

IMPACTO DE LA INTERVENCION DEL ESTADO EN EL MERCADO DE LA EMPRESA APN, C.A EN EL ESTADO LARA PERIODO 2014-2015

Maryelin Manzano* y Maria Giovanna Betti**

*Licenciada en Economía. Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto. Venezuela.

E-mail: manzano04@gmail.com

**Magister en Educación, Especialidad en Administración. Economista. Docente Titular del Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Centroccidental

Lisandro Alvarado. Barquisimeto. Venezuela.

E-mail: mariagiovannabetti@gmail.com.

RESUMEN

Se estudia el impacto de la intervención del Estado en el mercado individual de una empresa procesadora de arena lavada y piedra picada, durante el periodo 2014-2015. La modalidad de investigación es descriptiva, con diseño de campo y documental, con data tomada directamente del personal administrativo de la empresa APN, C.A. y de los reportes financieros mensuales, así como de la estructura de costos y precios del producto. Se describe el mercado de la empresa y se analizan sus elementos fundamentales: costos operativos (fijos y variables), demanda total (pública y privada) precios del material agregado (sector público y sector privado) y la utilidad de vender una unidad producida a cada sector. Se observa: - Que la distribución del material agregado es impuesta por el Estado; - y el precio de venta para éste es inferior al precio de venta para clientes privados, situación que afecta desfavorablemente las utilidades de la empresa pues no cubre los costos operativos de la producción; la empresa debe acatar tales condiciones por tratarse de decisiones administrativas; el mercado califica como duopolio. Se estiman pérdidas promedio de 25.59% por metro cúbico vendido.

Palabras clave: Costos, Demanda, Mercado, Precio, Utilidad.

JEL: D4 – L1

Recibido: 05/04/2018

Aprobado: 25/11/2018

**STATE INTERVENTION IMPACT ON THE APN, C.A. COMPANY'S
MARKET IN THE LARA STATE FOR THE PERIOD 2014-2015****Maryelin Manzano* y Maria Giovanna Betti****

*Bachelor of Economics. Deanship of Economic and Business Sciences of the Lisandro Alvarado Centroccidental University. Barquisimeto. Venezuela.
E-mail: manzano04@gmail.com

**Magister in Education, Specialty in Administration. Economist. Professor of the Deanship of Economic and Business Sciences of the Lisandro Alvarado Centroccidental University. Barquisimeto. Venezuela. E-mail: mariagiovannabetti@gmail.com.

ABSTRACT

This paper studies the State intervention impact on the individual market of a processing company of washed sand and chopped stone, during the period 2014-2015. The research is descriptive, with field and documentary design, with data taken directly from the administrative staff of the company APN, C.A. and the monthly financial reports, as well as from the costs structure and product prices. The company's market is described and its fundamental elements are analyzed: operating costs (fixed and variable), total demand (public and private), and prices of aggregate material (public sector and private sector) and the utility of selling a unit produced to each sector. It is observed: - That the distribution of the aggregate material is imposed by the State; - and the sales price for this is lower than the sales price for private clients, a situation that adversely affects the profits of the company because they does not cover the operating costs of production; the company must comply with such conditions because they are administrative decisions; the market qualifies as a duopoly. Average losses estimated in 25.59% per cubic meter sold.

Keywords: Costs, Demand, Market, Price, Benefits.

JEL: D4 – L1

IMPACTO DA INTERVENÇÃO DO ESTADO NO MERCADO DA EMPRESA APN, C.A NO ESTADO LARA PERIODO 2014-2015

Maryelin Manzano* y Maria Giovanna Betti**

*Licenciatura em Economia. Decanato de Ciências Econômicas e Empresariais da
Universidade Centrocercional Lisandro Alvarado. Barquisimeto. Venezuela
E-mail: manzano04@gmail.com

**Magister em Educação, Especialidade em Administração. Economista Professor do Deanship
de Ciências Econômicas e Empresariais da Universidade Centrocentral Lisandro Alvarado.
Barquisimeto. Venezuela E-mail: mariagiovannabetti@gmail.com.

RESUMO

Estudou-se o impacto da intervenção do Estado no mercado individual de uma empresa processadora de areia lavada e brita, durante o período 2014-2015. a modalidade de pesquisa foi descritiva, com delineamento de campo e documental, com dados tomados diretamente do pessoal administrativo da empresa APN, C.A. e dos reportes financeiros mensais, assim como a estrutura de custos e preços do produto. Descreveu-se o mercado da empresa e se analisaram seus elementos fundamentais: custos operativos (fixos e variáveis), demanda total (pública e privada) preços do material agregado (setor público e setor privado) e a utilidade de vender uma unidade produzida a cada setor. Observou-se: - Que a distribuição do material agregado é imposta pelo Estado; - e o preço de venda deste é inferior ao preço de venda para clientes privados, situação que afeta desfavoravelmente as utilidades da empresa pois não cobre os custos operativos da produção; a empresa deve acatar tais condições por tratar-se de decisões administrativas; o mercado qualifica como duopólio. Estimam-se perdas médias de 25.59% por metro cúbico vendido.

Palavras chaves: Custos, Demanda, Mercado, Preço, Utilidade.

JEL: D4 – L1

Introducción

En los últimos 5 años se ha intensificado el proceso de intervención del mercado por parte del gobierno venezolano, esto corresponde a diversas políticas gubernamentales que hacen posible dicha intervención en las empresas privadas de tal manera que inciden directamente en su desenvolvimiento productivo, afectando así su participación en la oferta del mercado. Entendiéndose la política gubernamental como lo explica Salazar (2008 p.24): “Las acciones que un gobierno emprende para resolver las necesidades de la población, también puede entenderse como políticas públicas”. Este concepto involucra tanto a la sociedad como al sector privado en general, pasando por medianas y grandes empresas.

El gobierno nacional se ha tomado la tarea de satisfacer las necesidades básicas de todos los venezolanos como parte de su gestión social con el fin de contribuir con el desarrollo de todo el país, dichas acciones son emprendidas a través de convenios del Estado con empresas privadas de diferentes ámbitos productivos. Tal como lo expresa la Cámara de Comercio de Maracaibo (2004, s.p.).

El Estado Venezolano desde inicios de la Quinta República tiene una administración pública con dos orientaciones claramente definidas; La primera es imponer sin base constitucional un sistema socialista similar al socialismo real del siglo pasado, basado en un esquema rentista exacerbado, aumentando la dependencia mono productora del país (sector petrolero), al tiempo que se ejecuta una política sistemática de reducción al sector privado mediante expropiaciones, algunas de las cuales se han convertido en confiscaciones, teniendo como resultado la destrucción del aparato productivo y como segunda orientación es abrazar un modelo de capitalismo de Estado, donde las unidades de producción expropiadas no pasan a ser propiedad del pueblo, tal y como pregona el gobierno, sino del Estado.

Lo anterior es una manera de explicar el mecanismo que ejecuta el gobierno para hacer valer su poder, a través de su intervención en las empresas productoras y oferentes de productos necesarios para la construcción de proyectos sociales.

En este sentido para ilustrar lo anterior, el gobierno nacional logra el objetivo de la construcción de viviendas en cada comunidad a través del proyecto de Las Misiones, que se refieren al conjunto de programas sociales que van dirigidos a atender necesidades de vivienda a la población más pobre y vulnerable. La aceptación de dicho proyecto corresponde a la identificación del mayor déficit de atención social, acumulados por años en el país, por lo que el Estado busca tener una solución para cada uno de ellos que sea de fácil acceso para los interesados y represente un impacto social notorio. Además, los programas están diseñados para: Cubrir necesidades de alimentación y para combatir el desabastecimiento, en ellos están los Mercados de Alimentos, C.A (Mercal) y Productora y distribuidora de alimentos S.A (Pdval) , para aquellas personas con índice de analfabetismo se diseñaron las Misiones Robinson (Educación Inicial), Rivas (secundaria y diversificada) y Sucre (Educación superior), para el sector de la salud se creó Barrio Adentro, para los problemas de viviendas y asentamiento urbano se creó Misión Hábitat, en total la suma de los programas de misión oscila el número de 28 y seguirán aumentando a medida que avancen los estudios sobre las necesidades de los ciudadanos. PdvsA (2016)

En este sentido se aprecia que el gobierno nacional a través de la aplicación de políticas gubernamentales busca la solución, para la fácil adquisición de productos y servicios a un costo inferior al que se encuentra en el mercado, brindando la posibilidad de que los más necesitados tengan una mejor calidad de vida según la teoría del desarrollo sostenible que lo define Martínez (2005, p. 71) de la siguiente manera:

Permite la mejoría de las condiciones de vida presentes sin poner en riesgo los recursos de las generaciones futuras, es decir, un aprovechamiento adecuado de los recursos que se tienen, satisfaciendo las necesidades de los pobladores

pero sin exprimir al máximo los bienes naturales, para que este exista se deben cuidar tres (3) elementos, La sociedad, Un medio Ambiente y una Economía.

En el contenido anterior se destaca la contradicción de la teoría del socialismo de quinta república, por cuanto los efectos de las acciones del Estado son contrarios al modelo de calidad de vida de Martínez (ob. cit).

En el caso del gobierno venezolano, para poder ejecutar sus proyectos (en este caso de urbanismo y vivienda) está utilizando como política convenir con empresas para el suministro de recursos necesarios para la construcción de una vivienda en un lapso corto de tiempo. Debido a la gran cantidad de solicitudes de viviendas, el gobierno toma como medida intervenir en el precio del producto (arena lavada y piedra picada) fijado por la empresa APN, C.A, y establece un precio a su conveniencia, inferior al de la venta privada, en este sentido se busca acordar un precio preferencial para el Estado. El precio del producto no está sujeto a aceptaciones por parte del empresario, es decir, es impuesto sin considerar la estructura de costos de la empresa. En el caso particular del estado Lara existe la Corporación de Desarrollo Jacinto Lara (Corpolar) creada mediante el decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de creación de la Corporación Jacinto Lara el 14 de febrero del 2012, encargada de la construcción de viviendas.

En consecuencia, el proceso para la adquisición de material de construcción se realiza a través de una convocatoria a los empresarios donde el Estado expone sus necesidades en materia de construcción, tomando en cuenta que las empresas solicitadas son las principales proveedoras de "material agregado" de la región, entiéndase este término según la American Society for Testing and Materials (ASTM 2001, s.p.) como: "aquel material granular el cual puede ser arena, grava, piedra triturada o escoria, empleado con un medio cementante para formar concreto o mortero hidráulico", este producto es necesario para la construcción de viviendas y urbanismos, es por ello que acuden a las Areneras para conseguir la unidad a un precio preferencial y que este sea suministrado en grandes cantidades.

El problema radica en que dicho precio preferencial no se ajusta a la estructura de costos de la empresa, así como tampoco se refleja en la rentabilidad.

Cabe destacar, que la demanda del estado es el 80% de la capacidad productiva diaria de la empresa, dicha capacidad es de 500 metros cúbicos diarios de material agregado entre arena lavada y piedra picada, es decir, que para satisfacer las necesidades del proyecto social Misión Vivienda la empresa debe suministrar 400 metros cúbicos de material a un precio por debajo del costo unitario, esto trae como consecuencia una disminución significativa en la oferta al sector privado que también representa un mercado importante.

En consecuencia, la rentabilidad de la empresa disminuye a tal punto que el precio no cubre los costos operativos, es decir, es nula. Al suministrarle una unidad de material agregado al proyecto social, la empresa está dejando de cubrir los costos del producto y de tener una utilidad del 30% de acuerdo a lo contemplado en la Ley de precios justos.

Sin embargo, en el convenio de compra de material agregado, los contratos son a crédito, pagaderos en un lapso de 3 meses. Esto acarrea otra consecuencia a los costos de producción debido al intervalo de tiempo en que se suministra el producto (al valor de costo) y el momento en que se recibe los pagos por la venta del mismo; al ser tan distantes la realización de estas dos operaciones, los costos de producción habrán aumentado de nuevo por efectos de la inflación y así se encarece el producto final.

Esta investigación está limitada al estudio del mercado de la empresa APN, C.A dedicada a la explotación y aprovechamiento de minerales no metálicos como la arena triturada, molida y lavada, grava y piedra triturada, molida y lavada para el sector de la construcción en la región Centroccidental, con el propósito de comparar la obtención de ganancias entre las ventas al sector público y al sector privado y como la intervención del Estado afecta la estructura de costos y el esquema de fijación de precios.

Marco metodológico

La investigación es de carácter descriptivo, establece una amplia caracterización de la intervención del Estado en el mercado de la empresa APN, C.A, mediante la ejecución del proyecto social Gran Misión Vivienda Venezuela, lo que permite determinar el comportamiento que aunado con los factores, tanto internos como externos, generan información para analizar el impacto de dicha intervención. También es documental, por cuanto los datos de la investigación son tomados de los balances y reportes financieros presentados mensualmente, así como la presentación de estructura de costos y precios del producto y registrados en una guía de observación

Resultados

El mercado del material agregado en el estado Lara está caracterizado por ser un duopolio; es decir, en la región solo existen dos empresas que procesan la arena lavada y la piedra picada, estas son: Agregados Rio Turbio C.A. y APN, C.A. entre estas empresas se divide la demanda del producto.

Agregados Rio Turbio, C.A posee una capacidad productiva de 15.000 m³ procesados entre arena lavada y piedra picada al mes, cantidad que supera la de APN, C.A que tiene estadísticas de 8.700m³ al mes entre ambos materiales, esto es debido a que cuenta con un cono o maquina picadora de granzón más actualizada y de mayor capacidad que mejora y optimiza el proceso de producción con respecto a la maquinaria e instalaciones que posee la empresa objeto de estudio. Ambas empresas son de fácil acceso a las instalaciones de comercialización y manejan la misma cartera de clientes.

APN, C.A ofrece al mes un promedio de 8.000 m³ en material agregado entre arena lavada y piedra picada cuando las instalaciones de producción se encuentran en óptimas condiciones, esta cantidad no satisface la demanda total, que tiene un promedio al mes de 10.500 m³, por este

motivo la empresa incurre en la necesidad de compartirla con la competencia. Desde la constitución de APN, C.A hasta julio del 2014 la única demanda del producto había sido el consumidor privado, dicho consumidor adquiriría el material por el precio establecido por la empresa, y el mismo era basado en su estructura de costos. Fue a partir del 01 de julio del 2014 que la situación de la empresa objeto de estudio cambia y el material procesado es demandado por el sector público, dicho sector es representado por la Corporación Jacinto Lara (Corpolar) estableciendo condiciones para la comercialización del producto, el suministro del 80% de su producción a un precio establecido por la Corporación de acuerdo a sus lineamientos sin tomar en cuenta la estructura de costos de APN,C.A el cual se sitúa en un 50% por debajo al precio ofertado al sector privado.

Por otra parte, se evidenció que el Estado impone un suministro del 80% de la producción total de la empresa para llevar a cabo la realización de proyectos sociales, destinando solo el 20% para las ventas al sector privado. Este escenario cambia la estructura del mercado de la empresa con una demanda de monopsonio, debido a que casi la totalidad de su producción es vendida a una sola persona o institución, siendo esta Corpolar. Los costos operativos de la empresa APN, C.A analizados en el corto plazo y manteniendo la capacidad instalada de la misma están clasificados en: costos fijos y costos variables.

Entre los Costos fijos están presentes:

Alquiler de maquinaria: la empresa no cuenta con maquinaria propia, por lo que se ve en la necesidad de alquilar 2 Payloaders, uno para la carga y servicio del material en los camiones y el segundo para la alimentación de la planta (colocar el granzón en la procesadora). Este costo representa el 20% de los costos fijos.

Repuestos de la planta procesadora: cada tres meses se sustituyen diversos elementos esenciales para el funcionamiento de la planta, cada uno tiene vida útil de 3 meses, comprende desde motores, cedazos, chumaceras, bandas transportadoras, rodillos, mantos, aceites lubricantes,

tornillos, sistema eléctrico, y todo lo necesario para el correcto funcionamiento de la maquinaria. Tienen una porción de 50% dentro de los costos fijos.

Honorarios y Nómina del Personal: la empresa cuenta con 40 empleados, los cuales se clasifican entre obreros y personal administrativo, siendo 32 y 8 respectivamente. Estos cubren 15% de los costos fijos.

Impuestos y depreciación: estos pagos representan el restante 15% de los costos fijos.

Entre los Costos variables se tiene:

Materia prima: la materia prima para la producción de la empresa objeto de estudio es el Granzón, necesario para el procesamiento de la arena lavada y la piedra picada, su pedido se provee en metros cúbicos (m³), está representada con un 20% en los costos variables.

Servicios: son los servicios que garantizan la operatividad de la empresa, a mayor producción, más altos son los costos de servicio de electricidad, agua, entre otros. Este costo representa el 25% del total de los costos variables.

Reparaciones: una falla o mal manejo de la planta procesadora es causante de reparaciones, por lo general ocurre en promedio 3 veces al año, esto incluye motores, bandas transportadoras, mandíbula, entre otros elementos que forman parte vital de la parte productiva. Las reparaciones corresponden al 40% de la totalidad de los costos variables.

Apoyo logístico: es el apoyo monetario a todos los cuerpos estatales y nacionales competentes para garantizar el buen funcionamiento de la empresa y coordinar la logística de seguridad para no verse expuesta a sabotajes o posibles extorsiones. El apoyo logístico representa un 15% de los costos variables de la empresa objeto de estudio.

Comportamiento de los costos operativos para los años 2014 y 2015

En los meses agosto y julio, los costos fijos presentan niveles constantes; sin embargo en el mes de agosto respecto al de Julio ocurre un aumento en los costos variables de 38.55%, siendo este el mes con mayor incremento, por ser un periodo donde se gestionan colaboraciones y apoyo logístico a diversas entidades del estado con mayor intensidad, tales como: Guardia Nacional Bolivariana, Instituto del Ambiente, policía estatal, entre otros. En el mes de septiembre con respecto al mes agosto los costos fijos aumentaron un 13%, mientras que los variables solo ascendieron en 4.87%. Cuando se observa el mes de octubre se constata un aumento de 15% y 7.9% en los costos fijos y variables respectivamente; sin embargo, en el mes de noviembre ocurre un fenómeno parecido al anterior en donde los costos fijos tuvieron un incremento de 15% mientras que los variables se mantuvieron estables. Finalmente los costos fijos de diciembre fueron reducidos por la empresa en un 33.33% y en un 50% en los variables, como consecuencia de otorgar vacaciones colectivas dos semanas antes de culminar el mes, por ende la operatividad de la empresa se vio interrumpida.

En cuanto a los costos operativos del mes de febrero y marzo del año 2015, hubo un ligero incremento de los costos fijos de 5% y 15% respectivamente, sin embargo los costos variables en febrero ascendieron en un 33.22%, por la reposición de inventario como repuestos y lubricantes pertenecientes a taller y almacén con la finalidad de tomar provisiones en el primer trimestre del año. Los siguientes dos meses correspondientes abril y mayo se mantuvieron constantes los costos fijos debido a una disminución de compras y consumo de maquinaria. Por otra parte, en los costos variables ocurre un declive en los meses de marzo y abril por estrategia de la empresa que tenía objetivo de disminuir los costos y poder mantener los precios.

El segundo semestre del año 2015 evidencia alzas significativas de hasta un 30% en los costos totales hasta el mes de agosto producto de los diversos factores existentes en el mercado, tales como: inflación, especulación, escasez, entre otros. La empresa no pudo conservar sus

costos después de 3 meses disminuyendo inventario y dejando de realizar reparaciones. En los cuatro meses restantes permanecen constantes los costos fijos, se repite el fenómeno de marzo y abril, la empresa opera con su máxima capacidad pero con desgastes importantes en la planta procesadora, sin tomar en cuenta mantenimientos. En septiembre los costos variables disminuyen casi a la mitad (-42,75%) y vuelven a tener un leve incremento (11,25%) en noviembre del referido año.

Comportamiento de la Demanda Pública y Privada en la empresa APN, C.A

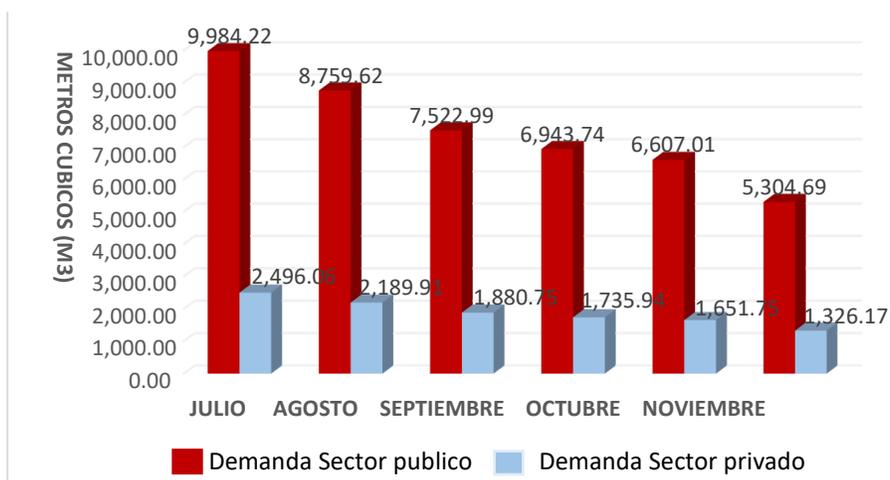
La demanda del mercado es la sumatoria de todas las demandas efectuadas mensualmente por diversas personas y entes gubernamentales que llevan a cabo proyectos de construcción donde el producto de arena lavada y piedra picada son fundamentales en su proceso.

La demanda de arena lavada y piedra picada presenta una curva con declive constante en el año 2014, donde el mes de septiembre disminuye un 14.12% con respecto al mes de agosto y el mes de diciembre un 19.71% con respecto al mes de noviembre, estas son las disminuciones más importantes reflejadas en el periodo estudiado, sin embargo la caída es progresiva en todos los meses, este fenómeno ocurre tanto en la demanda pública como también en la demanda privada cuyo descenso promedio mensual es de 11,88% en el año en referencia.

Tomando como punto central que la producción de la empresa no satisface la demanda total, se constató que el 20% al 30% de la demanda del sector privado no logra ser atendida; pero si se debe cubrir la totalidad de la demanda exigida por el sector público (Gráfico 1). Con estos hechos se concluye que la empresa presenta un problema de producción, debido: por una parte, las ventas al sector público son valoradas a menor precio con respecto a las ventas efectuadas al sector privado; y por otra parte, los diversos efectos macroeconómicos (inflación, tipo de cambio, entre otros), originan problemas financieros notorios para el buen manejo de la planta y

la realización de los mantenimientos requeridos, así como la ampliación de la capacidad productiva en la empresa.

Gráfico 1 Comportamiento de la Demanda de la empresa APN, C.A 2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la gerencia administrativa de APN, C.A

Con el apoyo del gráfico 2 se concluye que en el año 2015 la demanda de la empresa presenta variaciones más notorias que en el 2014, siendo febrero el mes de disminución inicial con un 24.30% con respecto a enero; el mes de marzo se incrementa respecto a febrero en 21.28%; para luego disminuir un poco más del doble en abril con 47.59% y mayo con 15.59% con respecto a abril. En estos dos últimos meses la empresa redujo sus costos y es un ejemplo claro de las consecuencias de tal acción y el efecto que causa en la producción, por ende, en la demanda insatisfecha

En los meses enero a abril la curva de ambas demandas disminuye con una variación promedio de 25.04%, a partir de abril comienza un aumento progresivo hasta el mes de agosto de un 17%, para descender en promedio 14% hasta el mes de diciembre. En el grafico 3 se puede evidenciar que

estas variaciones ocurren tanto en el sector público como en el sector privado descendiendo en promedio mensual de 7,42%.

Gráfico 2 Comportamiento General de la demanda de la empresa APN, C.A 2015



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la gerencia Administrativa de APN C.A.

Utilidades procedentes de las ventas al sector privado y al sector público.

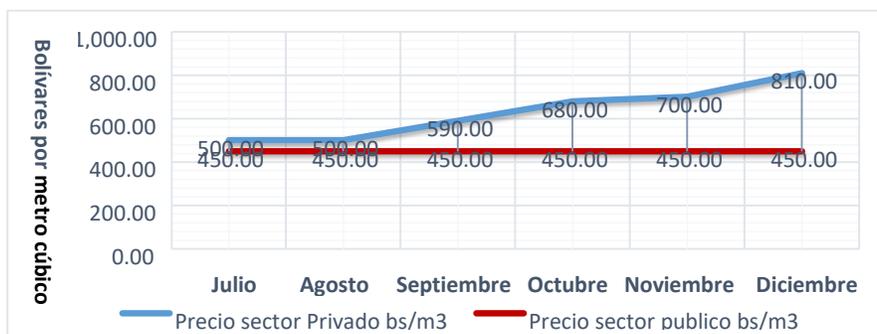
Como se comentó anteriormente el precio de vender una unidad de material agregado al sector público es menor al precio de venta del sector privado, por este motivo la obtención de las utilidades difieren entre sí, esto convierte al sector público en un cliente poco atractivo para la cartera de clientes de la empresa, por cuanto las ventas a este sector no cubre los costos totales. En el gráfico 3 se puede evidenciar las variaciones de los precios en los periodos estudiados en ambos sectores del mercado, esto con el fin de realizar un análisis sobre las utilidades por unidad suministrada.

El año 2014 tuvo variaciones ascendentes en los precios de venta al sector privado en los meses de septiembre con respecto al mes de agosto con un 18%; octubre con 15.25% con respecto a septiembre, el mes de noviembre con respecto a octubre aumentó en menor proporción con 2.94% y diciembre dio un incremento abrupto de 19.12% con respecto a noviembre.

Esto viene arraigado por las variaciones presentadas en los costos operativos, a pesar de los elevados niveles de incrementos en los mismos; estos precios se modifican de acuerdo a la estructura de costos con la respectiva utilidad de la empresa, además de tomar en cuenta la dinámica del mercado.

Por la parte del precio del sector público en el gráfico 3, se observa una línea recta sin variación alguna, es decir los precios no fueron modificados en 5 meses, permaneciendo constantes en el periodo.

Gráfico 3 Comportamiento de los precios de material agregado en la empresa APN, C.A 2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la gerencia administrativa de APN, C.A

A continuación se presenta el comportamiento de las utilidades en los últimos 5 meses del año 2014. Al analizar el gráfico 4 se observa una tendencia descendente en la utilidad de la empresa por la venta en ambos sectores, tanto público como el privado, con un mayor pronunciamiento en el primero de éstos. La utilidad en el sector privado decrece mes a mes con un porcentaje bajo, en el mes de agosto con respecto a julio se observa una caída abrupta en la utilidad con 37.85%, al igual que noviembre con respecto a octubre con 84.71%, este mes estuvo al borde de una pérdida, debido a que la utilidad disminuyó a niveles muy elevados y colocaron en riesgo la rentabilidad de la empresa.

Se debe tomar en cuenta que los meses con mayor disminución en la utilidad son los mismos meses donde los precios para el sector privado se mantienen constantes, es decir, la empresa debe incrementar sus precios mes a mes o de lo contrario la caída en la utilidad será cada vez mayor con respecto a los meses donde si se realiza un ajuste, como es el caso de diciembre donde su incremento fue realmente significativo con respecto al mes anterior ascendiendo un 1927.62% debido a un aumento en el nivel de precios, estabilizando así la utilidad por unidad de material agregado en ese mes.

Por otra parte, en el sector público es donde la empresa compromete sus utilidades en proporciones muy elevadas, la pérdida ocasionada por el precio fijado por Corpolar es significativa en los meses de septiembre y octubre, disminuyendo estos un 144% y 325% respectivamente. Esto quiere decir que existe una pérdida en la comercialización del producto con niveles muy elevados, como lo es en el caso de noviembre con respecto a octubre, que a pesar de registrar solo un 68% de disminución, se alcanza con una pérdida de 236.3 bs/m³; con este monto se posiciona el mes con la mayor pérdida por m³ vendido. Se concluye que existe una pérdida en las ventas del material agregado en los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre.

En el gráfico 5 se analiza la variación de precios de ambos sectores en el año 2015; el precio establecido al sector privado en el periodo de enero a julio tiene una tendencia creciente promedio de 20,66%.

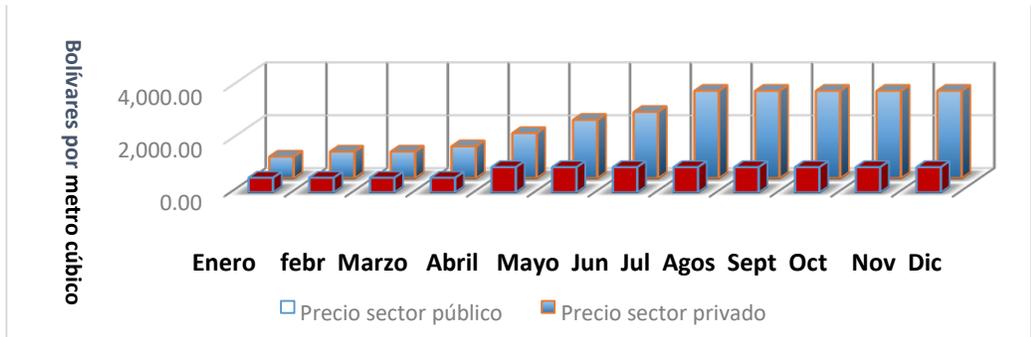
Posteriormente, entre los meses de agosto a diciembre se mantuvo constante el precio del metro cubico de material agregado en un monto de 3.300,00. Por otra parte, se observa un alza en los precios por parte del sector público en el mes de mayo con un 72.73% de incremento, pasando de un precio de 550,00 bs a 950,00 bs por metro cubico, este último precio se mantiene hasta culminar el año 2015.

Gráfico 4 Comportamiento de la Utilidad de Vender una Unidad de material agregado a ambos sectores en el año 2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la gerencia administrativa de APN, C.A

Gráfico 5 Comportamiento de los precios del Material Agregado en la empresa APN, C.A 2015



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la gerencia administrativa de APN, C.A.

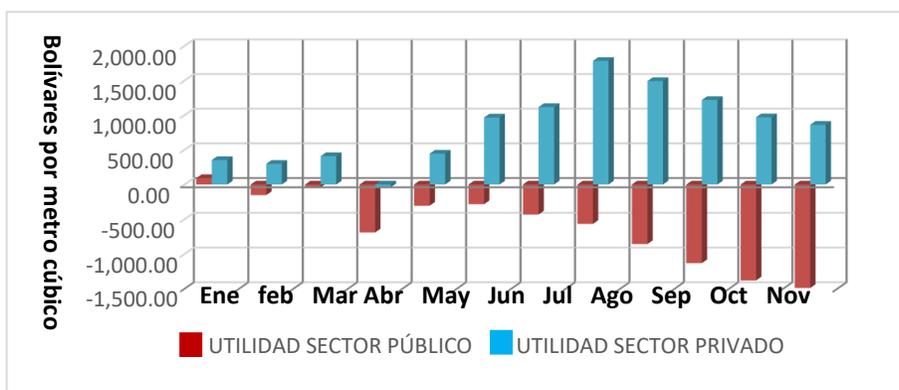
En el año 2015 se evidencia una variación tanto positiva como negativa en las utilidades (Gráfico 6) procedentes de las ventas del sector privado, siendo los meses de febrero y abril en los que más disminuyó la utilidad

respecto al mes que se antepone con un 15.54% y 109.72% respectivamente.

En el mes de abril, las utilidades disminuyen en 109% con respecto a marzo, representando un 39.67 bs/m³ de pérdida en las ventas destinadas al sector privado, esto a pesar del aumento concedido por la empresa a este sector de un 20%, que evidentemente no fue suficiente debido a los altos costos operativos en ese mes. En el mes de mayo comienza un aumento progresivo en la utilidad procedente de las ventas del sector privado con una tendencia creciente hasta agosto, mes donde comienza un declive promedio hasta diciembre de 16,64%, dicha disminución ocurre al paralizar el incremento de los precios con el fin de disminuir el impacto del precio fijado por el sector público.

Por otra parte, hubo pérdidas significativas por la unidad de material agregado vendida al sector público, aumentando un 72% las pérdidas en abril con respecto al mes de marzo, esto reafirma que con la venta de una unidad de material al sector privado la empresa puede cubrir sus costos y obtener la utilidad esperada, además de realizar los mantenimientos pertinentes para que la planta permanezca operativa.

Gráfico 6 Comportamiento de la utilidad en bs/m³ obtenida por la empresa APN, C.A 2015



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la gerencia administrativa de APN, C.A.

Conclusiones

La estructura de mercado de material agregado de la empresa objeto de estudio, se caracteriza por ser un mercado de competencia imperfecta, referido a un mercado de duopolio, ya que en el estado Lara solo existen dos empresas procesadores de material agregado siendo; Agregados Rio Turbio, C.A y la empresa APN, C.A, objeto de estudio. Entre ambas decidían la cantidad a ofertar de aproximadamente 12.000 unidades/ mes y el precio de venta del material agregado hasta el 1ro de julio del año 2014, justo en esa fecha se crea en la empresa APN,C.A un monopsonio por la Corporación Jacinto Lara, representada por el Estado, la misma impuso que la distribución de la producción de material procesado por la empresa APN, C.A, se destinara un 80% para la venta a Corpolará (destinado para la ejecución de los proyectos de la Gran Misión Vivienda Venezuela) y un 20% para la venta al sector privado. Además, el Estado fija un precio para la venta al sector público inferior al precio establecido en el mercado y asignado a los clientes del sector privado. La empresa APN, C.A acató esa decisión por cuanto no posee el poder político para oponerse a esa decisión política.

En el año 2014 la empresa sufrió un incremento progresivo de sus costos operativos en la mayoría de los meses, a excepción de diciembre. En el 2015 los costos operativos sufrieron un incremento abrupto de 50% hasta el mes de julio, superando los costos variables a los costos fijos para mantenerse constantes hasta el final del año.

En el año 2014, la empresa cubrió sus costos con el margen de utilidad que generó las ventas al sector privado. Este escenario empeoró en el año 2015 con las ventas realizadas al Estado, solo en el mes de enero se obtuvo utilidad, en los meses restantes las pérdidas tuvieron un promedio de 25.59% por cada metro cúbico vendido. Por otra parte las utilidades por las ventas al sector privado fueron bajas pero positivas desde enero hasta diciembre, con una variación de 8.46% intermensual.

Referencias bibliográficas

American Society for Testing and Materials (2001) Normas internacionales Técnicas <https://www.astm.org/images/what> is astm. Consulta: 21/05/2016

Cámara de Comercio de Maracaibo(2004) Informe Convenios Estado-Sector Privado, Maracaibo, Estado Zulia.

Empresa APN, C.A. Gerencia Administrativa. Estadísticas 2014 y 2015.

Creación de la Corporación de Desarrollo Jacinto Lara. (2012) Ley de creación de la Corporación Jacinto Lara *Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela*. 01-03-2012.

Martínez, O (2005). Desarrollo sustentable. México. Universidad de Quintana Roo. Editorial Alfa/Zeta.

PDVSA (2016) Desarrollo social en Venezuela. Programas de Viviendas y Habitat. <https://www.PDVSA> y el Desarrollo social en Venezuela&0qs=Chrome 3.69j57j015.15265j0j78&sourceid. Consulta: 08/12/2016

Salazar (2008). *Las políticas Públicas*, (1ra edición). Colombia: Universidad del Norte.