C-5 LOS CUROS
CERCAS MERIDA, C.A.	AV. PULIDO MENDEZ N°3-72 ANTIGUO LOCAL DEL AEROCIN
CAMINOS Y CONSTRUCCIONES, C. A.	AV. ANDRES BELLO C.C. ALTO CHAMA TORRE SUR PISO 3 OFICINA 305-308
CORPORACION LA CONFIANZA C.A.	AV. 2 LORA ENTRE CALLES 21 Y 22 N° 21-24
CARROCERIAS CHAMA, C. A.	AV. LOS PROCERES ZONA INDUSTRIAL HERDECA
CASA ALICIA, C. A.	CALLE 20 ENTRE AVENIDAS 3 Y 4, N° 3-26
CONTACTO EDITORES, C. A.	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA, GALPON C-4-2, MERIDA
CAUCHOS ROYAL MERIDA, C.R.L.	AVENIDA ANDRES BELLO N° 54-72, MERIDA
CERAMICAS Y SANITARIOS, C. A.	SECTOR LA PARROQUIA CALLE LARA 1 N°2-17
CRIMCOV, C. A.	AV. ANDRES BELLO CON VIADUCTO SUCRE, N° 53-40
CENTRO OPTICO JOHNEN, C. A.	AV. 5 CON CALLE 18 EDIFICIO DONA QUIKA PLANTA BAJA LOCALES 2 Y 3
COMERCIAL GLORIAS PATRIAS, C. A.	AV. LAS AMERICAS CRUCE CON VIADUCTO SUCRE
CORPOULA, A.C.	AV. 3 ENTRE CALLES 29 Y 30 EDIFICIO EVA PLANTA BAJA
COMERCIAL MARQUEZ C.A.	AV. 4 ENTRE CALLES 14 Y 15, N° 14-61, MERIDA
COMERCIAL MATTERA, C. A.	AV. PASEO LA FERIA, CALLE FRANCO ARZIL, EDIFICIO AVILA LOCAL N° 1
CERVECERIA POLAR, C. A.	AV. ANDRES BELLO, ENTRADA AL COUNTRY CLUB MERIDA
COMERCIAL YAMIL, C. A.	AVENIDA 3 ENTRE CALLES 30 Y 31, N° 30-37, MERIDA
COMERCIAL DON CLEMENTE, C. A.	AVENIDA CARDENAL QUINTERO N° 1-4, MERIDA
COPIADORA LOS ANDES, C. A.	CALLE 24 ENTRE AVENIDAS 6 Y 7, N° 6-36, MERIDA
CIRO AGROCARS, C. A.	AV. ANDRES BELLO, ENTRADA URBANIZACION LAS DELIAS
CENTRO DE COMPRAS CUIDAD DE MERIDA, C. A.	AV. LAS AMERICAS FRENTE A LA IGLESIA SANTA BARBARA
CABEZAS PICON, C. A.	AV. LAS AMERICAS C.C. MAMAYEYA, NIVEL MEZZANINA, LOCAL B-11-12
CORPORACION GRAFICA DE MERIDA, C.A. (CORPOGRAFICA)	AV. LAS AMERICAS CON VIADUCTO CAMPO ELIAS EDIFICIO OASIS LOCAL N° 11 PB
CAR CLINIC CENTER, C.A.	AV. LOS PROCERES SECTOR MOCOTIES AL LADO DE DICA 2000
CORREDOR HERMANOS CA	AV. 2 ENTRE CALLES 19 Y 20 N° 19-29
CENTRO FERRETERO EL LLANO, C. A.	AV. LOS PROCERES, SECTOR LA PEDREGOSA EDIFICIO SC EL LLANO
COMPUNET, C.A.	AV. LOS PROCERES ZONA EMPRESARIAL LA NOMNA LOCAL 4
CENTRO OPTICO ALILENTE, C.A.	CALLE 20 ENTRE AVENIDAS 4 Y 5 N° 4-45
CORPORACION OTIESCA COMPUTACION, C.A.	AV. 4 EDIFICIO MASINI PISO 2 OFICINA 21

EMPRESA	DIRECCION
COMERCIAL OCCIDENTE, C.A.	AV. 4 ENTRE CALLES 35 Y 36
CKX SYSTEMS, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C. ALTO CHAMA PLANTA BAJA LOCAL 113-114
CONSTRUCCIONES Y ASFALTO ANDES, C.A.	AV. LOS PROCERES C.C. ALTO PRADO NIVEL 2 LOCALES 19 Y 20
INVERSIONES SKYJC C.A.	AVENIDAS 3 Y 4 VIADUCTO MIRANDA ENTRE DIAGONAL AGUAS DE MERIDA
CORPORACION INTEGRAL, C.A.	CALLE 18 ENTRE 4 Y 5 LOCAL 4-54
CONSTRUCCIONES E HIDRAULICA N.D. C.A. COHINCA	AV. ANDRES BELLO C.C. SAN ANTONIO LOCAL 9
CORPORACION WALCA, C.A.	AV. DON TULIO FEBRES CORDERO CON AV. DOMINGO PEÑA EDIFICIO SAN GABRIEL Nº 5-18 LOCAL 2
CENTRO DE CONEXIONES PLAZA MILLA, C.A.	AV. 2 CALLE 14 CENTRO PROFESIONAL MOLI ROD LOCAL 02
COMERCIAL NAHARA, C.A.	AV.3 INDEPENDENCIA ENTRE CALLES 32 Y 33 Nº 32-35 SECTOR EL LLANO
CRISTALERIA OCCIDENTAL DE FRANCISCO BELANDRIA	CALLE 16 LOCAL Nº 5-35 SECTOR BELEN
CONBRO, C.A.	AV. LOS PROCERES GALPON Nº 4 ZONA INDUSTRIAL LOS ANDES
CREATIVIDAD INTEGRAL, C.A.	VIADUCTO MIRANDA C.C. DONA HERACLITA NIVEL 1 LOCAL 01
CLIMATIZACIONES Y CONSTRUCCIONES ROING, C.A.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS II GALPON Nº 7
CIMATECH SOLUCIONES, C.A.	AV. LAS AMERICAS RESIDENCIAS MAGDALENA LOCAL Nº4 PB
DALFA DE REGULO R. CALLES DIAZ	AV. BOLIVAR Nº 1-106, LA PARROQUIA, MERIDA
DISTRIBUIDORA LA PROVIDENCIA, C.A.	AV. ANDRES BELLO LOCAL Nº 53-98 SECTOR PIE DEL LLANO
DESTILACION MOTATAN, C.A.	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA CALLE 1 GALPON A-10 MERIDA
DISTRIBUIDORA BUSO, C.A.	AV. 3 ESQUINA VIADUCTO CAMPO ELIAS, Nº 3-35
DISTRIBUIDORA MERIDA PAN, C.A.	AV. ANDRES BELLO, URBANIZACION LOS CORRALES, MERIDA
DISTRIBUIDORA ARCOSAN MERIDA, C.A.	AV. ALBERTO CARNEVALI (LA HECHICERA) Nº 5-60
DISTRIBUIDORA ROYALANDES, S.R.L.	EL LLANITO CON CALLE BERMUDEZ RESIDENCIA LAS AMERICAS LOCAL 1
DATA PLUS, C.A.	AV. 4 Y 5 EDIFICIO EDC PISO 2 OFICINA 2.2 Y 2.3 3-1
DBACCESS STP, C.A.	AV. 4 CENTRO PROFESIONAL GENERAL MASINI, PISO 8
DROGUERIA MERIDA, C.A.	FINAL AV. 16 DE SEPTIEMBRE, Nº 38-55, MERIDA
DIFERPLOM, CA	AV. PRINCIPAL LOS CUROS LOCAL 3
DISTRIBUIDORA FERRETERA LOS ANDES, C.R.L.	AVENIDA 7 CON CALLE 17 Nº 16-94
DISTRIBUIDORA PROGRESA, C.A.	AV. LOS PROCERES GALPON B AL LADO DE AEROCAR
DISTRIBUIDORA BIGOTT, C.A.	ZONA RENTAL LOS CUROS, GALPON G-7, MERIDA
DROGUERIA MEGA, C.A.	1 era CALLE, ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS GALPON B-13
DISTRIBUIDORA CALABRIA, C.A.	AV. PRINCIPAL, URBANIZACION J.J. OSUNA RODRIGUEZ, MERIDA
DISCOTECA INTERNACIONAL, C.A.	AV. 3 ENTRE CALLES 19 Y 20 EDIFICIO TRUJILLO Nº 19-24
DIST OCCID DE MATERIALES ELECTRICOS, C.A. (DOMCA)	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS, CALLE 1 GALPON B-10
DROGUERIA VENEZUELA, C.A.	CALLE 31 ENTRE AVDS. 2 Y 3, EDIF. DROGUERIA VENEZUELA AL FRENTE DEL ESTACIONAMIENTO DE TC
DECORANDO, S.R.L.	CALLE 30 ENTRE AVENIDAS 2 Y 3 Nº 2-29 SECTOR EL LLANO
DOMO, C.A.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS COMPLEJO INDUSTRIAL AVELINO GALPON 24
DISTRIBUIDORA AMADORA, C.A. (DISAMACA)	CALLE BERMUDEZ CON AVENIDA LAS AMERICAS GALPON 110 SECTOR EL LLANITO
DISTRIBUIDORA JAMA, C.A.	AV. 7 C.C. SULTANA DEL MOCOTIES LOCAL B. BELEN
DROGUERIA FARMACEUTICA, C.A.	AV. ALFREDO BRICENO ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS GALPON 17
DISTRIBUIDORA DE CONTRAENCHAPADOS SALVATORE, C.A.	AV. 1 SECTOR HOYADA DE MILLA LOCAL Nº 3-4
DECORACIONES & CLOSET'S OCCIDENTE, C.A.	AV. 2 LORA ENTRE CALLES 29 Y 30 Nº 29-45 EL LLANO
DRY WALL Y ALUMINIOS MERIDA, C.A.	AVENIDA ALFREDO BRICENO CONJUNTO INDUSTRIAL GALPONICA Nº 28 ZONA INDS. LOS CUROS
EDIL ANDES, C.A.	AV. LOS PROCERES ESQUINA ENTRADA A LA PEDREGOSA LOCAL 4
EMPRESA PRODUCTORA VIVALDI, C.A.	AV. LOS PROCERES ZONA INDUSTRIAL HERDECA GALPON 9
EQUIMEDLAB, C.A.	AV. 4 ENTRE CALLES 30 Y 31, Nº 30-32, PRIMER PISO MERIDA
ESCALANTE MOTORS MERIDA, C.A.	AV. LOS PROCERES AL LADO DEL PARQUE HUMBOLT
EMPRESAS GARZON, C.A.	AV. LAS AMERICAS EDIFICIO GARZON SECTOR SANTA BARBARA, MERIDA
EL PALACIO DEL MORRAL, C.A.	AV. 3 ENTRE CALLES 33 Y 34 EDIFICIO ORINOCO LOCAL 2 Nº 33-68
EL RINCON DEL BEBE, S.R.L.	AV. 3 C.C. GALERIAS DE ANTANO ENTRE CALLES 21 Y 22 LOCAL 1
EL IMPERIO DEL BLUMER, C.A.	CALLE 25 ENTRE AVENIDAS 3 Y 4 LOCAL 3-38
EDITORIAL COMARPE INTERNACIONAL, C.A.	AV. LOS PROCERES ZONA INDUSTRIAL HERDECA GALPON N 12
EQUIPAME, C.A.	AV. 2 ENTRE CALLES 15 Y 16 Nº 15-41 SECTOR MILLA MERIDA
EL REY DE LAS TINTAS, C.A.	CALLE 29 Nº 2-64 ENTRE AVENIDAS 2 Y 3
EXTRALUZ, CA	AV. 3 CALLE 27 Y 28 SECTOR EL LLANO MERIDA
ESCARBAJO SPORT DE EDGAR CARRERO	AV. 1 HOYADA DE MILLA EDF. SU GOMA PLANTA BAJA LOCAL 01
ESCALANTE MOTORS ANDINA, C.A.	AV. ANDRES BELLO EDF. KUMA MOTOR'S, C.A. PISO PB. LOCAL S/N SECTOR ZUMBA
FROSINONE, C.A.	PARQUE INDUSTRIAL LOS CUROS EDIFICIO FROSINONE
FARMACIA LA VENCEDORA, C.A.	AV. 3 ESQUINA CALLE 20, EDIFICIO LA VENCEDORA, MERIDA
FOTO ESTUDIO VENEZUELA, C.A.	CALLE BERMUDEZ EL LLANITO LA OTRA BANDA Nº 0-41
FASHION IMPORT, C.A.	AVENIDA 4 ENTRE CALLES 20 Y 21 LOCAL 20-58, MERIDA
FERRETERIA EXTRA, C.A.	AV. 2 CON CALLE 27 EDIFICIO ALBA PLANTA BAJA LOCAL Nº 7
FANTASTIC SHOES, C.A.	AV. 3 ENTRE CALLES 21 Y 22, EDIFICIO TEATRO MERIDA
FABRICA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS CORDILLERA DE JOSE	AV. LAS AMERICAS Nº 2-10 SECTOR LA OTRA BANDA
FRIOS Y SUMINISTROS MERIDA C.A. FRISUMERCA	AV. LOS PROCERES LOCAL 2 Nº 56-10 DIAGONAL ESCALANTE MOTOR
FERRETERIA EXPRESS, C.A.	AV. 2 ENTRE CALLES 19 Y 20 MERIDA

EMPRESA	DIRECCION
FERREVERDE, CA	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS MERIDA
FERRE HIERRO MERIDA C.A.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS MERIDA
FERRELUMINEX CA	AV 6 CALLE 22 MERIDA
FERRETERIA LA PARROQUIA, C.A	AV BOLIVAR Nº 2-130 LA PARROQUIA MERIDA
GAMA GASES Y PRODUCTOS, S. A.	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA, GALPON 1C, LOS CUROS
GERCECA, S.R.L.	AV. URDANETA CALLE 51 Nº 3-14, SECTOR PIE DEL LLANO
GREM, C.A. REPUESTOS EUROPEOS	AV. LAS AMERICAS, C.C. MAMAYEYA, SOTANO LOCAL 30
GALERIA TIERRA Y ARTE, C. A.	AV. LAS AMERICAS MERCADO PRINCIPAL TERCER NIVEL 2 PISOLOCAL TPC 43
GRIFO LIGHT Y ALGO MAS, C.A.	AV. 4 ENTRE CALLES 28 Y 29 LOCAL Nº 28-64
INDUSTRIAS METALICAS ANDINAS, C. A.	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA, CALLE 1 GALPON A-3 LOS CUROS
INVERSIONES ALBA, C.A.	AV. 4 ESQUINA CALLE 28 EDIFICIO QUINONES LOCALES 1 Y 2
INDUSTRIAS MALDONADO, C. A.	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA, GALPON A-4, LOS CUROS
INVERSIONES CEDICA, S.R.L.	AV 4 CENTRO PROFESIONAL GENERAL MASINI PISO 6 OFICINA A-64
INVERSORA PUNTA GORDA, C. A.	AV. ANDRES BELLO C.C. LAS TAPIAS NIVEL 3 LOCAL 45
INVERSIONES TOYO ANDES, C.A.	AV MONSEÑOR PULIDO MENDEZ Nº 10-13 SECTOR PIE DEL LLANO
IMPORT ROMACA, C.A.	COMPLEJO INDUSTRIAL GENERAL AVELINO BRICENO GALPON 29
INDUSTRIA LUBEROWI, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C ALTO CHAMA NIVEL 1 OFICINA 219
IMPORT TENNIS DE JOSE ALVAREZ	AV. LOS PROCERES C.C ALTO PRADO LOCAL MT 4
INVERSIONES INMOBILIARIA REALI, C.A.	CALLE 19 ENTRE AVENIDAS 6 Y 7 MERIDA EDO MERIDA
IMPORT VISION, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C. SAN ANTONIO LOCAL 20
IMPORTACIONES EDIMAR, C.A	AV. 5 ESQUINA CALLE 23, EDIFICIO EL SABIO LOCAL 5
IMPRESOS WILMAR, C.A	AV. 2 ENTRE CALLES 34 Y 35 Nº 34-32 CUADRA Y MEDIA ARRIBA DE GLORIAS PATRIAS
INVERSIONES DAJACK, C.A	AV. LAS AMERICA C.C. CANTAFLARO NIVEL SOTANO LOCAL 51
IVITEG C.A.	AV. 4 ENTRE CALLES 25 Y 26 Nº 25-32
	AV BENEDICTO MONSALVE EDIFICIO NOVA PLANTA BAJA LOCAL 1 BELLA VISTA
J.M. DISTRIBUTION INC, C.A.	AV. 4 EDIFICIO GENERAL MASSINI PISO 5 OFICINA A-51
JARDIN EL PARAISO, C. A.	AV. ANDRES BELLO, SECTOR LAS TAPIAS LOCAL PB
JOYERIA MAQUI C.A.	CALLE 26 VIADUCTO CAMPO ELIAS C.C. PINERITO LOCAL 12
KIBUN MOTORS, C. A.	AV. ANDRES BELLO CASA Nº 1-248 SECTOR ZUMBA
KENDROX WEB STUDIOS, C.A.	AV. ANDRES BELLO CALLE 9 CASA Nº 268 OFICINA Nº 3
LICORERIA Y DELICATESES LAS TAPIAS	AV. ANDRES BELLO C.C. LAS TAPIAS LOCAL 18 PLANTA BAJA
LA CASA DEL TORNILLO, C. A.	CALLE 31 ENTRE AVENIDAS 4 Y DON TULIO, Nº 4-33
LA LLAVE MAESTRA DE VZLA, C. A.	AV. 7 ENTRE CALLES 25 Y 26 Nº 25-59, MERIDA
LUBRICANTES ALBARREGAS, C.A	CALLE PRINCIPAL EL LLANITO LA OTRA BANDA, Nº 0-44
LATIL AUTO, S. A.	AV. URDANETA CRUCE CON CALLE 49
LUXOR, C. A.	PROLONGACION AVENIDA 2 LORA, SECTOR GLORIAS PATRIAS 37-40
LIGA, C.A.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS CALLE 1 GALPON A-11
LA COMPUTACION, C.A	AV. LAS AMERICAS C.C. VESADA II PLANTA BAJA LOCAL 2-D
MABAY CA	AV BOLIVAR CON CALLE RIVAS DAVILA EDIF MABAY LA PARROQUIA
MATERIALES ANDINOS, C. A.	AV. LOS PROCERES, SECTOR LA PEDREGOSA
MEGA FARMACIA, C. A.	AV. 3 ESQUINA CALLE 34, EDIFICIO ORINOCO, MERIDA
MERCANTIL DE ALIMENTOS MEZA C.A. (MERALMECA)	CALLE 39, Nº 4-49 FRENTE AL MERCADO PERIFERICO
MUEBLERIA LA GLORIA, C. A.	AV 3 ENTRE CALLE 19 Y 20 EDIFICIO MONSERRATE Nº 19-35
MERCANTIL DE ALIMENTOS CIRO, C. A.	AV. ANDRES BELLO, EDIFICIO AUTOMOTORES CIRO
MATTERA GAS, C. A.	AV. PASEO LA FERIA, CALLE FRANCO ARZIL, EDIFICIO AVILA LOCAL Nº 1
	AV. LOS PROCERES S/N LOCAL MATERIALES PAVERCA SECTOR SANTA BARBARA
MATERIALES PAVER, C. A.	
MATERIALES LOS ANDES, C. A.	AV. LOS PROCERES ZONA INDUSTRIAL LOS ANDES GALPON 16
MUSIKANDO, C. A.	AV. LAS AMERICAS, C.C. CANTAFLARO, LOCAL 5
MARIO CAUCHOS, C. A.	AV. URDANETA CON CALLE DORIS WELLS Nº 46-48
MULTICOM, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C SAN ANTONIO LOCAL 21
MEDICO DENTAL LLANOS DE ALFREDO CALDERON	AV. 4 ENTRE CALLES 30 Y 31 Nº 30-46
MAKARENA, C.A.	AV. 4 CALLE 24 EDIFICIO MONZON PLANTA BAJA
MIR-ROS, C.A.	AV. LOS PROCERES EDIFICIO MINCA LOCAL 2
MARMOLES Y GRANITOS SAN JOSE, C.A.	AV. 16 DE SEPTIEMBRE Nº 54-85
MOVILSONIDO CAR RACING DE JAIRO GUILLEN	AV. LAS AMERICAS PASOS ARRIBA DEL TERMINAL AL LADO SUPERMERCADO COSMOS
MOUSALLI SOFTWARE & HARDWARE, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C. LAS TAPIAS NIVEL 3 LOCAL 46
ALISIOS, C.A.	AV. LOS PROCERES C.C. BUGANVILLAS LOCAL B-5
MULTISERVICIOS DVC, C.A.	AV. LOS PROCERES FRENTE AL C.C. BUGANVILLAS
MACRO CONSTRUCCIONES TIBISAY, C.A.	CALLE 18 ENTRE AVENIDAS 4 Y 5 Nº 4-55
MIKRO PAPEL, C.A.	AV. 4 BOLIVAR CON CALLE 24 CASA Nº 24-3
MULTI AIR, C.A.	AV. LOS PROCERES SECTOR LA MILAGROSA CASA Nº 7-21
MAXI COSMETICOS, C.A.	AV. 8 ENTRE CALLES 16 Y 17 Nº 16-69 BELEN
MUNDO PERFUMERIA C.A.	AV. 3 EDIFICIO GRAN MUNDO Nº 20-39 MERIDA
NET-SOFTWARE CENTRO DE SERVICIOS, C.A.	AV. 4 BOLIVAR ENTRE CALLES 21 Y 22 C.C. LA ESCALA LOCAL 15
OPTICA SPOSITO, C. A.	AV. 4 ESQUINA CALLE 33, EDIFICIO OLIMPIA, PLANTA BAJA
OPTICA SANCHEZ MERIDA, C. A.	AV. 6 ENTRE CALLES 21 Y 22, EDIFICIO SANCHEZ Nº 2-31
OPTICA YIREH, C.A.	AV. 5 ZERPA CON CALLE 23 EDIFICIO EL SABIO LOCAL 4
OXIGAMA, C.A.	AV LOS PROCERES DIAGONAL ESCALANTE MOTOR LOCAL 1 Nº56-10
PLOMECO, S. A.	AVENIDA LOS PROCERES SECTOR LA MILAGROSA FRENTE A CORPOANDES
PROSIMECA CA.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS CALLE 1 GALPON B-11

EMPRESA	DIRECCION
PROVEDURIA TOTAL, S. A.	AV. LAS AMERICAS CALLE SAN JUAN BAUTISTA DIAGONAL AMBULATORIO VZLA GALPON 1
PUNTO CENTRAL, C. A.	CALLE 23 ENTRE AVENIDAS 4 Y 5 CENTRO EMPRESARIAL JUAN PABLO II
PRODUCCIONES LITOGRAFICAS NACIONALES S.R.L.	CALLE 25 PASAJE AYACUCHO AL LADO DEL SEMINARIO DE MERIDA
PERROGATO MERIDA, C.A.	AV. LAS AMERICAS AL FRENTE DEL MERCADO MURACHI
PROFOT, C. A.	AV. DON TULIO FEBRES CORDERO EDIFICIO PROFOT
PREMIUM SOFT INTERNATIONAL, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C. LAS TAPIAS PISO 2 OFICINA 8
PEPELIN, C.A.	AV. 6 ENTRE CALLES 21 Y 22 N° 21-59
RHEFIOCA	SECTOR PIE DE LLANO LOCAL 1-76 MERIDA
REVESTIMIENTOS ANDINOS, C. A.	ZONA INDUSTRIAL EL VIGIA, CALLE 2 GALPON C8 Y C9
RUSTICOS ALONSO, S. A.	AV. ANDRES BELLO, ESQUINA CON CALLE LAS PEÑAS, LA PARROQUIA
REPRESENTACIONES LOS ANDES C.A	AVENIDA 8 ESQUINA CALLE 24, N° 7-87, MERIDA
REPUESTOS RACERS, S.R.L.	AV. 4 ENTRE CALLES 35 Y 36, EDIFICIO EL SAUCE LOCAL 1
REPUESTOS LA MONTAÑA ANDINA, S.A.	AV. 16 DE SEPTIEMBRE N° 50-47
REPUESTOS GARDECO, C.A.	AV GONZALO PICON FEBRES CERCA DEL COLEGIO DE INGENIEROS MERIDA
REPRESENTACIONES DON QUIJOTE, S.R.L.	AV PASEO LA FERIA RESIDENCIA LA CASTELLANA N°4 URBANIZACION MAGDA
REPUESTOS DUGARTÉ, C.A RÉDUCA	AV. 16 DE SEPTIEMBRE N° 52-85B SECTOR SANTA MONICA
REPRESENTACIONES MIDANMAR, C.A.	AV LOS PROCERES CALLE DON LUIS CC DON LUIS LOCAL 1
REPRESENTACIONES MARBAL DE MARIANO SPAZIO, C.A.	CALLE 27 N° 2-45 ENTRE AVENIDAS 2 Y 3
SMART SERVICE, C.A.	AV ANDRES BELLO CC LAS TAPIAS NIVEL PLANTA BAJA LOCAL 17
SERVIMATICA, C.A.	AV. 5 ENTRE CALLES 25 Y 26 CENTRO PROFESIONAL MAMAICHA
SERVICIOS INTEGRALES QUINTERO NÚÑEZ, C.A.	AV. 4 ESQUINA CALLE 27 EDIFICIO VELASQUEZ LOCALES 1 Y 2
S&B SERVICIOS INDUSTRIALES, C. A.	CALLE 25 ENTRE AV. 3 Y 4 EDIF. DON CARLOS PISO 4 OFIC. 4B - 4C
SELLANDES, S.R.L.	AV. 2 VIADUCTO MIRANDA, EDIFICIO SAN ANTONIO LOCAL 37-44
SUMINISTROS GLOBALES DE VZLA, C.A.	AV. 4 ENTRE CALLES 18 Y 17, N° 16-57, MERIDA
SERVICAUCHOS MERIDA, C. A.	AV. URDANETA N° 52-101, SECTOR PIE DEL LLANO
SEMAFOROS DE VENEZUELA, C. A. (SEMAVENCA)	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA, GALPON A-7, LOS CUROS
SERVICIO TECNICO ESPECIALIZADO NICOL, C.A	AV. 2 LORA CALLE 37 DETRAS DE LA FARMACIA MARACAIBO
SONIDO INTERNACIONAL, C. A.	AV. 3 CALLES 19 Y 20 EDIFICIO TRUJILLO N° 19-22 LOCAL 19-24
SONIDO IMPACTO 22, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C. LAS TAPIAS, NIVEL 2 LOCAL 12, MERIDA
SU KSA, C.A.	AV. BOLIVAR LA PARROQUIA N° 7-9 MERIDA
SATO, C. A.	AV. ANDRES BELLO C.C. LAS TAPIAS, PLANTA BAJA, LOCAL N° 25, MERIDA
SELPA, C.A.	CALLE 20 ENTRE AVENIDAS 2 Y 3 EDIFICIO SELPA N° 2-46
TALLER ELECTROMECHANICO CARACAS, C. A.	CALLE 34 ENTRE AVS. 2 Y 3, EDIF. DAVILA N° 2-13
TIRCA, CA	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS MERIDA
TECNIMUEBLE, C. A.	AV PROCERES EDIFICIO TECNIMUEBLE LOCAL 1 URBANIZACION ALTO PRADO
TONY MOTORS, C. A.	AVENIDA 16 DE SEPTIEMBRE N° 50-61, MERIDA
TOPACA MATERIALES DE CONSTRUCCION, C.A	AV PASEO DE LA FERIA CON CALLE 31 JUNIL
TALLER CHAMA, C. A.	AV. LOS PROCERES ZONA INDUSTRIAL LOS ANDES GALPON 8
TECNICA EN SOPLADO DE VIDRIO DE JOSE O. VALECILLOS	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS CALLE 2 GALPON B-5
TIENDA DE MASCOTAS, CA.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS LOCAL 12
TORNILLOS MERIDA, C.A.	AV. 16 DE SEPTIEMBRE N° 54-21-A
TELEFONIA, COMUNICACIONES Y MANTENIMIENTO C.A.	CALLE 35 ENTRE AVDS. 3 Y 4 C.C. MUCHACHO
TALLER INVERSIONES RAMIREZ PUENTE, C.A.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS CALLE 1 GALPON B-15 N° 3
TALLER LUED, C.A.	AV LOS PROCERES GALPON N° 2 FRENTE A CASA CLEMENTE
TODOMADERAS MERIDA, C.A.	AV. 1 LOCAL B - 203 HOYADA DE MILLA
VETERINARIAS VALMORCA, C. A. VEVALCA	AV. ANDRES BELLO N° 54-50, PIE DEL LLANO, MERIDA
VIADUCTO SHOP, S.R.L (KICKERS)	CALLE 26 ENTRE AVENIDAS 4 Y 5, N° 4-54
VALDICA, S. A.	ZONA INDUSTRIAL ZIMECA, CALLE 1 GALPON A-6, LOS CUROS
VALLA CORP, C. A.	ZONA INDUSTRIAL ROMAN EDUARDO SANDIA GALPON N° 8
VIMECA, S.R.L.	AV. 4 CENTRO PROFESIONAL MASINI PLANTA BAJA OFICINA. A-1
VOZDATA, C.A.	AV 5 CON CALLE 20 CENTRO EMPRESARIAL SAN GABRIEL PLANTA BAJA LOCAL 2
VEMZO, C.A.	AV. ANDRES BELLO C.C. ALTO CHAMA TORRE SUR PISO 2
VIDRIOS Y ALUMINIOS GLASSMEZ, C.A.	AV. CARDENAL QUINTERO LAS AMERICAS N° 085
VIAS Y CANALIZACIONES, S.A.	AV. LAS AMERICAS C.C. EL RODEO LOCAL 14
VILLAVICENCIO MORENO, C.A (VIMORCA)	AV ANDRES BELLO C.C ALTO CHAMA TORRE NORTE PISO 4 OFICINA 4-02
WIN-COM, C.A.	AV 4 ENTRE CALLES 27 Y 28 EDIFICIO VELASQUEZ PISO 2 LOCAL 4
ZENCA SERVICIOS FARMACEUTICOS, C.A.	ZONA INDUSTRIAL LOS CUROS GALPONCA GALPON 35
5007, C.A.	AV. 5 ENTRE CALLES 19 Y 20 C.C MEDITERRANEO LOCAL 10

www.bdigitalula.ve

ANEXO B

Cuestionario a los empresarios

sección de Investigación

Cuestionario Anexo Dirigida a Empresarios

El siguiente de cuestionario tiene por objeto la recolección de datos para estudiar el Impacto del Régimen Cambios en los Costos de Transacción de las Pequeñas y Medianas Empresas del Municipio Libertador del Estado Mérida.

Indique la principal actividad económica de la empresa (productos y/o servicios que ofrece)

Dirección y/o ubicación

I PARTE: GENERALIDADES.

1. Indique las tendencias generadas por el control cambiario sobre las siguientes variables de la empresa:

1.1. Cantidad de productos y/o servicios prestados

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.2. Variedad de productos elaborados y/o servicios prestados

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.3. Calidad de productos elaborados y/o servicios prestados

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.4. Costos de producción o de prestación de servicios incurridos

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.5. Nivel de precios de venta de los productos y/o servicios ofertados;

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.6. Nivel de ventas y/o ingresos obtenidos en sus operaciones

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.7. Poder de negociación de la empresa frente a proveedores, competidores, distribuidores y clientes

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.8. Nivel de competencia en el sector donde opera la empresa

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.9. Nivel de inversiones realizadas

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.10. Nivel de financiamiento externo utilizado

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.11. Nivel de utilidades o beneficios obtenidos en la empresa

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

1.12. Nivel de dividendos o utilidades distribuidas entre los propietarios

☐ Muy creciente ☐ Creciente ☐ Constante ☐ Decrecimiento ☐ Muy decreciente

2. Indique las operaciones para las cuales la empresa requiere de divisas
(De no requerir divisas pase a la parte IV del cuestionario)

☐ Para comprar bienes y/o servicios a proveedores en el exterior

☐ Para cancelar deudas o compromisos contraídos con proveedores en el exterior

☐ Para realizar viajes de negocios al exterior

☐ Todas las anteriores

☐ No requiere divisas

☐ Comisión de Administración de divisas (CADIVI) ☐ No respondió
☐ Sistema Integrado (SICAD)

4. Indique, según su finalidad, con qué frecuencia en la empresa se realizan solicitudes de divisas ante los organismos oficiales:

4.1. Para comprar bienes y servicios en el exterior

☐ Anual ☐ Semestral ☐ Trimestral ☐ Bimensual
☐ Mensual ☐ Mas de un vez al mes ☐ Nunca

4.2. Para cancelar compromisos y/o deudas contraídas en el exterior

☐ Anual ☐ Semestral ☐ Trimestral ☐ Bimensual
☐ Mensual ☐ más de una vez al mes ☐ Nunca

4.3. Para realizar viajes de negocios al exterior

☐ Anual ☐ Semestral ☐ Trimestral ☐ Bimensual
☐ Mensual ☐ más de una vez al mes ☐ Nunca

4.4. Para otras necesidades:

☐ Anual ☐ Semestral ☐ Trimestral ☐ Bimensual
☐ Mensual ☐ más de una vez al mes ☐ Nunca

5. Indique los principales factores del Régimen del Control de Cambios que afectan Desfavorablemente las operaciones de la empresa

- ☐ Elevados trámites
☐ Requisitos y/o documentación
☐ Retraso en la entrega de divisas
☐ Desinformación y/o cambios de procedimientos o tramites
☐ Presencia de gestores y/o intermediarios
☐ Mercados paralelos o negros
☐ Todas las anteriores
☐ No existen factores que afecten desfavorablemente a la empresa
☐ No respondió

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

☐ Si ☐ No ☐ no respondió

¿Por qué?

II. PARTE: Sobre los Procedimientos para la Adquisición de Divisas

7. Describa el procedimiento mediante el cual la empresa obtenía sus divisas y/o bienes importados en fechas anteriores al control de cambio (febrero 2003), mencione el tiempo aproximado de dichos trámites: (este ítem solo se aplica a las Empresas con una antigüedad superior a dos años).

Según el procedimiento mediante el cual la empresa en la actualidad obtiene sus divisas y/o insumos importados a través de cadivi o sicad. Responda:

7. Acude siempre al mismo operador cambiario (Banco)

☐ Si ☐ No ☐ No responde

8. ¿Cómo considera su nivel de conocimientos o experiencia sobre los procedimientos del mercado cambiario?

☐ Muy elevados ☐ Elevados ☐ Moderados ☐ Escasos ☐ Nulos

9. PARTE : DE LOS COSTOS DE TRANSACCIONES

9. Considerando que actualmente para adquirir divisas, las personas naturales o jurídicas deben incurrir, además del Valor de las divisas, en esfuerzos físicos, mentales y monetarios. Indique su opinión sobre el nivel de dichos costos.

9.1. Costos o esfuerzos para la obtención de información por cambios efectuados en el mercado (Resoluciones, normativas, etc)

☐ Muy elevados ☐ Elevados ☐ Moderados ☐ Bajos ☐ Nulos

9.2. Honorarios asesores, gestores o intermediarios;

☐ Muy elevados ☐ Elevados ☐ Moderados ☐ Bajos ☐ Nulos

9.3. Búsqueda de recaudos o documentación;

☐ Muy elevados ☐ Elevados ☐ Moderados ☐ Bajos ☐ Nulos

9.4. Costos o esfuerzos por contactar al operador cambiario (citas, traslados y tiempos de espera)

☐ Muy elevados ☐ Elevados ☐ Moderados ☐ Bajos ☐ Nulos

9.5. Costos o esfuerzos de seguimiento o tramitación de la adquisición de divisas, como la incertidumbre o la importancia para la empresa

☐ Muy elevados ☐ Elevados ☐ Moderados ☐ Bajos ☐ Nulos

9.6. Costos o esfuerzos por subsanar errores, reclamos, entre otros

☐ Muy elevado ☐ Elevados ☐ Moderados ☐ Bajos ☐ Nulos

9.7. En la empresa ¿se consideran estos costos de adquisición de divisas como parte del costo de Producción? (dichos costos no incluyen el valor de las divisas, sino las operaciones efectuadas para Adquirirlas)

☐ Si ☐ No ☐ No respondió

IV. PARTE: Sobre las dimensiones y características de la empresa

Indique su grado de acuerdo con la siguiente afirmación:

10. Actualmente, la falta de experiencia y pericia en la adquisición de divisas o de conocimientos en el mercado cambiario incrementa los costos de adquisición de las mismas (costos de tramitación)

☐ Muy de acuerdo ☐ Indiferente ☐ Totalmente en desacuerdo
☐ De acuerdo ☐ En desacuerdo

11. Considera usted que en la actualidad; ¿las empresas de mayor magnitud (mayor capital, nivel de ventas o ingresos, cantidad de empleados, entre otros), se les facilita la adquisición de divisas?

☐ Si ☐ No ☐ No respondió

ANEXO B-1

Guía de entrevista dirigida a los operadores cambiarios

1.- Describa los procedimientos mediante los cuales las empresas o personas jurídicas han adquirido divisas durante el periodo 2008-2013 (indique los requisitos que deben cumplir los empresarios en cada procedimiento, así como el tiempo promedio en la entrega de divisas)

CADIVI: _____

SITME: _____

SICAD: _____

ANEXO C
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Mérida, 11 Noviembre de 2013

Estimado profesor (a)
Universidad de los Andes
Presente.-

Tengo el gusto de dirigirme a usted, en la oportunidad de solicitar su cooperación para evaluar el contenido del cuestionario adjunto, en relación a la correspondencia entre los ítems preguntas y los objetivos de la investigación.

El instrumento a evaluar, se utilizara en la recolección de datos para cubrir los requerimientos de información exigidos en un trabajo de investigación referido al **Efecto del control cambiario en los costos de transacción en la Pymes del Municipio Libertador del Estado Mérida, periodo 2008-2013**, el cual debo realizar , como trabajo de grado de la Maestría en Administración que se dicta en el Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial(C.I.D.E) de la facultada de ciencias económicas y sociales, de la Universidad de los Andes. El mencionado instrumento será aplicado a una muestra de 72 pequeñas y medianas empresas ubicadas en el municipio Libertador del Edo. Mérida.

Anexo el instrumento mencionado, información necesaria para la evaluación del mismo y formato para evaluar el instrumento.

Agradeciendo su atención y la valiosa colaboración que pueda brindarme,

Agradeciéndole su colaboración,

Atentamente,

Lcda. Yajaira Márquez

TITULO DE LA INVESTIGACION

EFFECTO DEL CONTROL CAMBIARIO EN LOS COSTOS DE TRANSACCION EN LAS PYMES DEL MUNICIPIO LIBERTADOR DEL EDO MERIDA

Objetivos de la Investigación

Objetivos General

Análisis del efecto del control cambiario en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa en el Municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2013

Objetivos Específicos

Describir las principales características y variaciones, del régimen de control de cambio venezolano, desde el año 2008 hasta el año 2013.

Caracterizar la situación de la Pyme del municipio Libertador del estado Mérida en relación con el control de cambio, durante el lapso 2008- 2013.

Identificar los factores que afectan a la pequeña y mediana empresa en relación con el régimen de control cambiario.

Determinar el efecto del régimen cambiario en los costos de transacción de la pequeña y mediana empresa en el municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2008-2013

FORMATO PARA LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Nombres y apellidos: Yanet Morales
 Título obtenido: Máster en administración
 Cargo que desempeña: Ejecutiva del Sistema Bancario

Instrucciones

1. Por favor, exprese su opinión en cuanto a presentación de cada ítem, redacción, relación con las variables/categorías del estudio, relación del ítem con los objetivos de la investigación. Proceda a marcar con una equis (X) en el espacio que corresponda según la escala.

2. Sus sugerencias son necesarias, por favor, registre sus apreciaciones en forma cualitativa para cada ítem.

Leyenda del cuadro: 4 (Excelente), 3 (Bueno), 2 (Regular), 1 (Deficiente)

Ítems	APRECIACIÓN CUALITATIVA				Descripción cualitativa de la apreciación del ítems
	(4)	(3)	(2)	(1)	
1.1	X				
1.2	X				
1.3	X				
1.4	X				
1.5		X			
1.6		X			
1.7	X				
1.8		X			
1.9	X				
1.10	X				
1.11	X				

1.12		X			
2			X		
3		X			
4.1		X			
4.2		X			
4.3		X			
4.4			X		

5	X				
6		X			
7	X				
8		X			
9.1	X				
9.2	X				
9.3	X				
9.4	X				
9.5	X				
9.6	X				
9.7	X				
10			X		
11			X		

Agradecemos el tiempo dedicado a la lectura de este instrumento. Su valoración es muy importante para alcanzar el objetivo de esta investigación

FORMATO PARA LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Nombres y apellidos: Marysela Mouello
 Título obtenido: Dra en Ciencias Económicas y Empresariales
 Cargo que desempeña: Profesora e investigadora Ula

Instrucciones

3. Por favor, exprese su opinión en cuanto a presentación de cada ítem, redacción, relación con las variables/categorías del estudio, relación del ítem con los objetivos de la investigación. Proceda a marcar con una equis (X) en el espacio que corresponda según la escala.

4. Sus sugerencias son necesarias, por favor, registre sus apreciaciones en forma cualitativa para cada ítem.

Leyenda del cuadro: 4 (Excelente), 3 (Bueno), 2 (Regular), 1 (Deficiente)

Ítems	APRECIACIÓN CUALITATIVA				Descripción cualitativa de la apreciación del ítems
	(4)	(3)	(2)	(1)	
1.1		X			
1.2		X			
1.3	X				
1.4	X				
1.5	X				
1.6	X				
1.7	X				
1.8	X				
1.9	X				
1.10	X				
1.11		X			

1.12	X				
2	X				
3	X				
4.1	X				
4.2	X				
4.3	X				
4.4	X				

5		X			
6	X				
7	X				
8			X		
9.1	X				
9.2	X				
9.3	X				
9.4	X				
9.5	X				
9.6	X				
9.7	X				
10		X			
11		X			

Agradecemos el tiempo dedicado a la lectura de este instrumento. Su valoración es muy importante para alcanzar el objetivo de esta investigación

FORMATO PARA LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Nombres y apellidos: Marleny Jaimes
 Título obtenido: Lic Educación Especialista metodología
 Cargo que desempeña: Profesora metodología en la Upel.

Instrucciones

5. Por favor, exprese su opinión en cuanto a presentación de cada ítem, redacción, relación con las variables/categorías del estudio, relación del ítem con los objetivos de la investigación. Proceda a marcar con una equis (X) en el espacio que corresponda según la escala.

6. Sus sugerencias son necesarias, por favor, registre sus apreciaciones en forma cualitativa para cada ítem.

Leyenda del cuadro: 4 (Excelente), 3 (Bueno), 2 (Regular), 1 (Deficiente)

Ítems	APRECIACIÓN CUALITATIVA				Descripción cualitativa de la apreciación del ítems
	(4)	(3)	(2)	(1)	
1.1	X				
1.2	X				
1.3		X			
1.4	X				
1.5	X				
1.6	X				
1.7				X	
1.8	X				
1.9	X				
1.10	X				
1.11		X			

1.12	X				
2		X			
3		X			
4.1	X				
4.2	X				
4.3	X				
4.4		X			

5	X				
6	X				
7		X			
8		X			
9.1	X				
9.2	X				
9.3	X				
9.4		X			
9.5		X			
9.6		X			
9.7	X				
10	X				
11	X				

Agradecemos el tiempo dedicado a la lectura de este instrumento. Su valoración es muy importante para alcanzar el objetivo de esta investigación