

UNIVERSIDAD DE ORIENTE
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA
NÚCLEO MONAGAS



EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA
CONCISA, C.A EN LOS PERIODOS 2005 Y 2004 RESPECTIVAMENTE

Asesores:

Lcda. Rosibel Padrón

Lcdo. Luís Orsini La Paz

Lcda. Yannelys Barreto

Presentado por:

Br. Méndez, Marinellys

C.I. 16.214.684

Br. Tovar, Olimar

C.I. 15.030.001

Trabajo de Grado, Modalidad Áreas de Grado, Presentado Como Requisito
Parcial Para Optar al Título de Licenciado en
Contaduría Pública

Maturín, Agosto 2006

UNIVERSIDAD DE ORIENTE
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA
NÚCLEO MONAGAS



**EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA
CONCISA, C.A EN LOS PERIODOS 2005 Y 2004 RESPECTIVAMENTE.**

Presentado por:

Br. Méndez C., Marinellys Del V.

Br. Tovar G., Olimar Del V.

**Aprobado en nombre de la Universidad de Oriente por el siguiente jurado
examinador:**

Lcda. Rosibel Padrón
Jurado Principal

MSc. Luís Orsini La Paz
Jurado Principal

Lcda. Yannelys Barreto
Jurado Principal

UNIVERSIDAD DE ORIENTE

**ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA
NÚCLEO MONAGAS**



ACTA DE APROBACIÓN

**EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA
CONCISA, C.A EN LOS PERIODOS 2005 Y 2004**

Presentado por:

Br. Méndez C., Marinellys Del V.

C.I 16.214.684

Br. Tovar G., Olimar Del V.

C.I 15.030.001

Aprobado por:

JURADO CALIFICADOR

Lcda. Rosibel Padrón

Jurado Principal

MSc. Luís Orsini La Paz

Jurado Principal

Lcda. Yannelys Barreto

Jurado Principal

Maturín, Agosto 2006

RESOLUCIÓN

Según lo establecido en el artículo 44 del reglamento de Trabajo de Grado de la Universidad de Oriente:

“Los trabajos de grado son de la exclusiva propiedad de la universidad y sólo podrán ser utilizados a otros fines con el consentimiento del consejo de núcleo respectivo, el cual participará al consejo universitario”.

Maturín, Agosto 2006

DEDICATORIA

Primeramente le doy gracias a Papa Dios por ser mi guía espiritual en todas las etapas de mi vida, principalmente en esta que finaliza hoy para dar comienzo a otra.

Al divino niño por iluminar mis pasos y por darme fuerzas a seguir adelante.

A mis padres, Ana y Alfredo que han sido un apoyo incondicional, no tengo palabras como agradecerles tanto amor, entrega y sacrificio. Papa, Mamá GRACIAS, este logro también es de ustedes. No los cambio por nada en el mundo. Los amo.

A mis hermanos: Lizardis, Marjorys, Marianela y a mi sobrino Jorge Luis por quererme tanto y siempre tener una palabra de aliento y ser un ejemplo a seguir. No los defraudare.

A mi abuela Modesta, por tanto cariño y esmero. Eres mi segunda madre, abuela querida.

A mi tía Eligia y mis primos Joelys, Yanireth y John Carlos, por estar siempre allí y ser parte insustituible en mi vida. Lo más importante es estar unidos como la familia que somos.

A la familia Montoya Brito por tener las puertas de su casa siempre abiertas para mí, por tanto cariño y por preocuparse por mí. Son mi segunda familia, personas como ustedes no se encuentran todos los días.

A mi padrino Jesús Jordan, a su esposa Elizabeth y a mis primos Kike, Rafa y Ale, por siempre estar pendiente a lo largo de mi carrera. Los quiero mucho.

A Katherine y Orla por ser unas excelentes amigas, por prestarme tanta ayuda, por escuchar mis quejas y problemas. Nunca las olvidare.

A mis inolvidables amigos de Tucupita: Luisanni, Broodlkys, Egdelis, Crhistina, José Gregorio, Arevalo, Boris, Enio, Jesús Daniel, Agdonis, Alcides, Lazarde, Virlenis, Jhonny; porque fueron y seguirán siendo personas que marcaron y llenaron mi vida de experiencias que jamás podré borrar de mi mente.

A María Virginia y a su mama la Sra. Merys por abrirme las puertas de su casa y brindarme su amistad sincera. María eres una persona súper especial para mí, le doy gracias a Dios por haberte conocido.

A Luz Mariana, Mari Gaby y Esmirna por los momentos compartidos, palabras de aliento, por confiar en mí. Son únicas.

A Olimar, por ser mi compañera de tesis, por tenerme mucha paciencia. Espero no haberte estresado mucho. Somos un gran equipo. Lo logramos.

A mi grupo de compañeros de las áreas de grado, especialmente a Carina, Helene, Florimar, Luisana, por siempre estar pendiente de mí. Fue un placer conocerlos a todos y compartir con ustedes momentos únicos, son anécdotas inolvidables.

A los Sres. Pasqualino Di Teodoro y Remo Di Teodoro por ser tan buenos jefes y muy condescendientes durante la culminación de mi carrera. No tengo palabras para agradecerles. Tengan por seguro que Dios los premiara.

A Martín, Yelines, Alexandra, Raúl, Solange, por siempre motivarme a seguir adelante, y confiar en mí plenamente. A pesar del poco tiempo compartido, son parte fundamental en mi vida. Los aprecio mucho.

A todos los profesores que durante mi carrera constituyeron las bases fundamentales para el logro de esta meta.

En fin a todas las personas que de alguna u otra forma contribuyeron para que la culminación de esta meta se hiciera realidad.

“Recuerden que lo importante no es llegar, sino mantenerse”

Mil Gracias a Todos

Marinellys

DEDICATORIA

Todo ser humano sueña con alcanzar todas sus metas propuestas, hoy yo puedo decirles que he logrado una de ellas y me siento muy orgullosa y feliz. A lo largo de toda mi carrera aprendí a reconocer lo bueno y lo malo, sobre todo aprender de mis errores, por eso hoy les doy gracias a todas aquellas personas que de una u otra forma me ayudaron a alcanzar este triunfo.

A Dios todopoderoso, por guiarme a seguir el mejor camino, protegerme e iluminar mi vida.

A mi mamá, Gracias por ser la mejor mamá del mundo y por estar siempre en los momentos en que te he necesitado... te quiero muchísimo!.. Quiero que siempre estés orgullosa de mí, no te voy a defraudar nunca.

A mi papá, se que donde quiera que estés este triunfo te llena de alegría y te sientes orgulloso de mi, se que algún día nos vamos a encontrar, te extraño mucho...!!

A mis hermanos, quiero decirles que ustedes también pueden lograrlo, sólo deben proponérselos, espero ser un estímulo y que se sientan orgullosos de mí, yo también quiero estarlo de ustedes.

A mi novio Rafael, gracias por comprenderme, te amo muchísimo...!

A mis abuelos, en especial a mi abuela por estar pendiente de éste logro, sé que lo hizo por mi bien. Gracias...!!

A mis tías, en especial a mi tía Alicia por esa enciclopedia de contabilidad que me regaló, me sirvió muchísimo...! Gracias.

A mis Tíos, especialmente a mi tío Pedro, René, Humberto y Chucho; por brindarme su apoyo como si fuera su hija y por darme palabra de aliento cuando mas lo necesité, perdí a mi papá pero sé que puedo contar con ustedes. Gracias por ser un ejemplo a seguir.

A mis amigas María Fernanda, Mariú, Elci, Dannolys, María Carolina, Norgelena, Gaby, Isamarys, Neomarys, Mi Andre, Crislanda, por estar conmigo en las buenas y en las malas, saben que siempre pueden contar conmigo, me impulsaron a este logro, las quiero mucho...!

A mi amigo Carliyus, Gracias por estar siempre que te he necesitado, y por servirme de ejemplo, también me impulsaste a éste triunfo, Te quiero mucho.

A Marinellys, Gracias por escogerme como tu compañera de áreas de grado, espero que no perdamos ésta bonita amistad.

A mi grupo de compañeros de las áreas de grado, especialmente a Florimar, Helene, Luisana, Geuri, Rubén Oyoque, por siempre estar pendiente de mí. Fue un placer conocerlos a todos y compartir con ustedes momentos únicos, son anécdotas inolvidables.

A los Sres. Pasqualino Di Teodoro y Remo Di Teodoro por brindarme la mayor colaboración posible en la realización de éste trabajo de investigación.

Al Lic. Guillermo Carreño, por encaminarme y ser parte fundamental en la consecución de este logro. Gracias por su excelente labor.

A Katherine por prestarme tú ayuda en los momentos más difíciles del desempeño de mi trabajo de investigación. Gracias...!

Olimar

AGRADECIMIENTO

A Dios Todopoderoso por encaminarnos de manera satisfactoria al logro de esta meta.

A la Universidad de Oriente por permitirnos formar parte importante de su población estudiantil y por ser fuente inagotable de conocimientos.

A nuestros asesores: Lcda. Rosibel Padrón, por ser participe en el logro de esta meta, Lcda. Yannelis Barreto, por orientarnos de manera satisfactoria en el desarrollo de nuestro trabajo de investigación por último y sin menos importancia al Msc. Orsini La Paz por siempre tener las palabras claves para motivarnos y llenar nuestra vida de energías positivas. En fin muchas gracias por tanta dedicación. Que Dios los cubra de gloria.

A Katherine Montoya por brindarnos su ayuda y disponibilidad incondicional.

A los Sres. Pasqualino Di Teodoro y Remo Di Teodoro, por abrirnos las puertas de su empresa, prestarnos la mayor colaboración posible en la facilitación de toda la información necesaria para lograr la realización de este trabajo de investigación.

Al Lic. Guillermo Carreño por encaminarnos y ser parte fundamental en la consecución de este logro. Gracias por su excelente labor.

A nuestros compañeros de áreas por los momentos compartidos, por tanta tolerancia, paciencia. Al final del camino, lo que realmente importa es llegar con bases firmes para continuar las próximas metas trazadas. Éxito a todos.

Marinellys y Olimar

CONTENIDO

RESOLUCIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	xi
CONTENIDO	xii
LISTA DE CUADROS	xv
RESUMEN	xvi
SUMMARY	xvii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	5
EL PROBLEMA	5
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.2 JUSTIFICACIÓN	8
1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	9
1.4 OBJETIVOS	9
1.4.1 Objetivo General	9
1.4.2 Objetivos Específicos.....	10
1.5 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS	10
CAPÍTULO II	15
MARCO TEÓRICO	15
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
2.2 IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	17
2.2.1 Breve Reseña Histórica de la Empresa Construcciones Civiles y Sanitarias, C.A (CONCISA, C.A)	17
2.3 BASES TEÓRICAS.....	19
2.3.1 Evolución Histórica de las Pequeñas y Medianas Empresas	19
2.3.2 Definiciones de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).....	23
2.3.3 Principales Características de las Pequeñas y Medianas Empresas	24
2.3.4 Esquema de Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas	25
2.3.5 Ventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas	25
2.3.6 Desventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas	26
2.3.7 Debilidades de las Pequeñas y Medianas Empresas	27
2.4 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA ...	27
2.5 EVALUACIÓN FINANCIERA	30
2.5.1 Métodos de Evaluación que Toman en Cuenta el Valor del Dinero a Través del Tiempo	31
2.5.2 Herramientas de Evaluación Financiera.....	31
2.6 RAZONES FINANCIERAS	32
2.6.1 Razones de Liquidez	33
2.6.1.1 Razón del Circulante.....	34
2.6.1.2 Prueba Ácida de Liquidez	34

2.6.1.3 Prueba Ácida de Liquidez Inmediata	34
2.6.1.4 Capital Neto de Trabajo (CNT).....	34
2.6.2 Razones de la Actividad.....	35
2.6.2.1 Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC).....	35
2.6.2.2 Periodo de Cobro (PC).....	35
2.6.2.3 Rotación de Cuentas por Pagar (RCP).....	35
2.6.2.4 Periodo de Pago (PP)	36
2.6.2.5 Rotación de Inventario	36
2.6.2.6 Periodo de Rotación de Inventarios (PPI).....	36
2.6.3 Razones de Rentabilidad.....	37
2.6.3.1 Rentabilidad Bruta Sobre Ventas (MB).....	37
2.6.3.2 Rentabilidad Neta Sobre Ventas	37
2.6.3.3 Rendimiento Sobre la Inversión (RINVERSIÓN).....	37
2.6.3.4 Rentabilidad Sobre Capital Social (RCS).....	38
2.6.4 Razones de Financiamiento	38
2.6.4.1 Financiamiento Interno	38
2.6.4.2 Financiamiento Externo	38
2.7 EVALUACIÓN ECONÓMICA	39
2.7.1 Oferta	39
2.7.1.1 El Precio del Bien	40
2.7.1.2 Los Precios de las Materias Primas.....	40
2.7.1.3 La Competencia	40
2.7.1.4 El Mercado	40
2.7.2 Demanda	41
2.7.2.1 Inflación	41
2.7.3 Punto de Equilibrio	42
2.7.3.1 Costos Fijos.....	43
2.7.3.2 Punto de Equilibrio Operativo	43
CAPÍTULO III.....	45
MARCO METODOLÓGICO.....	45
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	45
3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN	45
3.3 POBLACIÓN Y TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	46
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS 46	
3.4.1 Entrevista no Estructurada	47
3.4.2 Recopilación Documental	47
CAPÍTULO IV	49
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	49
4.1 DETERMINACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS EN LA EMPRESA CONCISA C.A EN LOS PERIODOS ECONÓMICOS 2005 Y 2004 RESPECTIVAMENTE, LAS CUALES COMPRENDEN LA LIQUIDEZ, ACTIVIDAD, FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD	49
4.1.1 Razones de Liquidez	49

4.1.2 Resultados de las Razones de Liquidez de la Empresa Concisa c.a en los Periodos Económicos 2005 y 2004 Respectivamente.....	50
4.1.3 Razones de Actividad.....	53
4.1.4 Resultados de las Razones de Actividad de la Empresa Concisa C.A en los Periodos Económicos 2005 y 2004 Respectivamente.....	55
4.1.5 Razones de Rentabilidad.....	59
4.1.6 Resultados de las Razones de Rentabilidad de la Empresa Concisa C.A en los Periodos Económicos 2005 y 2004 Respectivamente	61
4.1.7 Razones de Financiamiento	64
4.1.8 Resultados de las Razones de Financiamiento de la Empresa Concisa C.A en los Periodos Económicos 2005 y 2004 Respectivamente	65
4.2 COMPARACIÓN LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA CONCISA C.A EN LOS PERIODOS ECONÓMICOS 2004 Y 2005	67
4.3 INCIDENCIA DE LAS VARIABLES: CONTROL DE PRECIOS, CONTROL CAMBIARIO, INFLACIÓN, DISTRIBUCIÓN, COMPETENCIA, Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO EN EL NIVEL DE INGRESOS DE LA EMPRESA CONCISA C.A EN LOS PERIODOS ECONÓMICOS 2004 Y 2005	73
4.4 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN LA EMPRESA CONCISA, C.A EN BOLÍVARES (BS.) PARA LOS PERIODOS ECONÓMICOS 2005 Y 2004.....	74
4.5 APLICACIÓN DE LA MATRIZ F.O.D.A A LA EMPRESA CONCISA C.A	76
CAPÍTULO V.....	79
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	79
5.1 CONCLUSIONES	79
5.2 RECOMENDACIONES	80
BIBLIOGRAFÍA.....	81
APÉNDICES.....	82

LISTA DE CUADROS

CAPÍTULO II	15
MARCO TEÓRICO	15
CUADRO N° 1CLASIFICACIÓN DE RAZONES FINANCIERAS	33

**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA
NÚCLEO DE MONAGAS**



RESUMEN

**EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA
CONCISA, C.A EN LOS PERIODOS 2005 Y 2004 RESPECTIVAMENTE**

A continuación se presenta un resumen del trabajo de investigación realizado con la intención de proporcionar una idea clara acerca del contenido de la misma.

La empresa Concisa, C.A es una organización que ofrece una diversidad de productos y servicios especializados para la construcción, tales como tuberías, accesorios para acueductos, alcantarillado, edificaciones, pozos para agua y otros, así como la venta e instalación de productos de impermeabilización para techos de viviendas, comercios e industrias, los cuales son distribuidos a empresas constructoras o publico en general.

El presente estudio se enmarco en una evaluación económica y financiera de dicha empresa para los periodos económicos 2005 y 2004 respectivamente, el mismo pretende determinar la capacidad de producción, distribución, comportamiento del mercado, efectos de los controles de cambio y de precio en el desarrollo normal de sus operaciones económicas y financieras, punto de equilibrio en bolívares, fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades, además del calculo de las razones de liquidez, financiamiento, actividad y rentabilidad; en fin se debe efectuar un estudio exhaustivo que determinara la situación que presenta la empresa para los periodos económicos antes mencionados.

El objetivo general de la investigación desarrollada fue llevar a cabo una evaluación económica y financiera a la empresa Concisa, C.A en los periodos 2005 y 2004 respectivamente.

La metodología utilizada en la investigación se enmarco dentro de un estudio de campo con apoyo documental visto que los datos necesarios para el análisis fueron obtenidos de fuentes primarias,

específicamente en la sección del departamento de contabilidad de la organización así como también se requirió de una serie de conceptos y bases teóricas que fueron extraídas de textos bibliográficos, también se contó con el apoyo del contador de la empresa y de los empleados que laboran en el departamento antes mencionado.

Derivado de este análisis se originaron las conclusiones y recomendaciones específicas enfocadas en la maximización de la eficiencia en los servicios prestados por la organización, observándose que la empresa cuenta con una posición económica y financiera aceptable visto que goza de una solvencia financiera que le permite cumplir con las obligaciones contraídas con terceros, pero existen una serie de debilidades que amenazan al normal funcionamiento de la empresa tales como, presupuesto deficiente, dificultad para atender a sus clientes entre otras.

Se recomienda a la empresa aplicar políticas tendientes a disminuir los costos incurridos en la adquisición de los productos distribuidos por ellos para maximizar los ingresos y por ende la rentabilidad en sus operaciones, aumentar los presupuestos necesarios para mantener una capacidad operativa eficiente y desarrollar políticas destinadas a mejorar la atención de sus clientes, instalar sistemas actualizados que permitan mayor eficiencia en el manejo de las actividades de la empresa optimizando los recursos empleados en la consecución de los objetivos y emprender proyectos de expansión que tiendan a posicionarse de nuevos mercados no explorados por sus competidores.

**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA
NÚCLEO DE MONAGAS**



ECONOMIC EVALUATION AND FINANCER OF THE COMPANY CONCISA, C.A IN THE PERIODS 2005 AND 2004 RESPECTIVELY.

SUMMARY

Later there appears a summary of the work of investigation realized with the intention of providing a clear idea brings over of the content of the same one.

The Concisa, C.A Company is an organization that offers a diversity of products and services specialized for construction, you fell as pipelines, accessories for aqueducts, sewer, buildings, wells for water and others, as well as the sale and installation of products of waterproofing for roofs of housings, trades and industries, which are distributed to building firms or publish in general.

The present study I frame in an economic evaluation and financier of the above mentioned company for the economic periods 2005 and 2004 respectively, the same one tries to determine the capacity of production, distribution, behavior of the market, effects of the controls of change and of price in the normal development of his economic operations and financier, point of balance in Bolivar's, fortresses, threats, weaknesses and opportunities, besides the calculation of the reasons of liquidity, financing, activity and profitability, in end it is necessary to effect an exhaustive study that was determining the situation that the company presents for the economic periods before mentioned.

The general aim of the developed investigation was to lead to end an economic and financial evaluation to the Concisa Company, C.A in the periods 2005 y 2004 respectively.

The methodology used in the investigation I frame inside a field study with seen background data that information necessary for the analysis was obtained of primary sources, specifically in the section of

the accounting department of the organization as well as also it was needed of the series of concepts and theoretical bases that were extracted from bibliographical texts, also one told with the support of the book- keeper of the company and of the personnel that they that they work in the department before mentioned.

Derivative of the analysis there originated the conclusions and specific recommendations focused in the to maximize of the efficiency in the services given by the organization, being observed that the company tells with an economic position and acceptable financier seen that he enjoys a financial solvency that allows him to expire with the obligations contacted with the obligations contracted with third, but there exist a series of weaknesses that threaten to the such normal functioning of the company as, deficient, impede to attend to his clients between others.

There are recommended to the company to devote political tending at diminishing the costs incurred the acquisition of the products distributed by them to maximize the income and for end the profitability in his operations, to increase the necessary budgets to support an operative efficient capacity and to develop political destined to improve the attention of his clients, improve updated systems that allow bigger efficiency in the attainment of the aims and to tackle projects of expansion that tend to be located of new markets not explored by his competitors.

INTRODUCCIÓN

En el panorama económico actual de la mayoría de los países de América Latina, la pequeña y mediana empresa debe lograr un buen desempeño en los próximos años para impedir que los resultados económicos generales sean insatisfactorios, especialmente en materia de creación de empleos y de distribución del ingreso. No hay otro sector importante con el potencial de generar un gran número de empleos con renta adecuada, como la pequeña y mediana empresa.

La experiencia de otros países muestra que este sector puede cumplir un papel auxiliar relevante en condiciones apropiadas y con un apoyo adecuado. Distintas comprobaciones de los países de la región sugieren que hay un gran potencial en sus sectores de pequeñas y medianas empresas, pero tanto la experiencia en otras partes del mundo como la lógica económica reafirman que será necesario un sistema de apoyo fuerte y coherente si se quiere aprovechar el mismo plena y racionalmente.

En el pasado, la falta de ese sistema ha sido notoria en la mayoría de los países latinoamericanos y los que no corrijan esta deficiencia pueden sufrir graves consecuencias económicas y sociales.

El desastre de la década perdida de los años 80 dejó a América Latina con grandes desafíos en los respectivos frentes del crecimiento, del empleo y de la distribución del ingreso, aunque la tasa de crecimiento económico de la región ha subido gradualmente en el decenio de 1990, todavía no recupera sus niveles del período 1950-1980, cuando imperaba el paradigma de la sustitución de importaciones y aunque la tarea de crear empleos se ha aliviado en cierta medida gracias a la caída de la tasa de crecimiento demográfico, sigue siendo seria la situación de desempleo y

subempleo en el mundo, probablemente por efecto de la propia recesión, de las reformas económicas y del proceso de cambio tecnológico.

Las tendencias del decenio de 1990 son más auspiciosas en el frente del crecimiento económico que en los del empleo y la distribución del ingreso. Con tantos cambios en el escenario del desarrollo económico en el siglo pasado, la estructura normativa, las crisis, el proceso de globalización y los patrones y ritmo del avance tecnológico, es imposible predecir con alguna certeza cómo se comportarán estos indicadores en los próximos años. Pero hay razones importantes, empíricas y teóricas, para preocuparse. Desde la perspectiva empírica, el hecho central es que la mayoría de los países de América Latina han sufrido un proceso de aumento, de moderado a agudo, de los niveles de desigualdad de ingresos, casi siempre coincidente con la implantación del paquete de reformas económicas y, habitualmente también, con la recesión económica (los dos fenómenos simultáneos, en muchos casos). Un componente típico de la creciente desigualdad de ingresos es el ensanchamiento de la brecha entre los trabajadores con más y con menos capacitación, la que en muchos países estaba reduciéndose durante el período anterior y que comenzó nuevamente a abrirse. La literatura reciente de casi todo el mundo destaca la importante contribución que la empresa pequeña y mediana puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía, ya sea la de los Estados Unidos, Japón, el Asia oriental en desarrollo, África o América Latina.

En general, la reevaluación positiva de ese papel se debe a la combinación de un mejor reconocimiento del ámbito de las pequeñas y medianas empresas en las economías con un replanteamiento más riguroso del papel de la dinámica de la empresa en la estructura y el desempeño económico. Se ha reconocido que algunas de las economías más eficientes del mundo, Taiwán y Hong Kong, tienen una fuerte base de empresas pequeñas. Algunas experiencias en América Latina sugieren que el sector de la empresa pequeña y mediana puede ser una importante fuente de

dinamismo, como lo fue en la manufactura colombiana desde fines del decenio de 1960 hasta principios del de 1980. Pero todavía hay pocos casos en que el sector haya tenido un papel protagónico.

En la mayoría de las economías más prósperas las pequeña y medianas empresas han demostrado tener un papel relevante han correspondido a países del Asia oriental de orientación exógena. Estos países han logrado enganchar a la empresa mediana y pequeña en el proceso de exportación, mediante alguna combinación de exportación directa por las empresas pequeñas (frecuentemente a través de agentes intermediarios relativamente pequeños, como en Taiwán) o como subcontratistas de empresas grandes como en Japón por mucho tiempo, y en Corea, con creciente intensidad desde mediados del decenio de 1970. Esta demostración de éxito en países orientados a la exportación, resulta particularmente atrayente para los países de América Latina en la actualidad, en vista del desafío de salir adelante en un contexto de mayor apertura y simultáneamente en los frentes de crecimiento y de distribución.

Con el desarrollo del presente trabajo de investigación se lleva a cabo una evaluación económica y financiera de la empresa Concisa C.A para los periodos 2005 y 2004 respectivamente, el mismo versa de cinco capítulos a saber:

El capítulo N° I hace referencia al planteamiento del problema, justificación de la investigación, objetivos generales y específicos, sistema de conceptos, delimitación y alcance de la investigación.

El capítulo N° II comprende todos los fundamentos teóricos que se consideran importantes para complementar el desarrollo de dicha investigación así como los aspectos mas relevantes de la organización involucrada en el estudio.

El capítulo N° III comprende el marco metodológico, en el cual se indica el tipo y nivel de la investigación, el diseño metodológico de la investigación, la población o muestra utilizada en la investigación, las técnicas de recolección de datos, los recursos requeridos para el desarrollo de la investigación técnicas para el análisis y presentación de los datos y el cronograma de actividades.

El capítulo N° IV estará contenido por los resultados obtenidos una vez desarrollada dicha investigación.

El capítulo N° V comprenderá las conclusiones a las que se lleguen luego de desarrollar el presente trabajo y también las posibles recomendaciones que al respecto puedan sugerirse en función de mejorar el funcionamiento de la empresa.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas son consideradas unidades económicas de producción con fines lucrativos, que comprenden actividades humanas organizadas, con el fin de producir bienes o prestar servicios a cambio de un beneficio, son comúnmente agrupadas según su tamaño en pequeñas, medianas y grandes, pero existen diversidad de criterios para hacerlo, siendo los mas utilizados los que se basan en el número de empleados, en el monto del capital o en la inversión de activos totales.

La forma jurídica en que se establecen las pequeñas, medianas y grandes empresas son similares, la diferencia esta en que en las pequeñas y medianas empresas la inversión es relativamente menor, por lo cual cuentan con pocos recursos para hacer frente a dificultades económicas inesperadas producidas por crisis en su entorno económico.

Actualmente las pequeñas y medianas empresas juegan un papel importante en el desarrollo de las economías modernas por diferentes razones, son fáciles de establecer, generan empleos, son grandes empresas en potencia, lo que invita a reflexionar sobre el papel preponderante como motor de desarrollo económico debido a su flexibilidad, capacidad innovadora, incentivo a la sana competencia y generación de empleo. A raíz de ello surgen las evaluaciones económicas y financieras como una herramienta fundamental para medir y comparar los diversos beneficios acerca del mejor uso de los recursos (económicos y financieros) para así constituir un instrumento poderoso que ayude a ordenarlos y utilizarlos más racionalmente.

Las pequeñas y medianas empresas constituyen el punto fulminante del estudio de factibilidad, pues mide en qué magnitud los beneficios que se obtienen en las empresas superan los costos y gastos para su materialización. El resultado de estas evaluaciones constituye un índice importante ya que permite conocer cual es la capacidad de respuesta, la rentabilidad y el aporte en divisas que realiza la empresa a la economía del país.

Hoy en día, las empresas para evaluar la situación económica y desempeño financiero requieren de un contador o analista que permitan dar a conocer cual es la capacidad de respuesta que va a tener la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo, utilizando para ello las diferentes variables económicas y razones financieras , con la finalidad de determinar los puntos fuertes o débiles de una organización, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así analizar qué cuentas de los estados financieros requiere de mayor atención por parte del personal de la empresa. El adecuado análisis de estos indicadores permite descubrir información que no se encuentra en las cifras de los estados financieros. Las razones financieras por sí mismas no tienen mucho significado, por lo que deben ser comparadas con otros elementos relevantes para poder determinar si indican situaciones favorables o desfavorables.

En Venezuela al igual que en todo el mundo se observan cambios constantes dentro de una economía globalizadora, hoy en día en el país las pequeñas y medianas empresas están cumpliendo un rol importante; pues con su aporte ya sea produciendo, ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Para ello es fundamental el manejo de la información contable y financiera porque con estas herramientas se va a lograr un alto nivel competitivo dentro del

mercado y obtener mayores niveles de capacidad de desarrollo. El manejo de esta información permite identificar cuales son las fortalezas con las que cuenta, las debilidades y sectores vulnerables como organización. Esto ayudara a tener un control más amplio sobre el funcionamiento de todas las actividades.

El objetivo básico de la información es la de apoyar en la toma de decisiones de todo gerente, este tendrá más bases sustentables para poder decidir que es lo que se va a hacer y que rumbo tomar para lograr los objetivos que se planearon; contara con un mayor numero de armas para afrontar el camino que decidirá el futuro de la organización.

En Monagas específicamente en el municipio Maturín existen diversas empresas (pequeñas y medianas) que contribuyen al desarrollo del mismo, ya sea mediante la producción petrolera, actividad agropecuaria, prestación de servicios o pago de sus impuestos, permitiendo de esta manera impulsar y dar a conocer cuales son las riquezas con las que cuenta el Estado.

La empresa CONCISA C.A, es un ejemplo de estas pequeñas empresas que existen en Monagas, la cual se dedica a la venta al mayor y al detal de productos especializados para la construcción, tales como: tuberías y accesorios para acueductos, alcantarillado, edificaciones, pozos para agua y otros, así como la venta e instalación de productos de impermeabilización para techos de viviendas, comercios e industrias los cuales son distribuidos a las empresas constructoras y al público en general.

El presente estudio esta enmarcado en desarrollar una evaluación económica y financiera de dicha empresa para los periodos económicos 2005 y 2004 respectivamente, el mismo comprende el estudio de la Capacidad de Producción, Distribución, Comportamiento del Mercado, Efectos de los Controles de Cambio y de

Precio en el Desarrollo Normal de sus Operaciones Económicas y Financieras, Punto de Equilibrio en Bolívares (Bs.), Fortalezas, Amenazas, Debilidades y Oportunidades, además de el cálculo de las Razones de Liquidez, Financiamiento, Actividad y Rentabilidad; en fin se debe efectuar un estudio exhaustivo que determinara la situación que presenta la empresa para los periodos económicos antes mencionados.

1.2 JUSTIFICACIÓN

La globalización le ha dado paso a que se generen grandes cambios en los escenarios económicos, cambios que deben ser aprovechados por aquellos países que se han preparado para ellos, siendo ellos mismos los actores de los cambios y desde luego, las empresas que están involucradas, especialmente las pymes que representan un alto índice en la economía donde operan. Para ello se debe contar con una gerencia proactiva, visionaria, creativa, innovadora, que garantice productividad, calidad a través de una administración adecuada de los recursos y de todos los cambios que se generan y que de alguna forma inciden en el comportamiento organizacional.

Toda empresa que esta operando en el presente, en escenarios altamente competitivos, sabe que enfrenta constantemente cambios en su entorno, productos de efectos de las variables circundantes, como la misma economía, rol del Estado, tecnología, política que inciden significativamente en el comportamiento organizacional de su operatividad.

El presente estudio se justifica en primer lugar porque permitirá evaluar económica y financieramente a la empresa Concisa, C.A para determinar cuales son sus ingresos, costos y gastos, así como también visualizar las repercusiones positivas y negativas de los cambios, sus alcances y todo lo que se debe hacer para

enfrentarlos, de tal forma que pueda favorecer a la organización en su desarrollo y permanencia.

En segundo lugar los resultados obtenidos luego del desarrollo de la presente investigación pueden constituir un marco de referencia para el desarrollo de futuros estudios de investigación referentes al área objeto de estudio.

En tercer lugar el mismo proporciona un beneficio a la sociedad visto que el punto central de dicha investigación involucra la creación de empleos que hoy por hoy se ha convertido en un problema difícil de resolver.

Por ultimo con la realización del presente se estaría cumpliendo con un requisito parcial exigido por la Universidad de Oriente para obtener el título de Licenciado en Contaduría Pública.

1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

El estudio para evaluar económica y financieramente a las pequeñas y medianas empresas, será aplicado a la empresa Concisa, C.A, con el fin de determinar cual es su comportamiento en los periodos 2005 y 2004 respectivamente, la cual esta ubicada en la antigua calle Bermúdez N° 69, sector mercado viejo al lado de la farmacia los pinos.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

Desarrollar una evaluación económica y financiera a la empresa Concisa, C.A en los periodos 2005 y 2004 respectivamente.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar las razones financieras: Liquidez, Actividad, Financiamiento y Rentabilidad en la empresa Concisa, C.A en los periodos económicos 2004 y 2005 respectivamente.
- Comparar la situación económica y financiera de la empresa Concisa C.A en los periodos económicos 2005 y 2004 respectivamente.
- Estudiar la incidencia de las variables: Control de precios, control Cambiario, Inflación, Distribución, Competencia, y Comportamiento del Mercado en el nivel de ingresos de la empresa Concisa C.A en los periodos económicos 2005 y 2004.
- Determinar el punto de equilibrio en bolívares en la empresa Concisa C.A para los periodos 2005 y 2004.
- Identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la empresa Concisa C.A, a través de la aplicación de una matriz F.O.D.A.

1.5 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

- ✓ **Análisis Situacional:** Constituye una evaluación aplicada a las organizaciones con el objetivo de determinar su posición económica y financiera en un momento determinado. (Autoría).
- ✓ **Amenazas:** Son todos aquellas variables que atentan contra el normal funcionamiento y la estabilidad de una organización empresarial. (Autoría).
- ✓ **Balance General:** Barandarian, lo define como un documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos

patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa. (p. 19).

- ✓ **Competencia:** Representa la variedad de los precios y servicios o bienes ofrecidos al consumidor por otras empresas en los diferentes mercados. (Autoría).
- ✓ **Control Cambiario:** Es una política monetaria que regula la fluctuación en los precios de la moneda americana, aplicada por el estado con la finalidad de controlar la fuga de capitales nacionales. (Autoría).
- ✓ **Control de Precios:** Es una política económica aplicada por el estado con el propósito de evitar el incremento de los productos de primera necesidad para la sociedad organizada. (Autoría).
- ✓ **Debilidades:** Son insuficiencias que presentan las organizaciones para desarrollar sus actividades económicas y financieras. (Autoría).
- ✓ **Demanda:** Paschoal, la define como la cantidad de bienes y servicios(o factores) que un comprador puede adquirir y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios , suponiendo que otras cosas, tales como el ingreso del comprador, la publicidad y los precios de otros bienes , la permanecen constantes. (p. 460).
- ✓ **Estado de Resultados:** Gutiérrez, lo define como un documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado. (p. 87).
- ✓ **Evaluación:** Barandarian, la define como un proceso reflexivo, sistemático y riguroso de indagación sobre la realidad, que atiende al contexto, considera globalmente las situaciones, atiende tanto a lo explícito como lo implícito y se rige por principios de validez, participación y ética. (p. 43).

- ✓ **Evaluación Financiera:** Indacochea, la define como aquella que toma en consideración la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros necesarios para el proyecto, sin considerar el modo como se distribuyen las utilidades que genera. (p. 171).
- ✓ **Evaluación Económica:** Kohler, la define como aquella que identifica los meritos propios de la meta que se desea alcanzar independientemente de la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros que necesite y del modo como se distribuyan los excedentes o utilidades que genera. Los costos y beneficios constituyen el flujo económico. (p. 234).
- ✓ **Fortalezas:** Representan todas las cualidades con las que cuenta la empresa para garantizar un optimo funcionamiento en sus actividades que redundan en la prestación de servicios de calidad, logrando así la satisfacción de sus clientes y por ende un alto nivel de ingresos. (Autoría).
- ✓ **Inflación:** Paschoal, la define como un desequilibrio económico caracterizado por la subida general de los precios y provocado por la excesiva emisión de billetes de banco, un déficit presupuestario o por falta de adecuación entre la oferta y la demanda. (p. 320).
- ✓ **Ingresos:** Samuelson, los define como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la empresa. (p. 650).
- ✓ **Matriz F.O.D.A:** Es una herramienta esencial que provee los insumos necesarios para el proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implantación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos e importantes proyectos de mejora. (Autoría).

- ✓ **Mercado:** Constituye un lugar o espacio donde se llevan a cabo actividades de compra y ventas de un bien o de un servicio. (Autoría).
- ✓ **Oferta:** Paschoal, la define como la cantidad de bienes y servicios o factores que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo , en un periodo dado de tiempo y a diferentes precios , suponiendo que otras cosas , tales como la tecnología , la disponibilidad de recursos , los precios de las materias primas y la regulación del estado, permanecer constantes. (p. 430).
- ✓ **Oportunidades:** Constituyen un conjunto de alternativas que se presentan en el mercado que pueden ser aprovechadas por las empresas para expandir sus actividades y posesionarse de nuevos espacios para la distribución y comercialización de los bienes o servicios por ellas ofertados. (Autoría).
- ✓ **Punto de Equilibrio:** Barandarian, lo define como un método analítico, representado por el vértice donde se juntan las ventas y los gastos totales, determinando el momento en el que no existen utilidades ni pérdidas para una entidad, es decir que los ingresos son iguales a los gastos.(p. 12).
- ✓ **Razones Financieras:** Barandarian, las define como los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, pueden precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad. (p. 99).
- ✓ **Razones de Actividad:** Barandarian, las define como razones que evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa. (p. 101).
- ✓ **Razones de Financiamiento:** Barandarian, las define como razones que indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades,

estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo. **(p. 101).**

- ✓ **Razones de Liquidez:** Barandarian, las define como la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. **(p. 101).**
- ✓ **Razones de Rentabilidad:** Barandarian, las define como las razones que permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

En materia de Evaluaciones Económicas y Financieras, encaminadas al estudio de las distintas variables dentro de las pequeñas y medianas empresas, hay limitaciones en trabajos de investigación orientados en este tema en la Biblioteca de la Universidad de Oriente Núcleo Monagas, sin embargo los pocos trabajos encontrados sirvieron de base documental para desarrollar la presente investigación.

En este sentido y tomando en cuenta lo antes planteado, Aixa T. Subero R (1999) realizó un Trabajo de Investigación titulado.: **“ Análisis de Razones Financieras Básicas como una Herramienta Utilizada en el Desarrollo de la Auditoría Financiera de la Empresa Delta, C.A. Maturín, Edo. Monagas (lapso 1992-1996)”**. Entre sus conclusiones más relevantes se pueden señalar:

- Las herramientas usadas comúnmente para evaluar los estados financieros son: el Análisis Horizontal, el Vertical y el de las razones. El primero consiste en calcular los cambios porcentuales y monetarios de las partidas correspondientes a los estados financieros comparativos. El segundo, es aquel en que cada cifra de un estado se vincula con un total pertinente y se expresa como un porcentaje de este último. Las razones financieras, tema central de este estudio, se define como el uso de las relaciones matemáticas para estudiar la liquidez, la actividad, la rentabilidad y la cobertura de las obligaciones de una empresa.

- El análisis de razones es una herramienta de suma utilidad para la evaluación del desempeño financiero. Por ejemplo, en diversas investigaciones se ha demostrado que los cambios en razones específicas con frecuencia son signo premonitorio y de predicción, de la bancarrota.

Torrivilla Luzmila en su Investigación titulada: **“Análisis de los Procedimientos Utilizados en las Operaciones de Crédito de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) del Banco Mercantil Agencia Maturín I para el Segundo Semestre del año 2004”**, concluye lo siguiente:

- El Banco Mercantil le ofrece a las Pequeñas y Medianas Empresas una serie de créditos, para que estas puedan atender necesidades de captación de recursos financieros, por este motivo es reconocido como la primera entidad financiera en ofrecer estos créditos, además cuenta con una sólida estabilidad dentro del mercado financiero.
- El Banco Mercantil está catalogado como el primer banco en ofrecer créditos a las pequeñas y medianas empresas, debido a que cuenta con un sistema computarizado que le permite realizar operaciones de crédito con una mayor eficacia y así ofrecer a sus clientes una mayor calidad en las operaciones para otorgar el crédito.

Giambra Magda (1996) en su Trabajo de Investigación Titulado **“Análisis de la Evaluación Financiera de las Empresas Contratistas en Lagoven, S.A. División Oriente.”** obtienen las siguientes conclusiones más importantes:

- En el procedimiento de evaluación financiera existen valores ponderados, tanto absolutos como relativos, y el efecto de la inflación es diferente en cada uno de estos valores. Los valores absolutos están expresados en moneda nominal que pierde valor real o poder adquisitivo ante la inflación, esto no ocurre con los valores relativos que representan proporciones o valores porcentuales.
- La inflación multiplica los efectos de las deficiencias presentes en el método de evaluación financiera. El método no toma en cuenta el efecto inflacionario, ni siquiera como elemento a considerar en el análisis cualitativo.

2.2 IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

2.2.1 Breve Reseña Histórica de la Empresa Construcciones Civiles y Sanitarias, C.A (CONCISA, C.A)

La empresa Concisa, C.A fue fundada en Febrero de 1997 por el Ingeniero Pasqualino Di Teodoro y el Sr. Remo Di Teodoro, con el propósito de ofrecer los servicios de construcción civil con especialización en la parte sanitaria que comprende: acueductos, cloacas, drenajes, entre otros.

En los primeros años la empresa funciono haciendo obras de importancia en la ciudad en Maturín, así como en zonas adyacentes a la misma y en la ciudad de Puerto la Cruz. A principios de 1999 se crea una división que se ocupa de la comercialización de materiales para la construcción haciendo énfasis en la distribución de los mismos, tales como tuberías para acueductos, cloacas, edificaciones, entre otros.

Debido al notable crecimiento de la empresa Concisa, C.A se ha hecho necesaria la ampliación de su estructura, debido a los crecimientos constantes de las ventas, las cuales dieron como resultado un aumento de las carteras de clientes.

Hoy en día, la empresa cuenta con diez empleados, incluyendo el personal administrativo y maneja un total de activos que se encuentra por el orden de los Bs. 597.781.099,97 según los estados financieros del 2005, y sus actividades siguen orientadas a alcanzar los objetivos establecidos inicialmente por la misma, los cuales están centrados en proveer materiales para la construcción e impermeabilización de marcas reconocidas, convirtiéndose así en un medio que facilita la adquisición de los materiales antes mencionados a sus clientes.

2.2.2 Misión y Visión de la Empresa

Misión

Estamos comprometidos a satisfacer las necesidades de nuestros clientes superando sus expectativas y ofreciendo productos y servicios de alta calidad y una atención personalizada y oportuna.

Visión

Consolidar a Concisa, C.A como empresa privada, de reconocido prestigio regional, líder en ventas, competitiva, con autonomía administrativa y con excelencia en sus productos y servicios, ubicándola a la vanguardia de distribución de marcas

exclusivas; expandiendo su presencia en la región, para garantizar la satisfacción de sus clientes, la formación integral de su recurso humano y posicionarse como la mejor opción de compra en el mercado.

2.3 BASES TEÓRICAS

2.3.1 Evolución Histórica de las Pequeñas y Medianas Empresas

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) desempeñan una función crucial en la competencia mundial. Si bien se pensaba que ésta requeriría de grandes unidades de producción, la historia industrial de los últimos decenios ha demostrado con claridad que las Pymes no son agentes marginales de la dinámica competitiva; el escenario no está plenamente dominado por unos cuantos gigantes.

Cambridge (1996) Expresa sobre las pequeñas y medianas empresas lo siguiente:

“En buena parte de los países desarrollados y en desarrollo las Pymes han registrado un dinamismo importante, como consecuencia de uno de los principales giros introducidos por la globalización: mientras que en el pasado la organización productiva constriñó a las naciones – estados, en la actualidad las fuerzas operan en todo el mundo y vencen la especificidad del entorno y afectan la soberanía nacional”. (p. 480).

En el pasado, la economía del comercio internacional definió los flujos del intercambio de bienes, capital y mano de obra entre estados – naciones y generó los ajustes relativos, pero sin alterar la soberanía del Estado sobre la organización de su producción; los operadores del mercado identificaban sus propios intereses con los estatales. Así, la política industrial por tradición fomentaba la creación de

organizaciones capaces de competir internacionalmente, al tiempo que protegía el mercado interno para los servicios y las empresas (sobre todo las Pymes) que se consideraban incapaces de sobrevivir en un entorno abierto.

El proteccionismo fue una respuesta a la competencia internacional, cuando la presión económica amenazó la sobrevivencia misma de empresas nacionales. Por ello, las políticas se orientaron a reservar el mercado estrictamente local para las pequeñas y medianas empresas consideradas económicamente ineficientes y marginales, pero importantes en términos sociales.

En los países menos desarrollados el fomento de aquellas obedeció a su potencial para generar empleo y a que sus técnicas de producción, supuestamente sencillas, parecían muy adecuadas para entornos con escasas habilidades manufactureras. El buen desempeño de las pequeñas y medianas empresas frente a las grandes, tendía a explicarse con el argumento de que estas últimas carecían de capacidad organizacional y gerencial, recursos humanos preparados y una adecuada infraestructura, en comparación con las de las naciones industrializadas.

Van Dijk, M.P. y Marcussen (1990) En este enfoque expresan:

La concepción ampliamente compartida por los economistas industriales y del desarrollo sobre la evolución de las sociedades industriales: la producción en pequeña escala es característica de las etapas tempranas de la industrialización, pero en las fases posteriores las grandes empresas se convierten en la forma productiva dominante. Se consideraba que la persistencia de la manufactura en pequeña escala era un rasgo de poca duración de las economías en desarrollo.” (p. 325).

En la actualidad no es difícil argumentar contra esa noción lineal del desarrollo industrial del todo incapaz de explicar la coexistencia de empresas de pequeña y gran escalas en las economías desarrolladas y en las atrasadas. La aportación de las Pymes al crecimiento y el desarrollo ha aumentado y su papel es crucial en el actual mecanismo competitivo.

Aún si las empresas de gran escala son capaces de producir a costos unitarios más bajos que las Pymes, éstas pueden ajustar su nivel de producción a un costo más bajo que aquellas. Esto es así porque estas últimas suelen ser más intensivas en mano de obra y utilizan plantas y maquinarias más apropiadas para satisfacer una demanda inestable y temporalmente fragmentada. Esta ventaja de flexibilidad depende de su mayor capacidad para reaccionar a los cambios debido a la administración directa, el flujo eficiente de información y la rapidez en la toma de decisiones.

En este sentido, en los últimos veinte años se han registrado transformaciones importantes en el ámbito internacional, entre las que se destacan la globalización de los mercados, la generalización de los procesos de apertura y la aparición de nuevos paradigmas técnicos y de organización que implican un uso intensivo de la información. Estas transformaciones han puesto en tela de juicio el concepto de la competitividad como un fenómeno de naturaleza macroeconómica y sectorial, determinado por ventajas comparadas estáticas o por la dotación factorial.

Los intentos de las empresas a gran escala por capturar nuevas necesidades específicas de los mercados se ven limitadas por la naturaleza organizacional de la empresa, que tiende a centrarse en una demanda más amplia y más estandarizada. También en este caso existen razones para crear una estructura de producción en que las grandes empresas puedan coexistir con un sector dinámico de pequeñas compañías dedicadas a la satisfacción de demandas específicas.

Piore, M. y Sabel, C (1984) expresan acerca de las ventajas de las Pymes lo siguiente:

Las ventajas de las pequeñas y medianas empresas resultan cruciales si se atienden a la dinámica que parece caracterizar los actuales mecanismos competitivos. De hecho ha crecido paulatinamente el peso de los factores que actúan a favor de las tipologías de la organización industrial caracterizada por la presencia de las Pymes. En particular, el análisis de la dinámica estructural que caracterizó a los setenta parece apoyar la tesis de que la crisis de aquel período es resultado de los límites del modelo del desarrollo industrial que se funda en la producción masiva” (p. 520).

Entre las Pymes se puede agrupar a una gran variedad de organizaciones industriales y comerciales con un amplio rango de niveles de eficiencia y competitividad: empresas rurales que sostienen la economía familiar; subcontratistas en etapas diferentes de la producción que trabajan para una compañía más grande; pequeños productores independientes que ofrecen productos para el mercado local; negocios especializados que participan en redes de operadores complementarios, y empresas medianas dedicadas al mercado internacional por medio de oferta de productos nicho.

Por muchas razones, que van desde la disponibilidad de recursos humanos de gestión hasta el acceso a fuentes de financiamiento, las pequeñas y medianas empresas siguen una trayectoria de crecimiento particular, no lineal, que les exige combinar y equilibrar las competencias y capacidades disponibles, especialmente del dueño y de su equipo de gestión más cercano, con las oportunidades productivas y comerciales que ofrece el mercado.

A esta altura de los tiempos resulta menos exagerado decir que el ritmo y el alcance del cambio que está ocurriendo actualmente en las organizaciones y en el trabajo que ellas desarrollan no tiene precedentes históricos. Se trata de un cambio permanente, acelerado e interdependiente, que requiere que las organizaciones se adapten para sobrevivir y desarrollen capacidad de aprendizaje. Estas deben ser capaces de cuestionar su pasado, innovar, tener una gran sensibilidad para inducir aspectos sobre las tendencias del entorno, estilo de vida, tecnología, hábitos de actuación, y una cierta voluntad de especular y moverse en lo desconocido y por tanto con un amplio margen de incertidumbre y ambigüedad.

Un gran número de pequeñas y medianas empresas está confinado en la economía estrictamente local y su sobrevivencia obedece al manejo de una combinación de comercio local y artesanía. Sin embargo, cierto número de Pymes deben ser competitivos en la economía abierta para apoyar el proceso de liberación del comercio, iniciar nuevas actividades y difundir prácticas novedosas que mejoren la eficiencia de toda la economía.

2.3.2 Definiciones de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en un estudio realizado en más de setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre pequeña y mediana empresa. Los criterios utilizados son muy variados, dependiendo de cada país, se debe considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas, el nivel tecnológico, entre otros. Algunas de estas definiciones son las siguientes:

- Es una unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores.

- Es aquella caracterizada por su reducido tamaño, tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presentan una escasa densidad de capital.
- Es la empresa que utiliza un equipo reducido de capital, es intensiva en mano de obra, presenta bajos niveles de capacitación y productividad, y los niveles de ingresos no son elevados.
- En nuestro país se definen como aquella organización, ya sea bajo la forma de persona natural o jurídica, que cuenta con un número de trabajadores entre cinco (5) y ciento cincuenta (150).aproximadamente y tiene una facturación anual entre diez mil y cincuenta mil unidades tributarias.

2.3.3 Principales Características de las Pequeñas y Medianas Empresas

- **Administración independiente:** Normalmente dirigida y operada por el propio dueño.
- **Incidencia no significativa en el mercado:** El área de operaciones es relativamente pequeña.
- **Escasa especialización en el trabajo:** Generalmente tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, el empresario atiende todos los campos, producción, finanzas, compras, personal, entre otros.
- **Limitados recursos financieros:** Usualmente el capital de la empresa es aportado por el o los dueño (s).
- **Tecnología:** Existe dos opiniones con respecto a este punto. Aquellos que consideran que la pequeña y mediana empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar, la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio, y aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

2.3.4 Esquema de Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas

Según Mejias (2002) se pueden distinguir cuatro modelos:

“El Modelo Japonés: En el que la gran empresa es provista de bienes y servicios intermediarios a través de la subcontratación de pequeñas y medianas empresas. Así, hay una integración vertical en el que la gran empresa sirve de locomotora de arrastre.

El Modelo Italiano: En el cual las pequeñas y medianas empresas trabajan bajo esquemas de cooperación para atender demandas en el mercado de bienes finales, constituyendo un modelo de integración horizontal.

El Modelo Americano: Basado en las franquicias y en el que un gran número de pequeñas y medianas empresas forman una red, la que es liderada por una casa matriz o empresa líder.

El Modelo Canadiense: Sustentado principalmente en el apoyo a las unidades productivas de menor escala. (P. 10)”

2.3.5 Ventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas

Este tipo de empresa en la actualidad posee grandes ventajas entre las cuales se pueden mencionar las siguientes:

- ❖ Tecnología Sencilla, fácil de incorporar y asimilar.

- ❖ Grandes fuentes generadoras de empleo en los niveles más bajos (parte obrera) del sector productivo.
- ❖ Posibilidad de evolucionar hacia las empresas mayores.
- ❖ Contribuye a la creación de nuevos empresarios.
- ❖ Mayor agilidad para adaptarse a situaciones nuevas, incorporar nuevas tecnologías y reducir costos.
- ❖ No poseen una estructura burocrática, lo que le permite la atención personalizada a los clientes.

2.3.6 Desventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas

Así como estas empresas poseen grandes ventajas, también tienen algunas desventajas, siendo las más importantes:

- ❖ Dificultad para adquirir recursos económicos.
- ❖ Pueden tener atraso tecnológico.
- ❖ Posibilidad de fracaso ante la falta de experiencia técnica y empresarial de los socios.
- ❖ La mayoría presenta deficiencias físicas de las instalaciones.
- ❖ Las políticas económicas implementadas a través de la devaluación monetaria le incrementan los costos operacionales y de servicios, disminuyendo así el poder de competitividad.

2.3.7 Debilidades de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Las pequeñas y medianas empresas poseen debilidades, algunas han fracasados a consecuencias de estas, entre las más importantes tenemos:

- ❖ Su capital es deficiente.
- ❖ Carecen de los recursos y mecanismos necesarios para obtener y procesar información relevante, que le permitan tomar las mejores decisiones.
- ❖ La mayoría no tiene acceso a la fuente de mercado de capitales (emisión de acciones, obligaciones negociables).
- ❖ Generalmente el propietario es quien realiza las funciones de administrador, gerente, supervisor.
- ❖ Presentan problemas al momento de obtener créditos.

2.4 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

La Administración Financiera ha evolucionado a través de los años como una rama autónoma de la economía.

Según Phillippatos (2001) expresa lo siguiente:

La referencia acerca de la Administración Financiera ha sido la de Economía Financiera, esto se justifica porque las raíces intelectuales de la disciplina tienen su origen en la teoría económica de la empresa y sus variadas conexiones analíticas, tales como la Teoría Administrativa

de la empresa, la teoría conductual de las empresas y la teoría de control y Homeostasis de la empresa”. (p. 22)

En los EE.UU., el desarrollo práctico de la administración financiera, generalmente ha coincidido con la aparición de mercados de carácter nacional y el gran movimiento de combinaciones de empresas al final del siglo XIX y comienzos del XX. Similares patrones de desarrollo pueden ser observados en la evolución de la administración financiera en Europa Occidental durante el periodo siguiente a la segunda guerra mundial.

Después de la frenética actividad de combinaciones industriales en U.S.A en aquella época, los administradores de las corporaciones recientemente consolidadas, se vieron enfrentados seriamente a las complejidades de presupuestar y financiar las operaciones de estas empresas gigantes cuya naturaleza, amplitud y potencial de mercado confundían a los escasos expertos existentes.

Para Phillippatos (2001), el factor determinante del éxito o falla de las empresas fusionadas era el tamaño y composición de las estructuras de capital” (p. 23)

Estudios realizados en USA coincidieron con la teoría anteriormente escrita, ya que consideraron como factores primarios en el fracaso de un gran número de empresas, a los aspectos de excesiva confianza en préstamos a largo plazo y el pago de dividendos no justificados.

El desarrollo de la disciplina de Administración Financiera durante las primeras cuatro décadas del siglo XX estuvo más o menos condicionada por los cambios en el entorno socio-económico y legal de las naciones industrializadas.

Durante los años 1920, los Estados Unidos fueron testigos de una explosión de nuevas industrias, el surgimiento de campañas de promoción a nivel nacional y prácticas mejoradas de distribución, todo ello en medio de la euforia por altos márgenes de utilidades. El impacto que estos mejoramientos tuvieron sobre la administración financiera se manifestó en los métodos más avanzados de planificación y control, interés en las ventajas e implicaciones de determinadas formas de estructura financiera. Luego llegaron los años 1930, con una grave depresión económica que habiendo comenzado en los EE.UU., eventualmente llegó a abarcar a la comunidad de naciones en su totalidad. La resultante reorganización empresarial y la legislación del New Deal en los Estados Unidos, hizo variar el foco de atención de la disciplina hacia los problemas de liquidez, solvencia y estructura financiera.

Al inicio de los años 1950 la administración financiera centró su atención en nuevas direcciones y hacia el desarrollo de algunas importantes metodologías. Debido a que, en la medida que los hombres de negocios diseminados a través del mundo occidental experimentaron la expansión de post- guerra y el restablecimiento de las políticas monetarias de tiempo de paz, se produjo un cambio en el énfasis del análisis estándar de probabilidades hacia la generación de flujos de caja, con el resultante de una desenfaticación del análisis de razones financieras. Al mismo tiempo, la disciplina desarrolló un interés por los procedimientos de manejo interno y de control, tales como pronóstico de caja – presupuesto, antigüedad de cuentas por cobrar y manejo de inventarios, dando lugar a un nuevo estudio conocido como Administración del Capital de Trabajo.

El periodo entre fines de 1950 y comienzo de los años 1960, vio progresar a la disciplina a pasos agigantados. En respuesta a las oportunidades mejoradas en el ambiente doméstico e internacional, el progreso tecnológico y el énfasis sobre el crecimiento que ponían los mercados inversionistas de Europa y Estados Unidos, la Administración Financiera se proyectó hacia delante.

Durante el periodo entre mediados de los años 1960 y comienzos de los años 1970 hubo una gran variedad de interesantes avances. En los frentes de comercialización y administración se dio un interés renovado por la liquidez y los márgenes de utilidad.

El periodo entre 1958 y 1988 representó una muy fructífera y excitante era para el desarrollo de las teorías y prácticas de la Administración Financiera. Sin menospreciar la importancia de anteriores contribuciones, los últimos 30 años han atraído a la disciplina a la línea de avanzada.

2.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es aquella que toma en consideración la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros necesarios para una empresa, sin considerar el modo como se distribuyen las utilidades que genera.

Los costos y beneficios constituyen el flujo financiero; y su valor residual es igual al valor residual de la evaluación económica.

2.5.1 Métodos de Evaluación que Toman en Cuenta el Valor del Dinero a Través del Tiempo

La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- Financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general. Lo mismo pueden aplicarse a inversiones industriales, de hotelería, de servicios, que a inversiones en informática. El valor presente neto y la tasa interna de rendimiento se mencionan juntos porque en realidad es el mismo método, sólo que sus resultados se expresan de manera distinta. Recuérdese que la tasa interna de rendimiento es el interés que hace el valor presente igual a cero, lo cual confirma la idea anterior.

Estas técnicas de uso muy extendido se utilizan cuando la inversión produce ingresos por sí misma, es decir, sería el caso de la tan mencionada situación de una empresa que vendiera servicios de informática. El VPN y la TIR se aplican cuando hay ingresos, independientemente de que la entidad pague o no pague impuestos.

2.5.2 Herramientas de Evaluación Financiera

Un aspecto muy importante para las empresas, especialmente para aquellas que no cuentan con muchos recursos, como las pequeñas y medianas empresas venezolanas, es el de realizar una valuación previa al proyecto de implantación de un sistema para conocer si se obtendrá algún beneficio real del mismo.

2.6 RAZONES FINANCIERAS

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las Razones Financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el endeudamiento, y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Las razones financieras son esenciales en el análisis financiero. Éstas resultan de establecer una relación numérica entre dos cantidades: las cantidades relacionadas corresponden a diferentes cuentas de los estados financieros de una empresa.

El análisis por razones o indicadores permite observar puntos fuertes o débiles de una empresa, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así determinar qué cuentas de los estados financieros requiere de mayor atención en el análisis. El adecuado análisis de estos indicadores permite encontrar información que no se encuentra en las cifras de los estados financieros.

Las razones financieras por sí mismas no tienen mucho significado, por lo que deben ser comparadas con algo para poder determinar si indican situaciones favorables o desfavorables.

Las razones financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican los fundamentos de aplicación y cálculo de cada una de ellas.

Las razones financiera pueden clasificarse en cuatro grupos o categorías básicas, según como lo plantea Gitman, Lawrence en su texto “Administración

Financiera Básica” 2002 Índices de Liquidez, de actividad, de endeudamiento y de rentabilidad. (CUADRO N° 1)

CUADRO N° 1 CLASIFICACIÓN DE RAZONES FINANCIERAS

LIQUIDEZ	ACTIVIDAD	FINANCIAMIENTO	RENTABILIDAD
Razón del Circulante	Rotación de cuentas por cobrar	Financiamiento interno	Rentabilidad bruta sobre ventas
Razón acida liquidez	Periodo de cobro	Financiamiento externo	Rentabilidad neta sobre ventas
Razón ácida liquidez inmediata	Rotación de cuentas por pagar		Rendimiento sobre la inversión
Capital neto de trabajo	Periodo de pago		Rentabilidad sobre capital social
	Rotación de los inventarios		
	Periodo de rotación de inventarios.		
FUENTE: GITMAN, LAWRENCE, p.p 92-101			

2.6.1 Razones de Liquidez

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

2.6.1.1 Razón del Circulante

Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$RC = \frac{ACTIVO\ CIRCULANTE}{PASIVO\ CIRCULANTE}$$

2.6.1.2 Prueba Ácida de Liquidez

Esta prueba es semejante al de la razón del circulante, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

$$PA = \frac{ACTIVO\ CIRCULANTE - INVENTARIO - PREPAGADO}{PASIVO\ CIRCULANTE}$$

2.6.1.3 Prueba Ácida de Liquidez Inmediata

$$PA = \frac{ACTIVO\ CIRCULANTE\ DISPONIBLE}{PASIVO\ CIRCULANTE}$$

2.6.1.4 Capital Neto de Trabajo (CNT)

Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes de la empresa todos sus derechos corrientes.

$$CNT = PASIVO\ CIRCULANTE - ACTIVO\ CIRCULANTE$$

2.6.2 Razones de la Actividad

Miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas, porque las diferencias en la composición de las cuentas corrientes de una empresa afectan de modo significativo su verdadera liquidez.

2.6.2.1 Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC)

Mide la liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación.

$$\text{RCC} = \frac{\text{VENTAS A CRÉDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$$

2.6.2.2 Periodo de Cobro (PC)

Es una razón que indica la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa.

$$\text{PC} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR}}$$

2.6.2.3 Rotación de Cuentas por Pagar (RCP)

Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

$$\mathbf{RCP} = \frac{\text{COMPRAS A CRÉDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR}}$$

2.6.2.4 Periodo de Pago (PP)

Permite vislumbrar las normas de pago de la empresa.

$$\mathbf{PP} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR}}$$

2.6.2.5 Rotación de Inventario

Se utiliza para determinar la actividad, o liquidez del inventario de una empresa. Para calcularlo se divide el costo de ventas entre el inventario total. Este índice será considerado favorable o desfavorable dependiendo del tipo de empresa.

$$\mathbf{RI} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}}$$

2.6.2.6 Periodo de Rotación de Inventarios (PPI)

Representa el promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa.

$$\mathbf{PPI} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{\text{ROTACIÓN DE INVENTARIOS}}$$

2.6.3 Razones de Rentabilidad

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

2.6.3.1 Rentabilidad Bruta Sobre Ventas (MB)

Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

$$\mathbf{RBV} = \frac{\mathit{UTILIDAD\ BRUTA\ SOBRE\ VENTAS}}{\mathit{VENTAS\ NETAS}}$$

2.6.3.2 Rentabilidad Neta Sobre Ventas

Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.

$$\mathbf{RNV} = \frac{\mathit{UTILIDAD\ NETA\ DEL\ EJERCICIO\ ECONÓMICO}}{\mathit{VENTAS\ NETAS}}$$

2.6.3.3 Rendimiento Sobre la Inversión (RINVERSIÓN)

Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

$$\mathbf{RINVERSIÓN} = \frac{UTILIDAD\ NETA\ DEL\ EJERCICIO\ ECONÓMICO}{ACTIVOS\ TOTALES} * 100$$

2.6.3.4 Rentabilidad Sobre Capital Social (RCS)

Indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable.

$$\mathbf{RCS} = \frac{UTILIDAD\ NETA\ DESP.\ DE\ IMP.\ -\ DIV.\ PEF.}{CAPITAL\ CONTABLE\ -\ CAPITAL\ PREFERENTE}$$

2.6.4 Razones de Financiamiento

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

2.6.4.1 Financiamiento Interno

$$\mathbf{FI} = \frac{TOTAL\ PATRIMONIO}{TOTAL\ ACTIVO} * 100$$

2.6.4.2 Financiamiento Externo

$$FE = \frac{TOTAL PASIVO}{TOTAL ACTIVOS} * 100$$

2.7 EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación económica es aquella que identifica los meritos propios de la meta que se desea alcanzar independientemente de la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros que necesite y del modo como se distribuyan los excedentes o utilidades que genera. Los costos y beneficios constituyen el flujo económico. Dentro de las variables económicas se encuentra:

2.7.1 Oferta

Es la cantidad de bienes y servicios o factores que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo , en un periodo dado de tiempo y a diferentes precios , suponiendo que otras cosas , tales como la tecnología , la disponibilidad de recursos , los precios de las materias primas y la regulación del estado, permanecer constantes.

Para definir la oferta se debe considerar: la capacidad de vender(o producir), el deseo de hacerlo y el tiempo; además suponer que otros factores diferentes al precio se encuentran constantes, de lo contrario, estará deficientemente definida.

La cantidad ofrecida de un bien es la cantidad que los productores esta dispuestos a vender en un periodo dado a un precio en particular. La cantidad ofrecida no es la que a una empresa le gustaría vender, sino la que en definitivamente esta dispuesta a vender.

Sin embargo, la cantidad ofrecida no es necesariamente igual que la cantidad que en realidad se vende si los consumidores no quieren comprar la cantidad que una empresa tiene pensando vender, los planes de venta de la empresa se verán frustrados. Al igual que la cantidad demandada, la cantidad ofrecida se expresa como cantidad por unidad de tiempo. Los factores que afectan a la oferta son los siguientes:

2.7.1.1 El Precio del Bien

En general se acepta que la cantidad ofertada de un producto aumenta, conforme el precio aumenta. Los precios más altos son más atractivos para los productores, ya que generan mayores ganancias.

2.7.1.2 Los Precios de las Materias Primas

Están referidos a los precios de los diferentes materiales e insumos que intervienen en el proceso productivo. Si estos precios se incrementan, los costos de producción se elevan y el empresario estará dispuesto a producir una menor cantidad.

2.7.1.3 La Competencia

A medida que el número de empresas en una industria aumenta, la oferta de cada una de ellas tiende a disminuir.

2.7.1.4 El Mercado

Es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse.

2.7.2 Demanda

Es la voluntad y capacidad de un individuo o consumidor para adquirir un bien o servicio en un periodo de tiempo y lugar determinado. Si un individuo solo tiene voluntad o solo capacidad para adquirir un bien o servicio, entonces no esta demandado. Los factores que afectan a la demanda individual o global pueden definirse a la vez como infinitos o como sujetos a cambios sin notificación previa, ellos son:

2.7.2.1 Inflación

Es un desequilibrio económico caracterizado por la subida general de los precios y provocado por la excesiva emisión de billetes de banco, un déficit presupuestario o por falta de adecuación entre la oferta y la demanda. La inflación es la presencia en la circulación de una gran cantidad de papel moneda que rebasa las necesidades de la circulación de mercancías o que sobrepasa a la cantidad de oro que lo respalda.

La inflación se puede dar porque el Estado financia su gasto público a través de la creación (emisión de dinero, que al no tener respaldo pierde valor y por lo tanto disminuye su poder adquisitivo de la gente, se tiene que pagar más dinero por las mismas cosas. Se rompe el equilibrio para que la producción circule normalmente, hay un exceso de circulante en relación con la producción.

Es diferente del auge porque la inflación es que mucho dinero está en circulación y el auge es una gran producción con tendencias de empleo. El auge significa expansión, dinamismo, y desarrollo de toda actividad económica y la inflación solo es expansión monetaria. Por ello es indispensable conocer las causas internas y externas de la inflación:

- **Causas Internas de la Inflación:** Emisión excesiva de papel moneda, oferta insuficiente de productos agropecuarios en relación con la demanda, excesivo afán de lucro de los capitalistas, especulación y acaparamiento de mercancías, altas tasas de interés bancario que encarecen el crédito y devaluación.
- **Causas Externas de la Inflación:** Importación excesiva de mercancías a precios altos, afluencia excesiva de capitales externos, exportación excesiva de ciertos productos que incrementan las divisas, especulación y acaparamiento a nivel mundial y excesiva deuda externa.

2.7.3 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel nivel de operación en que la empresa ni gana ni pierde, es decir, donde sus ingresos son exactamente iguales a sus egresos. El punto de equilibrio permite determinar el nivel de ventas que es necesario registrar para cubrir los costos y gastos de operación. Se obtiene de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS SIN GASTOS FINANCIEROS}{1 - (COSTO DE VENTAS SIN DEP./VENTAS NETAS)}$$

En donde:

P E	= Punto de Equilibrio
C F	= Costos Fijos del Periodo
CVM	= Costos de Ventas sin Depreciación

$$V = \text{Ventas Netas}$$

2.7.3.1 Costos Fijos

Son los que permanecen constantes, independientemente del nivel de operación que esté trabajando la empresa.

Para efectos prácticos pueden considerarse como costos fijos: la depreciación y amortización, los gastos de operación y los gastos financieros.

2.7.3.2 Punto de Equilibrio Operativo

Es aquel nivel de operación en que la empresa genera ingresos suficientes para cubrir además de los egresos de operación, los intereses derivados de préstamos obtenidos. Se obtiene aplicando la misma fórmula del PEO, con la diferencia de que en el renglón de costos fijos debe incluirse el importe de los gastos financieros.

$$PEF = \frac{COSTOS FIJOS SIN GASTOS FINANCIEROS}{1 - (COSTO DE VENTAS SIN DEP./VENTAS NETAS)}$$

El análisis de punto de equilibrio es una herramienta de planeación, que permite conocer con antelación el nivel de ingresos que la empresa requiere alcanzar para cubrir la totalidad de sus costos y gastos. Permite también determinar el nivel de ventas que resulta indispensable obtener, para lograr la utilidad antes de impuestos que se desea.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El estudio tiene especial característica de una investigación de campo con apoyo documental, debido a que constituye un proceso sistemático, riguroso y racional de recolección, análisis y presentación de datos. En efecto los datos se obtuvieron en forma directa en la empresa CONCISA C.A. y los conceptos necesarios para fortalecer las bases teóricas se tomaron de textos bibliográficos.

Al respecto Sabino (1992) sostiene: que la investigación de campo “se refiere a los métodos empleados, cuando los datos de interés se recogen en forma directa de la realidad, mediante el trabajo concreto del investigador y su equipo” (p.89).

Y con respecto a la investigación documental Ander-Egg (2001), refiere que:

“Buena parte del conocimiento humano puede hallarse en libros, documentos, revistas, microfilm, periódicos, monumentos, etc.; de lo que es posible disponer en bibliotecas, centro de documentación, bancos de datos o en otras fuentes. Ningún investigador comienza de cero, lo que hay que saber es donde recurrir para obtener la información y documentación que necesita consultar para emprender la investigación que debe realizar”. (Pág. 163)

3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación se realizará bajo un nivel descriptivo, por que permitió definir las características del fenómeno, sus causas y consecuencias.

Hernández y Sampieri (2002) señala las investigaciones descriptivas de la siguiente manera: “Miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar” (p 117)

Toda investigación de nivel descriptivo estará orientada en la búsqueda permanente de la información exacta acerca del hecho o fenómeno a estudiar en un determinado momento, con la finalidad de detallarlo objetivamente en todas sus extensiones.

3.3 POBLACIÓN Y TAMAÑO DE LA MUESTRA

La población está compuesta por todos los empleados y personal administrativo de la empresa CONCISA C.A, que es un total de 9 personas. Sin embargo para realizar esta investigación de campo por ser la población pequeña serán tomados como muestra en su totalidad.

Sabino (2000) “señala lo siguiente con respecto a la población o universo y a la muestra. “Población es la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de población poseen una característica común, la que se estudia y da origen a los datos de la investigación y la muestra en sentido amplio no es más que una parte de ese todo que llamamos universo y que sirva para representarlo”. P.122.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

El soporte teórico de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, fue

seleccionado según el concepto de Tamayo (1995): "Las técnicas de recolección de datos es la parte operativa del diseño investigativo. Hace relación al procedimiento, condiciones y lugar de la recolección de datos". Igualmente señala: "Es importante considerar los métodos de recolección de datos y calidad de información obtenida, de ello dependerá que los datos sean precisos y obtener así resultados útiles y aplicables". (p 58)

Las técnicas empleadas para la investigación propuesta, fueron:

3.4.1 Entrevista no Estructurada

Se utilizara la entrevista no estructurada visto que no se cuenta con un grupo de preguntas específicas y las posibles respuestas no estarán limitadas a una lista de alternativas.

Esta técnica le permite al investigador fortalecer las informaciones obtenidas en el periodo de la investigación.

Tal como lo indica Mercado, la encuesta no estructurada "es aquella que no cuenta con un grupo de preguntas específicas, ni tampoco están las respuestas limitadas a una lista de alternativas. (Ibíd. Pág. 65)

3.4.2 Recopilación Documental

Esta técnica permite recopilar datos de libros y revistas para establecer los aspectos teóricos que sustentan el fenómeno estudiado. Ander-egg (1990) define la documentación bibliográfica como "una técnica de investigación cuyo propósito es obtener información a partir de documentos escritos y no escritos susceptibles de ser utilizados dentro de los objetivos de una investigación en concreto" (p 313)

Toda investigación solicita de una revisión bibliográfica previa, para definir y reducir los conceptos a considerar en el estudio planteado.

Sabino (2002) lo define como: “Está fuente pueden ser libros, artículos científicos, revistas, publicaciones y boletines diversos, y en general toda la rica variedad de material escrito que frecuentemente puede encontrarse sobre cualquier tema” (p. 66)

Utilizando como instrumento las fichas Bibliográficas: Serán elaboradas como instrumento para el levantamiento de información bibliográfica, como: libros, textos, documentos, notas de prensa, Manuales de Procedimientos, Bases Legales, entre otros, que sean requeridos para el desarrollo del estudio

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1 DETERMINACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS EN LA EMPRESA CONCISA C.A EN LOS PERIODOS ECONÓMICOS 2005 Y 2004 RESPECTIVAMENTE, LAS CUALES COMPRENDEN LA LIQUIDEZ, ACTIVIDAD, FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD

4.1.1 Razones de Liquidez

RAZÓN DEL CIRCULANTE

$$\mathbf{RC} = \frac{\mathit{ACTIVO\ CIRCULANTE}}{\mathit{PASIVO\ CIRCULANTE}}$$

RAZÓN ÁCIDA LIQUIDEZ

$$\mathbf{RAL} = \frac{\mathit{ACTIVO\ CIRCULANTE} - \mathit{INVENTARIO\ Y\ PREPAGADO}}{\mathit{PASIVO\ CIRCULANTE}}$$

PRUEBA ÁCIDA DE LIQUIDEZ INMEDIATA

$$\text{PALI} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE DISPONIBLE}}{\text{PASIVOS CIRCULANTE}}$$

CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{CNT} = \text{ACTIVOS CIRCULANTE} - \text{PASIVOS CIRCULANTE}$$

4.1.2 Resultados de las Razones de Liquidez de la Empresa Concisa c.a en los Periodos Económicos 2005 y 2004 Respectivamente

RESULTADOS PARA EL AÑO 2005**RAZÓN DEL CIRCULANTE**

$$\mathbf{RC} = \frac{445.867.178,15 \text{ Bs}}{129.918.184,00 \text{ Bs}} = 3,43 \text{ Bs}$$

RAZÓN ÁCIDA LIQUIDEZ

$$\mathbf{RAL} = \frac{296.190.164,60 \text{ Bs}}{129.918.184,00 \text{ Bs}} = 2,27 \text{ Bs}$$

PRUEBA ÁCIDA DE LIQUIDEZ INMEDIATA

$$\mathbf{PALI} = \frac{326.938.,60 \text{ Bs}}{129.918.184,00 \text{ Bs}} = 0,0025 \text{ Bs}$$

CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\mathbf{CNT} = 445.867.178,15 \text{ Bs} - 129.918.184,00 \text{ Bs} = 315.948.994.,10 \text{ Bs}$$

RESULTADOS PARA EL AÑO 2004**RAZÓN DEL CIRCULANTE**

$$\mathbf{RC} = \frac{207.220.845,97 \text{ Bs}}{125.732.992,22 \text{ Bs}} = 1,64 \text{ Bs}$$

RAZÓN ÁCIDA LIQUIDEZ

$$\mathbf{RAL} = \frac{84.075.611,44 \text{ Bs}}{125.732.992,22 \text{ Bs}} = 0,66 \text{ Bs}$$

PRUEBA ÁCIDA DE LIQUIDEZ INMEDIATA

$$\mathbf{PALI} = \frac{21.006.396,53 \text{ Bs}}{125.732.992,22 \text{ Bs}} = 0,16 \text{ Bs}$$

CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{CNT} = 207.220.845,97 \text{ Bs} - 125.732.992,22 \text{ Bs} = 81.487.853,70 \text{ Bs}$$

VARIACIÓN DEL CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{VCNT} = 315.948.994,10 \text{ Bs} - 81.487.853,70 \text{ Bs} = 234.461.140,00 \text{ Bs}$$

4.1.3 Razones de Actividad

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

$$\text{RCC} = \frac{\text{VENTAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$$

PERIODO DE COBRO

$$PC = \frac{365 \text{ DÍAS}}{\text{ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR}}$$

ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

$$RCPP = \frac{\text{COMPRAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR}}$$

PERIODO DE PAGO

$$PP = \frac{365 \text{ DÍAS}}{\text{ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR PAGAR}}$$

ROTACIÓN DE LOS INVENTARIOS

$$\mathbf{RI} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}}$$

PERIODO DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS

$$\mathbf{PRI} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{\text{ROTACIÓN DEL INVENTARIO}}$$

4.1.4 Resultados de las Razones de Actividad de la Empresa Concisa C.A en los Periodos Económicos 2005 y 2004 Respectivamente

RESULTADOS 2005

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

$$\mathbf{RCC} = \frac{2.816.679.154,12 \text{ Bs}}{195.863.226,00 \text{ Bs}} = 9,52 \text{ VECES}$$

PERIODO DE COBRO

$$\mathbf{PC} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{9,52 \text{ VECES}} = 38,34 \text{ DÍAS}$$

ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

$$\mathbf{RCPP} = \frac{2.061.822.721,00 \text{ Bs}}{80.340.626,00 \text{ Bs}} = 25,66 \text{ VECES}$$

PERIODO DE PAGO

$$\mathbf{PP} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{25,66 \text{ VECES}} = 14,22 \text{ DÍAS}$$

ROTACIÓN DE LOS INVENTARIOS

$$\mathbf{RI} = \frac{2.035.909.385,91 \text{ Bs}}{144.337.842,29 \text{ Bs}} = 14,10 \text{ VECES}$$

PERIODO DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS

$$\mathbf{PRI} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{14,10 \text{ VECES}} = 25,88 \text{ DÍAS}$$

RESULTADOS 2004

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

$$\mathbf{RCC} = \frac{565.921.688,74 \text{ Bs}}{63.069.214,91 \text{ Bs}} = 8,97 \text{ VECES}$$

PERIODO DE COBRO

$$\mathbf{PC} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{8,97 \text{ VECES}} = 40,69 \text{ DÍAS}$$

ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

$$\mathbf{RCPP} = \frac{526.455.569,34 \text{ Bs}}{22.810.489,08 \text{ Bs}} = 23,07 \text{ VECES}$$

PERIODO DE PAGO

$$\mathbf{PP} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{23,07 \text{ VECES}} = 15,82 \text{ DÍAS}$$

ROTACIÓN DE LOS INVENTARIOS

$$\mathbf{RI} = \frac{530.614.459,04 \text{ Bs}}{118.424.506,44 \text{ Bs}} = 4,48 \text{ VECES}$$

PERIODO DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS

$$\mathbf{PRI} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{4,48 \text{ VECES}} = 81,47 \text{ DÍAS}$$

4.1.5 Razones de Rentabilidad

RENTABILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS

$$\mathbf{RBV} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS}}{\text{VENTAS NETAS}} * 100$$

RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS

$$\mathbf{RNV} = \frac{\text{UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ECONÓMICO}}{\text{VENTAS NETAS}} * 100$$

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

$$\mathbf{RINVERSIÓN} = \frac{\text{UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ECONÓMICO}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} * 100$$

RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL SOCIAL

$$\mathbf{RCS} = \frac{\text{UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ECONÓMICO}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} * 100$$

**4.1.6 Resultados de las Razones de Rentabilidad de la Empresa Concisa
C.A en los Periodos Económicos 2005 y 2004 Respectivamente**

RESULTADOS 2005

RENTABILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS

$$\mathbf{RBV} = \frac{780.769.768,21 \text{ Bs}}{2.816.679.154,12 \text{ Bs}} * 100 = 27,71\%$$

RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS

$$\mathbf{RNV} = \frac{129.036.563,28 \text{ Bs}}{2.816.679.154,12 \text{ Bs}} * 100 = 4,58\%$$

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

$$\text{RINVERSIÓN} = \frac{129.036.563,28 \text{ Bs}}{597.781.099,97 \text{ Bs}} * 100 = 21,58\%$$

RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL SOCIAL

$$\text{RCS} = \frac{129.036.563,28 \text{ Bs}}{207.197.575,59 \text{ Bs}} * 100 = 62,27\%$$

RESULTADOS 2004**RENTABILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS**

$$\text{RBV} = \frac{35.307.229,70 \text{ Bs}}{565.921.688,74 \text{ Bs}} * 100 = 6,23\%$$

RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS

$$\mathbf{RNV} = \frac{115.826.551,65 \text{ Bs}}{561.921.688,74 \text{ Bs}} * 100 = 20,46\%$$

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

$$\mathbf{RINVERSIÓN} = \frac{115.826.531,61 \text{ Bs}}{311.159.716,40 \text{ Bs}} * 100 = 37,22\%$$

RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL SOCIAL

$$\mathbf{RCS} = \frac{115.826.531,61 \text{ Bs}}{59.167.154,62 \text{ Bs}} * 100 = 195,76\%$$

4.1.7 Razones de Financiamiento

FINANCIAMIENTO INTERNO

$$\mathbf{FI} = \frac{\text{TOTAL PATRIMONIO}}{\text{TOTAL ACTIVO}} * 100$$

FINANCIAMIENTO EXTERNO

$$\mathbf{FE} = \frac{\text{TOTAL PASIVO}}{\text{TOTAL ACTIVOS}} * 100$$

**4.1.8 Resultados de las Razones de Financiamiento de la Empresa Concisa
C.A en los Periodos Económicos 2005 y 2004 Respectivamente**

RESULTADOS 2005

FINANCIAMIENTO INTERNO

$$\mathbf{FI} = \frac{467.799.915,47 \text{ Bs.}}{597.781.099,97 \text{ Bs.}} * 100 = 78,25\%$$

FINANCIAMIENTO EXTERNO

$$\mathbf{FE} = \frac{129.000.000 \text{ Bs}}{597.781.099,97 \text{ Bs}} * 100 = 21,75\%$$

RESULTADOS 2004**FINANCIAMIENTO INTERNO**

$$\mathbf{FI} = \frac{185.426.724,18 \text{ Bs.}}{311.159.716,40 \text{ Bs.}} * 100 = 59,59 \%$$

FINANCIAMIENTO EXTERNO

$$\mathbf{FE} = \frac{125.732.992,22 \text{ Bs.}}{311.159.716,40 \text{ Bs.}} * 100 = 40,41\%$$

4.2 COMPARACIÓN LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA CONCISA C.A EN LOS PERIODOS ECONÓMICOS 2004 Y 2005

**Razones
Financi
eras**

**RAZO
NES
DE
LIQUI
DEZ**

**Razón
del
Circula
nte**

**Razón
Acida
de
Liquide
z**

**Prueba
Acida
de
Liquide
z**

**Inmedi
ata**

**Capital
Neto de
Trabajo**

**Variaci
ón del
Capital
Neto de
Trabajo**

**RAZO
NES
DE
ACTIV
IDAD**

**Rotació
n de
Cuenta
por
Cobrar**

**Periodo
de
Cobro**

**Rotació
n
Cuentas
por
Pagar**

**Periodo
de Pago**

**Rotación de
Inventarios**

**Periodo de
Rotación de
Inventarios**

**RAZO
NES
DE
RENTABILIDAD**

**Rentabi
lidad
Bruta
Sobre
Ventas**

**Rentabi
lidad
Neta
Sobre
Ventas**

**Rentabi
lidad
Sobre la
Inversió
n**

**Rentabi
lidad
Sobre el
Capital
Social**

**RAZO
NES
DE
FINAN
CIAMI
ENTO**

**Financi
amiento
Interno**

Financi

amiento**Externo**

- ✓ De acuerdo a los resultados obtenidos luego de la aplicación de los diferentes índices financieros en la empresa Concisa C.A durante los periodos económicos 2005 y 2004, se observa que la posición económica y financiera de la empresa en cuanto a solvencia se refiere es mucho mas solida en el año corriente que en el año base esto significa que la organización tiene mayor capacidad para cubrir sus pasivos circulantes con sus activos circulantes durante el año 2005.
- ✓ Desde la óptica de la actividad operativa de la empresa, se observa que en ambos períodos presento falla en las políticas aplicadas en el departamento de cobranzas, en vista de que su período de cobro supero al período de pago, es decir, que esta organización tarda mas en cobrar a sus clientes que en cancelar las deudas adquiridas con sus proveedores y acreedores.
- ✓ Se puede observar que en materia de rentabilidad y a pesar de los altos volúmenes de venta presentado en el 2005 y aunque parezca contradictorio el margen de ganancias en ese periodo es mucho menor que en el año base, cuando la empresa experimentó niveles de ventas inferiores, esto se debe principalmente a que los costos incurridos en dicho periodo fueron inmensos.
- ✓ Por último se puede decir que de acuerdo a la forma como la empresa financia sus operaciones se observa que la misma esta siendo financiada en mayor proporción por sus accionistas, aunque se debe destacar que en el año corriente el financiamiento por parte de los accionistas es mayor que en el año base lo que indica entonces que la empresa es mas sólida en el periodo referido.

4.3 INCIDENCIA DE LAS VARIABLES: CONTROL DE PRECIOS, CONTROL CAMBIARIO, INFLACIÓN, DISTRIBUCIÓN, COMPETENCIA, Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO EN EL NIVEL DE INGRESOS DE LA EMPRESA CONCISA C.A EN LOS PERIODOS ECONÓMICOS 2004 Y 2005

Todas las empresas que laboran en los diferentes mercados y en las diferentes actividades comerciales existentes en Venezuela y en el caso concreto en el municipio maturín del estado Monagas, constantemente son objeto de una serie de cambios y variaciones generadas por diferentes variables de carácter económico y financiero algunas de ellas propias de la dinámica del mercado otras emanadas del ejecutivo nacional, regional, o local, tales como Control Cambiario, Control de Precios, Inflación, Competencia, Distribución y Comportamiento del Mercado.

En este sentido específico la empresa Concisa, C.A , no escapa a esa realidad visto de que esta entidad se dedica a la comercialización de productos y materiales para la construcción e impermeabilización, por consiguiente muchos de estos productos y la materia prima requerida para su elaboración deben ser importada y dicha operación implica la inversión en moneda americana , lo que significa que la empresa debe acudir al ente emisor de esa moneda que en la actualidad por disposición del ejecutivo nacional es CADIVI, pero en muchas ocasiones por lo rígido del control cambiario que impera en Venezuela es imposible adquirir la cantidad de dólares suficientes para comprar los productos necesarios para satisfacer la demanda del colectivo por lo que la empresa se ve en la imperiosa necesidad de acudir al mercado negro para comprar esta moneda lo que desencadena un desembolso de una mayor cantidad de bolívares para adquirirlas, visto que en este mercado los precios de la divisa americana supera el tipo de cambio establecido por el gobierno nacional.

Esta situación ocasiona que la empresa aumente sus costos de producción y por ende el precio de los bienes y servicios ofertados, ocasionando en la mayoría de los casos una merma en las ventas desde el punto de vista unitario y por su puesto una disminución en los niveles de rentabilidad.

Desde luego toda esta situación desencadena una ola de competencia desleal visto de que existe una inestabilidad en el mercado, se genera una constante inflación, aumentan los costos de distribución y los mercados se vuelven incontrolable.

Todo lo antes planteado se demuestra en los estados financieros de la empresa en los cuales se desarrollo la respectiva investigación, donde se puede notar que esta empresa a pesar de haber aumentado sus ingresos brutos en el año 2005 con respecto al 2004 sus niveles de rentabilidad en vez de haber aumentado experimentaron una caída, esto desde luego se debe a que los costos de producción y gastos operativos también aumentaron bárbaramente.

4.4 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN LA EMPRESA CONCISA, C.A EN BOLÍVARES (BS.) PARA LOS PERIODOS ECONÓMICOS 2005 Y 2004

PUNTO DE EQUILIBRIO EN BOLIVARES

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS}{1 - (COSTO DE VENTAS / VENTAS)}$$

A continuación se presentan los puntos de equilibrio de la empresa Concisa para los periodos 2005 y 2004 respectivamente expresado en bolívares (Bs.)

RESULTADO AÑO 2005

PUNTO DE EQUILIBRIO EN BOLIVARES

$$\mathbf{PE} = \frac{62.513.140,59 \text{ Bs}}{1 - (530.614.459,04 \text{ Bs} / 565.921.688,74 \text{ Bs})} = 89.304.486,56 \text{ Bs}$$

RESULTADO AÑO 2004

PUNTO DE EQUILIBRIO EN BOLIVARES

$$\mathbf{PE} = \frac{620.774.534,52 \text{ Bs}}{1 - (2.035.909.385,91 \text{ Bs} / 2.816.679.154,12 \text{ Bs})} = 2.217.051.909,00 \text{ Bs}$$

En base a los resultados obtenidos, se observa que en ambos periodos estudiados la empresa opero en un ambiente de utilidad, por lo que el punto de equilibrio fue alcanzado en los dos años, sin embargo cabe destacar que en el año base los niveles de ventas requeridos para alcanzar tal fin fueron inferiores a lo exigido en el año corriente justamente por que los costos incurridos en este periodo experimentaron un crecimiento de cuatro veces aproximadamente a su valor en el año 2004.

4.5 APLICACIÓN DE LA MATRIZ F.O.D.A A LA EMPRESA CONCISA C.A

FORTALEZAS

- ❖ Control y dirección sobre las ventas al cliente.
- ❖ Producto, calidad y confiabilidad del producto
- ❖ Mejor desempeño del producto, comparado con competidores
- ❖ Mejor tiempo de vida y durabilidad del producto
- ❖ Algunos empleados tienen experiencia en el sector del cliente debido a la capacitación que se le ha dado en la empresa.

OPORTUNIDADES

- ❖ Se podrían distribuir nuevos productos
- ❖ Los competidores locales tienen productos de baja calidad
- ❖ Los márgenes de ganancia son buenos
- ❖ Los clientes responden ante nuevas ideas
- ❖ Puede sorprender a la competencia

- ❖ Calidad total en los productos vendidos.
- ❖ Lista de clientes disponible
- ❖ Capacidad de entrega directa
- ❖ Mejoras continuas en la distribución de los productos
- ❖ Se podrían lograr mejores acuerdos con los proveedores

DEBILIDADES

- ❖ La lista de clientes no ha sido probada
- ❖ Seríamos un competidor débil
- ❖ Poca experiencia en mercadeo directo
- ❖ Imposibilidad de surtir a clientes en el extranjero
- ❖ Necesidad de una mayor fuerza de ventas
- ❖ Presupuesto limitado
- ❖ Aún no existe un plan detallado
- ❖ Procesos y sistemas.
- ❖ El equipo gerencial es insuficiente

AMENAZAS

- ❖ Riesgo para la distribución actual
- ❖ La demanda del mercado es muy estacional
- ❖ Retención del personal clave.
- ❖ Posible publicidad negativa
- ❖ Vulnerabilidad ante grandes competidores.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- ❖ La empresa Concisa C.A muestra una posición económica y financiera aceptable visto que goza de una solvencia financiera que le permite cumplir con las obligaciones contraídas con terceros.
- ❖ La empresa Concisa C.A permanece en manos de sus accionistas en virtud de que le financiamiento de sus activos proviene en mayor porcentaje de los aportes hechos por ellos, que representan el patrimonio de la institución.
- ❖ La empresa mantiene niveles de ventas aceptables que le permiten mantener la operatividad en el mercado.
- ❖ La organización opero en ambiente de utilidad por lo que los puntos de equilibrio en bolívares fueron sobre pasados en ambos periodos esto origina que la empresa goce de prestigio.
- ❖ Respecto a la rentabilidad se observo que la empresa disminuyo en el año 2005 con respecto al 2004 básicamente esto ocurrió por que los costos incurridos durante ese periodo excedieron los niveles alcanzados en el 2004.
- ❖ Existen una serie de debilidades que amenazan al normal funcionamiento de la empresa tales como, presupuesto indefinido, dificultad para atender a sus clientes entre otras.
- ❖ El control cambiario, control de precios influyeron en el crecimiento experimentado visto que la empresa al no contar con los dólares necesarios para adquirir los productos para la satisfacción de sus clientes se ve en la necesidad

de acudir al mercado negro desembolsando mayor cantidad de dinero, aunado a esto tenemos que los costos de traslado se incrementaron en una manera incontrolable.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa aplicar políticas tendentes a disminuir los costos incurridos en la adquisición de los productos distribuidos por ellos para maximizar los ingresos y por ende la rentabilidad en sus operaciones.
- Aumentar los presupuestos necesarios para mantener una capacidad operativa eficiente y desarrollar políticas destinadas a mejorar la atención a sus clientes.
- Instalar sistemas actualizados que permitan mayor eficiencia en el manejo de las actividades de la empresa optimizando los recursos empleados en la consecución de los objetivos.
- Empezar proyectos de expansión que tiendan a posesionarse de nuevos mercados no explorado por sus competidores.

BIBLIOGRAFÍA

- Gatto, Francisco. *Desafíos Competitivos del MERCOSUR a las pequeñas y medianas empresas industriales.* Agosto 1999.
- Giambra, Magda. *Análisis de la evaluación financiera de las empresas contratistas en Lagoven, S. A. División Oriente.* Febrero 1996.
- Kantis, H y Yoguel, G. *Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas.* Buenos Aires,1990.
- Sabino, Carlos: *Como Hacer una Tesis.* Venezuela. Editorial Panapo. 1994
- Sampieri H; Fernández C: *Metodología de la Investigación.* México. Editorial Mc Graw Hill. 2002
- Subero, Aixa. *Análisis de razones financieras básicas como una herramienta en el desarrollo de la auditoria financiera de la empresa Delta, C.A Maturín Estado Monagas (lapso 1992-1996)*
- Tamayo y Tamano: *El Proceso de la Investigación Científica.* México. Editorial Limusa. Segunda edición. 1995.
- Torrivila, Luzmila. *Análisis de los procedimientos utilizados en las operaciones de crédito de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del Banco Mercantil agencia Maturín I para el segundo semestre del año 2004.* Febrero 2006.

APÉNDICES

CONSTRUCCIONES CIVILES Y SANITARIAS, C.A

ESTADO DE RESULTADOS

AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005 Y 2004

EXPRESADO EN MONEDA CONSTANTE DE DICIEMBRE DE 2005

	AL 31 DE DICIEMBRE 2005	2004
<u>INGRESOS</u>		
VENTAS	2.816.679.154,12	565.921.688,74
<u>COSTO DE OPERACIÓN</u>		
INVENTARIO INICIAL DE MERCANCIAS	118.424.506,44	122.583.396,14
COMPRAS DE MERCANCIAS NETAS	<u>2.061.822.721,20</u>	<u>526.455.569,14</u>
TOTAL MERCANCÍAS DISPONIBLES	2.180.247.228,20	649.038.965,48
MENOS: INVENTARIO FINAL DE MERCANCÍAS	<u>144.337.842,29</u>	<u>118.424.506,44</u>
TOTAL COSTO DE OPERACIONES	2.035.909.385,91	530.614.459,04
UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN	780.769.768,21	35.307.229,70
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>		
GASTOS GENERALES Y DE ADMINISTRACIÓN	617.807.495,69	62.017.895,96
GASTOS POR DEPRECIACIÓN	<u>2.967.038,84</u>	<u>495.244,61</u>
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	620.774.534,52	62.513.140,56
UTILIDAD (PÉRDIDA) EN OPERACIÓN (COSTO) O BENEFICIO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	159.995.233,69	(27.205.910,87)
GANANCIA O PERDIDA MONETARIA	(9.551.456,65)	143.032.462,48
<u>OTROS INGRESOS Y EGRESOS</u>		
GASTOS NO DEDUCIBLES	285.487,24	
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DEL I.S.L.R	150.158.289,80	115.826.551,61
I.S.L.R	15.815.518,98	
RESERVA LEGAL	5.306.207,54	
TRASLADO A UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS	<u>129.036.563,28</u>	<u>115.826.551,61</u>

CONSTRUCCIONES CIVILES Y SANITARIAS, C.A

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005 Y 2004

EXPRESADO EN MONEDA CONSTANTE DE DICIEMBRE DE 2005
ACTIVOS

	AL 31 DE DICIEMBRE 2005	2004
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>		
CAJA Y BANCOS	326.938,54	21.006.396,55
CUENTAS POR COBRAR	295.863.226,00	63.069.214,91
GASTOS PREPAGADOS	5.339.171,32	4.720.728,06
INVENTARIO DE MERCANCIAS	<u>144.337.842,29</u>	<u>118.424.506,44</u>
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	445.867.178,15	207.220.845,97
<u>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPOS</u>		
MOBILIARIOS Y EQUIPOS	8.687.507,77	5.609.082,47
VEHICULOS	138.713.055,23	90.849.390,30
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	<u>188.655.207,41</u>	<u>188.655.207,41</u>
SUB TOTAL	336.055.770,41	285.113.680,18
MENOS: DEPRECIACIÓN ACUMULADA	<u>(184.141.848,59)</u>	<u>(181.174.809,74)</u>
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPOS	151.913.921,82	103.938.870,44
TOTAL ACTIVOS	<u>597.781.099,82</u>	<u>311.159.716,40</u>
	PASIVO Y PATRIMONIO	
<u>PASIVO CIRCULANTE</u>		
CUENTAS POR PAGAR	80.340.626,00	22.810.489,08
I.S.L.R POR PAGAR	15.815.518,98	
I.V.A POR PAGAR	9.825.039,02	
PRESTAMO DE ACCIONISTAS	<u>24.000.000,00</u>	<u>102.922.503,14</u>
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	129.981.184,00	125.732.992,22
<u>PATRIMONIO</u>		
CAPITAL SOCIAL ACTUALIZADO	207.197.575,59	59.167.154,62
(EQUIV. AL CAP. SOCIAL NOMINAL Bs. 150.000.000,00)		
RESERVA LEGAL	8.712.196,80	3.405.989,27
UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS	<u>251.890.143,58</u>	<u>122.853.580,30</u>
TOTAL PATRIMONIO	467.799.915,97	185.426.724,18
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>597.781.099,97</u>	<u>311.159.716,40</u>