



Universidad Nacional Experimental del Táchira
Vicerrectorado Académico
Decanato de Postgrado
Maestría en Gerencia de Empresas Mención Finanzas
Trabajo de Grado

**INFLACIÓN Y LA CREACIÓN DE VALOR EN LAS
EMPRESAS DEL SECTOR DE EXPENDIO DE COMIDAS Y
BEBIDAS EN RESTAURANTES DEL MUNICIPIO SAN
CRISTÓBAL. PERIODO 2013-2018**

Autor: Rangel Zambrano, María Virginia

Cédula de Identidad: V-16.321.835

Teléfono: +5411-54732666

Correo Electrónico: mvirginiarangel290@gmail.com

Tutor: Dr. Luis Guillermo Patiño Vásquez

Correo Electrónico: luisgpv2@gmail.com

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al Título de Magíster en
Gerencia de empresas mención finanzas.

San Cristóbal, diciembre 2021

ACTA DE APROBACIÓN



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DEL TÁCHIRA
VICERRECTORADO ACADÉMICO
DECANATO DE POSTGRADO
R.I.F. G-20004886-7




A-1704.2022.004




ACTA

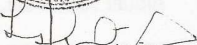
En el día de hoy 28 de Enero de 2022, siendo las 10:00 am y estando presentes los ciudadanos **Prof. Luis Guillermo Patiño Vasquez**, **Prof. Carlos Enrique Peñaloza C.** y **Prof. Rossana Liseth Chapeta Lizcano**, miembros designados para evaluar el Trabajo de Grado "INFLACIÓN Y CREACIÓN DE VALOR EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE EXPENDIO DE COMIDAS Y BEBIDAS EN RESTAURANTES DEL MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL. PERIODO 2013-2018" presentado por la ciudadana, **María Virginia Rangel Zambrano**, titular de la Cédula de Identidad V.-16321835, para optar al título de **Magister En Gerencia De Empresas, Mención Finanzas**, se procedió a la discusión del mismo.

El Jurado decidió en un todo de acuerdo con lo establecido en Artículo 44 de las Normas para el Desarrollo del Componente de Investigación en Programas de Doctorado, Maestría, Especialización y Especialización Técnica de la Universidad Nacional Experimental del Táchira, otorgar el veredicto de APROBADO, en fe de lo cual firmamos.


Prof. Carlos Enrique Peñaloza C.
C.I. N° V-4486274
MIEMBRO




Prof. Rossana Liseth Chapeta Lizcano
C.I. N° V-11501039
MIEMBRO


Prof. Luis Guillermo Patiño Vasquez
C.I. N° V-3618158
MIEMBRO-TUTOR

AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE VERSIÓN DIGITAL DEL TRABAJO DE GRADO

San Cristóbal, 28 de enero de 2022

Dirección
Biblioteca Central “Dr. Lorenzo Monroy”
Su Despacho.

El suscrito, **María Virginia Rangel Zambrano** titular de la C.I. N° V.-**16.321.835** domiciliado en Villa del Educador Casa N° 9 San Cristóbal Estado Táchira. Con el fin de optar al título de Magister en Gerencia de Empresas, mención Finanzas, he presentado ante la Biblioteca “Dr. Lorenzo Monroy” de la Universidad Nacional Experimental del Táchira el Trabajo de Grado Titulado: **INFLACIÓN Y LA CREACIÓN DE VALOR EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE EXPENDIO DE COMIDAS Y BEBIDAS EN RESTAURANTES DEL MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL. PERIODO 2013-2018**

Por medio del presente, autorizo por tiempo indefinido a la Biblioteca “Dr. Lorenzo Monroy”, para publicar en forma electrónica y bajo libre acceso el documento digital de mí Trabajo, con el fin de que este pueda ser consultado públicamente vía Internet. Toda persona que consulte ya sea el formato digital podrá copiar partes del texto, citando siempre la fuente, es decir el autor, título del trabajo y año.

Esta autorización no implica renunciar a la facultad que tengo de publicar total o parcialmente la obra en otras instancias.

La UNET no será responsable de ninguna reclamación que pudiere surgir de terceros que invoquen autoría de la obra que presento.

La publicación electrónica será:

A Texto completo

Inmediata

Después de 2 años
(Para casos donde se requiera)

Atentamente;

María Virginia Rangel Zambrano
C.I.: V.-16.321.835

Universidad Nacional Experimental del Táchira
Vicerrectorado Académico
Decanato de Postgrado
Maestría Gerencia de Empresas Mención Finanzas

Inflación y la creación de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del municipio San Cristóbal. Periodo 2013-2018.

Autor: Rangel Zambrano, María Virginia
Tutor: Patiño, Luis G.
San Cristóbal, enero 2022.

RESUMEN

El siguiente proyecto de investigación tuvo como objetivo establecer la relación que existe entre la inflación y la creación de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal. El diseño de la investigación es documental y de campo, la población estuvo conformada por 115 establecimientos del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes, según información de Hacienda del Municipio San Cristóbal. Se trabajó con una muestra escogida de manera intencional dada la facilidad de acceso a la información financiera contemplada por el restaurante Mi Vaquita Gourmet, C.A. Los resultados obtenidos permitieron determinar la evolución y el comportamiento de los inductores de valor, el EBITDA a valores constantes tuvo desempeño operacional y a valores corrientes 2018 fue el año con peor desempeño, el MEBITDA tanto a valores constantes como corrientes reflejó márgenes de ganancia y liquidez bajos, el KTNO a valores corrientes en 2017 y 2018 fue negativo, lo que reflejó que no se retuvo flujo de caja libre por este concepto, el PKT tanto a valores corrientes como contantes el 2018 fue año con mejor flujo de liquidez, el ROE a valores corrientes no hay aprovechamiento de la inversión y a valores contantes hubo aprovechamiento por parte de los accionistas en 2017, el FCL a valores corrientes, la empresa no genero efectivo suficiente a valores contantes, la empresa genero rentabilidad en el periodo de estudio, la RAN a valores corrientes no se produjo rentabilidad atractiva, por lo que se estima que no hubo generación de valor y a valores corrientes se obtuvieron valores alentadores en 2016 y 2017 que permitieron estimar que para esos años existió generación de valor. En cuanto al coeficiente R y R² se determinó que el comportamiento de los inductores de valor MEBITDA, KTNO, PKT y RAN no está influenciado por la variable INPC. Esta investigación aporta un diagnóstico sobre la situación estratégica de la empresa, que permita la toma de decisiones, según la interpretación de resultados y el comportamiento de las variables.

Palabras claves: Inflación, inductores, valor.

ÍNDICE DE CONTENIDO

ACTA DE APROBACIÓN.....	ii
RESUMEN.....	iv
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	v
LISTA DE TABLAS	viii
LISTA DE FIGURAS	x
INTRODUCCIÓN	xii

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema.....	14
1.2 Formulación del Problema	18
1.3 Objetivos	19
1.3.1 Objetivo general.....	19
1.3.2 Objetivos específicos	19
1.4 Justificación de la investigación.....	20
1.5 Alcance	20

CAPÍTULO II

MARCO TEÒRICO

2.1 Antecedentes de la investigación.....	11
2.2 Bases teóricas	15
2.2.1 Inflación	16
2.2.1.1 Causas de la Inflación	18
2.2.1.2 Tipos de Inflación	19
2.2.1.3 Efectos de la Inflación	21
2.2.2 Creación de valor	22
2.2.3 Inductores de valor.....	23
2.2.3.1 EBITDA.....	24
2.2.3.2 Margen de EBITDA.....	25
2.2.3.3 Productividad del capital de trabajo (PKT)	26
2.2.3.4 Palanca de crecimiento (PDC).....	27
2.2.3.5 Rentabilidad del activo neto (RAN)	28
2.2.3.6 Rentabilidad del patrimonio (ROE).....	30

2.2.3.7	Flujo de caja libre (FCL)	32
2.3	Sistema de variables	33
2.4	Operacionalización de las variables	34

CAPÍTULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1	Nivel de la investigación	37
3.2	Diseño de la investigación.....	38
3.3	Población	39
3.4	Muestra.....	40
3.5	Técnica e instrumentos de recolección de datos	41
3.6	Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	43

CAPITULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1	Caracterizar la evolución de la inflación en Venezuela para el periodo 2013-2018.....	37
4.2	Describir el comportamiento de los inductores de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018.....	49
4.3	Relacionar la inflación y los inductores de valor de las empresas de las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes, para el periodo 2013-2018.	67
4.3.1	Relación del INPC general y sus variaciones respecto al EBITDA. ..	68
4.3.2	Relación del INPC general y sus variaciones respecto al MEBITDA.	70
4.3.3	Relación del INPC general y sus variaciones respecto al KTNO.....	71
4.3.4	Relación del INPC general y sus variaciones respecto al PKT.	72
4.3.5	Relación del INPC general y sus variaciones respecto al RAN.	74
4.3.6	Relación del INPC general y sus variaciones respecto al ROE.....	75
4.3.7	Relación del INPC general y sus variaciones respecto al FCL.....	77
4.3.8	Respecto a la entrevista.....	78

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Conclusiones	37
5.2	Recomendaciones	40

REFERENCIAS	41
ANEXOS	48
Anexo 1	49
Tabla 39. Estados de resultados, financieros periodo 2013-2018.....	49
Anexo 2	54
Tabla 21. Estado de resultados, financieros ajustados por inflación, periodo 2013-2018.....	54

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las variables	35
Tabla 2. Índice Nacional de precios al consumidor general y variación porcentual.	38
En la tabla 3 se muestran los datos correspondientes a la producción e ingresos por exportación de petróleo.	40
Tabla 4. Comportamiento de la masa monetaria en Venezuela.	42
Tabla 5. Evolución cambio de referencia Bolívar respecto al Dólar.	46
Tabla 6. Datos financieros EBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	50
Tabla 7. Datos financieros EBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	51
Tabla 8. Datos financieros MEBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	52
Tabla 9. Datos financieros MEBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	54
Tabla 10. Datos financieros KTNO. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	55
Tabla 11. Datos financieros KTNO. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	56
Tabla 12. Datos financieros PKT. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	58
Tabla 13. Datos financieros PKT. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	59
Tabla 14. Datos financieros RAN. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	61
Tabla 15. Datos financieros RAN. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	62
Tabla 16. Datos financieros ROE. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	63
Tabla 17. Datos financieros ROE. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	64
Tabla 18. Datos financieros FCL. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	65
Tabla 19. Datos financieros FCL. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	66

Tabla 20. Grado de relación según coeficiente de relación (R).	68
Tabla 21. Relación INPC general vs EBITDA Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	69
Tabla 22. Relación INPC general vs MEBITDA Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	70
Tabla 23. Relación INPC general vs KTNO Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	72
Tabla 24. Relación INPC general vs PKT Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	73
Tabla 25. Relación INPC general vs RAN Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	74
Tabla 26. Relación INPC general vs ROE Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	76
Tabla 27. Relación INPC general vs FCL Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	77
Tabla 28. Estadística producto líder (ternerita especial) vendido por año.....	79
Table 29. Análisis matriz DOFA	82
Tabla 30. Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI).....	83
Tabla 31. Matriz de evaluación de los factores externos (MEFE).....	85

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Índice Nacional de Precios al Consumidor.....	38
Figura 2. Evolución de la caída de la producción e ingresos por exportación de petróleo.....	41
Figura 3. Indicador variación masa monetaria.....	43
Figura 4. Comportamiento de la inflación Vs la masa monetaria.....	44
Figura 5. Evolución del salario mínimo.....	48
Figura 6. EBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	50
Figura 7. EBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	52
Figura 8. MEBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	53
Figura 9. MEBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	54
Figura 10. KTNO. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	55
Figura 11. KTNO. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	57
Figura 12. PKT. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	58
Figura 13. PKT. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	60
Figura 14. RAN. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	61
Figura 15. RAN. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	63
Figura 16. ROE. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	64
Figura 17. ROE. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	65
Figura 18. FCL Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.....	66
Figura 19. FCL Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.....	67

Figura 20. Relación INPC general vs EBITDA Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	69
Figura 21. Relación INPC general vs MEBITDA Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	71
Figura 22. Relación INPC general vs KTNO Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	72
Figura 23. Relación INPC general vs PKT Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	73
Figura 24. Relación INPC general vs RAN Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	75
Figura 25. Relación INPC general vs ROE Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	76
Figura 26. Relación INPC general vs FCL Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.	78
Figura 27. Situación de la empresa y estrategias a formular.....	86

INTRODUCCIÓN

En el año 2013 Venezuela alcanzó una inflación del 56 %, considerada la más alta del mundo, pero dos años después la subida general de precios de bienes y servicios alcanzó los tres dígitos para situarse en un 180,9% anual, escenario que empeoró hasta situarse en 2.735% para el 2017. Peor aún, es la subida de precios para el año 2018, en el cual el Fondo monetario internacional la sitúa en un 13.864,6%.

Estos escenarios inflacionarios han tenido gran impacto para el negocio culinario, cuyos gerentes además, se han enfrentado a graves problemas de escasez junto a una disminución importante de la demanda por los precios crecientes de que han de compensar la subida de costos. Esta situación evidencia que el sector de comidas y bebidas en restaurantes se encuentra sumergido en grandes desafíos de sobrevivencia, pues deben servir a la sociedad y al mismo tiempo tratar de buscar el objetivo básico financiero de crear valor económico para mantenerse en el tiempo y satisfacer a sus grupos de interés.

Esta realidad planteó la necesidad de realizar una investigación relacionada con elucidar la relación de la inflación venezolana con los inductores de valor de las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del municipio San Cristóbal. Periodo 2013-2018.

La metodología utilizada fue descriptiva y correlacional mediante un estudio documental y de campo, para perseguir como objetivo general el establecer la relación entre la inflación y la creación de valor de las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018, mediante los objetivos específicos: Caracterizar la evolución de la inflación en Venezuela. Describir el comportamiento de los inductores de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal. Y, por último, relacionar la inflación y los inductores

de valor de las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes.

Se presenta el informe en cinco capítulos, iniciando en la presentación del problema, las bases teóricas que apoyaron la investigación y el marco metodológico en los tres primeros apartados, en el cuarto se muestran los resultados, para en un quinto aparte se presentan las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

El origen de la inflación en el mundo se remonta al surgimiento de la moneda como medio de pago, una mirada al pasado ubica este acontecimiento en el siglo VI antes de Cristo en un lugar llamado Lidia y que hoy forma parte del territorio de Turquía, territorio que era gobernado por un rico monarca, quien ordenó acuñar la primera moneda de la historia, la cual se difundió muy rápidamente, desde ese momento, aun cuando la inflación no era conocida, empezaron a sentirse sus efectos de modo significativo.

Desde entonces el fenómeno de la inflación se ha evidenciado en muchos países, destruyendo situaciones económicas, financieras, políticas y sociales, debido a la devaluación que presenta la moneda. Barria C (2017) entre los países que a lo largo de la historia después de las guerras, en crisis, cuando los billetes se convierten en papeles que no sirven para nada la inflación en el mundo ha llegado a extremos inesperados. Según la información extraída de la tabla de Hanke S (2016) los países que se han destacado por su elevado nivel de inflación, son los siguientes: Hungría, en el cual se presentó el caso de hiperinflación más grave del mundo, entre agosto de 1945 y julio de 1946, donde la moneda (pengo) perdía tan rápido el valor que los precios se duplicaban cada 15 horas y la inflación diaria era de 207%, posterior a este se presentó el caso de Zimbabue entre marzo de 2007 y noviembre de 2008 la inflación diaria era de 98%, así mismo, se presentan casos como el de Yugoslavia con una inflación de 313% entre abril de 1992 y enero de

1994, Alemania registró entre agosto de 1922 y 1923 una inflación que llegó al 29.500%, por su parte Grecia experimentó una duplicación de precios cada cuatro días entre mayo de 1941 y 1945 en China en cambio cada día los precios subían en 14,1% y la inflación mensual entre octubre de 1947 y mayo de 1949 fue de 5070%, por su parte en Armenia se presentó una inflación mensual de 438% y en Taiwán entre agosto de 1945 y septiembre de 1945 se detalló una inflación de 394%.

En tal sentido según Boggianno M (2014) la crisis de altos índices inflacionarios ha tenido que ver con guerras como es el caso de Hungría, Alemania y Grecia, pero también esto ha sido consecuencia de la constitución de nuevos países luego de eventos bélicos (Yugoslavia) o la independencia de otros (Armenia y Turkemenistan) al independizarse de la Unión Soviética. Por su parte América Latina no se escapa de esta situación Barria C (2014) dice que basta recordar lo que pasaba en los años 70 y 80 cuando muchos países no podían pagar sus deudas externas, la gente se empobrecía, el salario no alcanzaba ni siquiera para las necesidades básicas y la inflación era galopante.

Como ejemplo, algunos de los países de América Latina estuvieron dentro del ranking de países con altos índices inflacionarios según datos de la tabla de Hanke S (2016): Perú con una inflación mensual de 397% entre julio y agosto de 1990, Nicaragua con una inflación mensual de 261% entre junio de 1986 y marzo de 1991, Argentina percibió entre mayo de 1989 y marzo de 1990 una inflación mensual de 197%, Bolivia por su parte registro una inflación de 183% entre abril de 1984 y 1985, así mismo Chile sufrió para 1973 una inflación del 87%, Brasil entre 1989 y 1990 obtuvo una inflación de 83% y Venezuela en 1996 presentó una inflación del 99%.

Actualmente en los países Latinoamericanos la inflación no representa un problema grave y la tendencia se ha movido hacia la moderación, aunque existen sus excepciones. Tal es el caso de Venezuela, donde desde que Hugo Chávez impuso estrictos controles en 2003, en un intento de evitar la fuga de capitales, solo se han producido una serie de devaluaciones de la moneda e hiperinflación, factores que contribuyen a la grave crisis económica que atraviesa el país, esto según publicación de la BBC News Mundo el 02 de agosto de 2018.

Para el 2013 de acuerdo a publicación de Infobae (2018) Venezuela tenía una inflación del 56% anual, considerada la más alta del mundo para entonces y dos años después en 2015, la inflación alcanza por primera vez los tres dígitos con un 180,9% según cifras del Banco Central de Venezuela (BCV) anunciadas a finales del 2015. Infobae (2018) informa que, si bien Venezuela tiene una larga historia de descontrol en su sistema monetario, nunca había vivido un proceso hiperinflacionario como el que se abrió en 2015.

Sin embargo esto no se queda allí, con el pasar de los años las cifras de inflación mencionadas en el párrafo anterior que parecían alarmantes quedan minúsculas en comparación con las cifras de inflación presentadas por Steve H. Hanke profesor de Economía Aplicada de la Universidad de Johns Hopkins abocado en el tema de medir la inflación en distintos países por medio de una de las variables más determinantes de la economía, el IPC (Índice de Precios del Consumidor), quien indica que la situación es más compleja de acuerdo a la evolución de los precios y con base en su investigación estimó que la inflación de Venezuela para el 2017 sería de 2594%; sin embargo, este número se quedó corto debido a que en 2017 la inflación cerró en 2735% según la consultora privada Ecoanalítica (2017), la cual se toma como fuente, motivado a que el Gobierno Nacional y el Banco Central de Venezuela (BCV) no publican datos sobre la inflación u otros indicadores económicos desde 2015.

En consecuencia, el panorama para la economía venezolana para este año es oscuro y la crisis se agudiza, como un flagelo que no da respiro a su ya golpeada economía, la inflación en Venezuela alcanzará el 1.000.000% a finales de 2018, según lo revelan las últimas proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) presentadas el pasado 23 de julio de 2018.

La cifra del nuevo pronóstico del Fondo Monetario Internacional (FMI) es abismalmente mayor a la de hace apenas tres meses, cuando proyectó que la inflación venezolana subiría a 13.864,6 %. Tan grave es la situación del país que la entidad lo comparó con lo que vivió Alemania en 1923, durante su periodo de hiperinflación después de la primera guerra mundial. Según CNN Español (2018).

Ante la inseguridad del ambiente económico, político y social que se vive en la realidad actual venezolana, se desencadena en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) turbulencia, competitividad, incertidumbre y complejidad, es por ello que según (Mujica, 2000) las PYMES deben estar orientadas a gerencias de pensamientos complejos, con una visión que lleve a alcanzar objetivos como: utilidad y rentabilidad, generación de divisas y empleo, satisfacción de las necesidades del consumidor y maximización del valor de las empresas.

Sin embargo, la crisis económica ha golpeado el negocio culinario, tal como lo describe Rodríguez (2015) quien menciona que la mayoría de los negocios en Venezuela están viéndose afectados por los distintos problemas económicos que sufre hoy la nación y la gastronomía no escapa de esta realidad, donde los dueños o encargados de estos comercios se consiguen diariamente con la dificultad para adquirir la materia prima necesaria para elaborar los productos que ofrecen, además experimentan el aumento de precios incontrolado de las mismas y padecen la disminución del número de comensales y la frecuencia con la cual asisten a estos establecimientos. Por su parte la Comisión de Finanzas de la Asamblea Nacional

dio a conocer la cifra de la inflación para el rubro alimentos y bebidas no alcohólicas, que cerró en 372,1% en septiembre de 2018, datos tomados de la fuente de El Universal (2018). Así pues, Rodríguez (2015) citando a Valverde afirma que, “aunado al problema inflacionario la devaluación de la moneda y la escasez afectan principalmente la adquisición de alimentos”, opina también, que este sector es complejo debido a que además existen alimentos regulados, por lo que muchos proveedores dejan de producir materias primas necesarias y por consiguiente se consiguen cada vez menos.

Por lo mencionado anteriormente Barba (2013) presume que el sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes, se encuentra sumergido en una alta incertidumbre, que nos hace pensar si realmente las empresas de este ramo se encuentran orientadas al principio aceptado por la economía y las finanzas, donde las organizaciones deben buscar crear el mayor valor posible para los accionistas y no solo eso, sino también valor económico, medio ambiental y social, donde además de la satisfacción del cliente y el accionista, también se busque el bienestar de todas las partes interesadas.

Es por ello que la presente investigación plantea establecer la relación que existe entre la inflación y creación de valor, así como también determinar e interpretar los inductores de valor, que permitan medir el nivel financiero, las fortalezas y debilidades de la organización y su permanencia en el mercado.

1.2 Formulación del Problema

De la problemática antes expuesta la presente investigación pretende dar respuesta a las siguientes interrogantes:

1. ¿Qué relación existe entre la inflación y la creación de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018?
2. ¿Cuál ha sido la evolución de la inflación en Venezuela para el periodo 2013-2018?
3. ¿Cuál ha sido el comportamiento de los inductores de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Establecer la relación que existe entre la inflación y la creación de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Caracterizar la evolución de la inflación en Venezuela para el periodo 2013-2018.
2. Describir el comportamiento de los inductores de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018.

3. Relacionar la inflación y los inductores de valor de las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes, para el periodo 2013-2018.

1.4 Justificación de la investigación

El interés que presenta la investigación es mostrar la relación que existe entre la inflación y la creación de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas del municipio San Cristóbal. Dado que la inflación es una problemática presente en la economía actual venezolana y las empresas se encuentran forzadas a combatir contra ella para seguir generando utilidades y que esta no impida el curso de sus operaciones, se hace importante conocer la evolución de la inflación en Venezuela y medir e interpretar los inductores de valor que permitan evaluar el nivel financiero de la empresa, en pro de buscar el aumento del valor empresarial. Se espera que los resultados obtenidos en este proyecto sirvan de apoyo para que los encargados de tomar decisiones, puedan hacerlo desde una perspectiva menos improvisada y empírica, sino con base en inductores que permitan respaldar las acciones tomadas.

1.5 Alcance

El presente estudio, tiene como objetivo establecer la relación que existe entre la inflación y la creación de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes el cual se llevará a cabo en el Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018, la cual se desarrollará bajo un diseño documental basado en los recursos bibliográficos, electrónicos y los estados financieros, utilizados como fuente de información y será de tipo campo, puesto

que, se realizaran entrevistas a los dueños y representantes de las empresas del sector en el municipio San Cristóbal, en busca de opiniones que sirvan de contribución para el sustento de la investigación, la cual, tendrá como alcance plantear estrategias y aportar recomendaciones que ayuden a mitigar el problema planteado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

El marco teórico según (Méndez, 1998) es una descripción detallada de cada uno de los elementos de la teoría que sean directamente utilizados en el desarrollo de la investigación. También incluye las relaciones más significativas que se dan entre esos elementos teóricos.

Así mismo el marco teórico es conocido también como marco de referencia, “...es la exposición y análisis de la teoría o grupo de teorías que sirven como fundamento para explicar los antecedentes e interpretar los resultados.” (Munch y Angeles, 1993; 69).

Ante esto se presentan los antecedentes, las bases teóricas y la conceptualización que sustenta la presente investigación.

2.1 Antecedentes de la investigación

Los antecedentes de acuerdo a (Arias, 2004) “reflejan todos los avances y el estudio actual del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones.”

A continuación, se describen las investigaciones realizadas anteriormente a nivel internacional, nacional y regional que guardan alguna vinculación con el tema de estudio, en este caso específico inflación y creación de valor en empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del municipio San Cristóbal durante el periodo 2013-2017.

Orozco (2011). **Medición de la creación de valor en la industria química guatemalteca de especialidades por medio del valor económico agregado (EVA)**, llevado a cabo en la Universidad de San Carlos de Guatemala. El objetivo de esta investigación es medir la creación de valor en la industria química guatemalteca de especialidades, por medio del valor económico agregado (EVA). La investigación se realizó a través de un estudio científico, que incluyó la parte indagatoria, demostrativa y explicativa, con un diseño transaccional. Se concluyó que el uso del EVA y la cuantificación de cada uno de los elementos, evidenció la destrucción de valor, al mismo tiempo el análisis financiero mostró que la industria química de especialidades tiene la capacidad financiera y económica para mejorar su estructura financiera de capital, obtener mayor rendimiento sobre su capital invertido (CI) e incrementar sus utilidades. De esta investigación se toma como aporte el desarrollo y medición de los indicadores de creación de valor, así mismo permite profundizar en el conocimiento de los fundamentos teóricos sobre los indicadores de valor.

Rocabado (2009), **Inflación e incertidumbre inflacionaria: un análisis para la economía boliviana 1937-2009**, investigación realizada en la Universidad Mayor de San Andrés, Bolivia. El objetivo de este estudio es determinar si los periodos de inflación elevados en Bolivia, entre 1937 y 2009 generaron incertidumbre inflacionaria y si ésta retroalimentó el incremento de precios. La investigación es retrospectiva y prospectiva de nivel explicativo y de diseño documental. Como resultado de la investigación se obtuvo que los periodos de

elevada inflación se tradujeron en un incremento de la incertidumbre inflacionaria y que además, el aumento de dicha incertidumbre afectó positivamente la inflación futura, así mismo se concluyó que el IPC es una serie no estacionaria, sin embargo, el diferencial del logaritmo, si lo es. De esta investigación se toma como contribución la manera de abordar la evolución de la inflación y algunas teorías inflacionarias.

A nivel nacional, Arias (2013), **Inflación y gestión presupuestaria en empresas mixtas del sector petrolero, del municipio San Francisco**, elaborado en la Universidad del Zulia, Venezuela. El objetivo de esta investigación es analizar el impacto de la gestión presupuestaria y la relación existente entre las mismas. La investigación es de tipo descriptiva y de campo, con un diseño no experimental, transaccional, la población estuvo conformada por tres empleados pertenecientes a la empresa, por lo que se empleó el censo poblacional. Se concluyó que en Venezuela, el origen de una alta inflación se encuentra principalmente en el déficit fiscal que el BCV monetiza, la misma se mide por la variación del IPC, mientras que las empresas mixtas en su departamento de presupuestos dan cumplimiento al proceso de gestión presupuestaria. Los resultados obtenidos afirman que no existe una relación consistente entre la inflación y la gestión presupuestaria. Al respecto la información obtenida en la investigación nos proporciona algunos aspectos claves de la inflación que se deben tener presentes para la toma de decisiones económicas y financieras.

Por su parte Colmenares (2013), en su trabajo para la Universidad Rafael Urdaneta, realizó un estudio denominado **Indicadores de inflación y decisiones de producción en la empresa embotelladora de bebidas carbonatadas Coca-Cola FENSA de Venezuela, S.A del municipio Maracaibo Estado Zulia**, el cual tuvo como objetivo principal analizar los indicadores de inflación y las decisiones de producción en la empresa embotelladora de bebidas carbonatadas Coca-Cola

FENSA de Venezuela S.A del municipio Maracaibo. El estudio constituye una investigación de tipo descriptiva con una fase documental, correlacional, investigación de campo desarrollada en un ambiente real y un muestreo determinado a través de un censo poblacional. La técnica de recolección de datos empleadas fue, la observación directa, entrevistas, revisión de documentación financiera aportada por la empresa. Los resultados obtenidos son considerados para tomar decisiones, los entrevistados aseguran que este fenómeno afecta el proceso productivo por lo que tienen que tomarse medidas al respecto, ya que se presentan restricciones en cuanto a los inventarios. La investigación aporta bases para la parte metodológica y para las técnicas de recolección de datos a emplear, que permitan identificar las características principales del problema objeto de estudio, con el propósito de describir como se manifiesta un determinado fenómeno y como incide una variable sobre la otra.

A nivel regional, Hernández (2011) desarrolló una investigación intitulada **Efectos de la inflación en la liquidez, rentabilidad y endeudamiento de las pymis del sector alimentario del municipio San Cristóbal**, llevada a cabo en la Universidad Nacional Experimental del Táchira. Investigación documental y de campo con un análisis correlacional de datos. Por medio del estudio se concluyó que el rendimiento de las pymis estuvo alrededor del 35%, hubo un incremento en los costos operacionales superior al 50% y la mayoría de estas empresas no presentó aumento en la rentabilidad. Así mismo el 92% del sector por problemas de liquidez y en el estudio correlacional (R^2) se detectó que las empresas efectivamente se encontraban afectadas por la inflación. A pesar de esto se consiguió como fortaleza que existe un bajo índice de endeudamiento con terceros. El aporte de esta investigación se encuentra en la metodología utilizada en el cálculo de los coeficientes de correlación y determinación.

Por otro lado, Varela (2016), realizó una investigación intitulada **Inflación y la creación de valor en las empresas del sector textil, Ureña, Estado Táchira. Periodo 2010-2014**, realizado en la Universidad Nacional Experimental del Táchira. Este estudio tuvo como objetivo determinar la relación entre la inflación y la creación de valor en las empresas del sector textil, Ureña, durante el periodo 2010-2014. Se basó en una investigación de nivel descriptiva y correlacional, con diseño de tipo documental y de campo. La población estuvo conformada por doce (12) empresas representantes del sector. Dentro de las principales conclusiones a las que llegó esta investigación se encuentran para la empresa A el EBIPDA fue positivo, el PKT no fue eficiente marcado por inventarios mayores al nivel de ingresos, por su parte el ROE y el RAN indicaron que si existe rentabilidad del patrimonio y los activos netos. El FCL en cuatro de los cinco años fue positivo, es decir, la empresa creó valor, durante los años de estudio. La empresa B, reflejó un EBITDA y un FCL negativos en tres de sus cinco años, así como también altos niveles de endeudamiento, por lo tanto, destruyó valor. Esta investigación proporciona aportes tales como: teorías, estructura metodológica y la forma en cómo se aborda el estudio, ya que ambas investigaciones persiguen el mismo objetivo principal que es determinar la relación entre la inflación y la creación de valor.

2.2 Bases teóricas

Las bases teóricas son el análisis sistemático de las principales teorías que explican el tema que se está investigando (Varas, 2010). Por lo tanto en la presente investigación se desarrollarán teorías que brinden apoyo dentro del conocimiento del objeto de estudio: inflación, creación de valor e inductores de valor.

2.2.1 Inflación

Fernández (2002) define la inflación como un fenómeno de alza pronunciada, continua, generalizada y desordenada de los precios de bienes y servicios que trae como consecuencia una pérdida sensible del poder adquisitivo de la unidad monetaria del país.

Por otra parte, Leland y Tarquin (2001) señalan que la inflación es un incremento en la cantidad de dinero necesaria para obtener la misma cantidad de productos o servicios antes de la presencia del precio inflado. La inflación ocurre porque el valor del dinero ha cambiado, se ha reducido y como resultado se necesitan más dólares para menos bienes, en tal sentido si relacionamos esta definición al caso de Venezuela, es necesario imprimir mayor cantidad de bolívares para adquirir los mismos bienes o servicios.

En el mismo orden de ideas de las dos definiciones anteriores la inflación es un aumento del nivel general de precios, debiendo reunir dos características básicas: por una parte el incremento debe ser sostenido, eliminando así las variaciones circunstanciales o coyunturales (disturbios sociales, fenómenos naturales adversos, etc.) y por otra parte, debe ser generalizada, afectando a la mayor parte de los bienes y servicios de la canasta de consumo. (Cuadrado, 2006).

Cabe destacar que la inflación generalmente se calcula como la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) por medio del cual se miden los precios promedios de los principales artículos de consumo, de acuerdo a Catacora (2000) los índices de precios a nivel del consumidor, miden el crecimiento que tienen los precios a nivel del último eslabón de la cadena de comercialización, como es el consumidor. Este índice se desglosa en los siguientes rubros: alimentos,

bebidas y tabaco, vestido y calzado, gastos del hogar y gastos diversos. La pronta disponibilidad de la información para calcular el IPC lo sitúa como el indicador de inflación más utilizado en la mayoría de los países.

Así mismo otro instrumento estadístico por medio del cual se mide la inflación en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) el cual según Broseta (2015) es un indicador económico, que tiene como objetivo medir la evolución en el tiempo del nivel general de los precios de los bienes y servicios que consumen los hogares del país. Jiménez (2009) describe que en fecha tres de abril del año 2008 fueron publicadas en la Gaceta Oficial No. 38.902 las normas que regulan el índice nacional de precios al consumidor (INPC). Las mencionadas normas están suscritas conjuntamente por el Banco Central de Venezuela y el Instituto Nacional de Estadísticas. Es importante resaltar que el IPC es un dato estadístico tomado del área Metropolitana, mientras que con la nueva implantación del INPC son tomadas en cuenta las principales ciudades del Territorio Nacional (Caracas, Maracaibo, Maracay, Barquisimeto, Valencia, Mérida, San Cristóbal, Ciudad Guayana, Puerto La Cruz-Barcelona y Maturín) además de una muestra representativa conformada por localidades medianas, pequeñas y áreas rurales.

El INPC es calculado mensualmente por las encuestadoras del Banco Central de Venezuela (BCV) y el Instituto Central de estadística (INE), quienes investigan 362 rubros, clasificados en trece (13) agrupaciones entre las cuales se encuentran: alimentos y bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas y tabaco, vestido y calzado, alquiler de vivienda, servicios de la vivienda, equipamientos del hogar, salud, transporte, comunicaciones, esparcimiento y cultura, servicios de educación, restaurantes y hoteles, bienes y servicios diversos, así mismo se recopilan 300.000 precios y se visitan unos 22.000 establecimientos ubicados en todo el país.

Además, para la elaboración del INPC es necesario incluir Las Encuestas de Presupuestos Familiares (EPF) que determinan los ingresos y egresos del componente familiar, características de la vivienda que habitan, así como otras variables económicas y sociales; y La Encuestas de Precios (EP) que identifican los productos específicos a investigar en cada uno de los establecimientos que conforman la muestra, incluyendo todo tipo de establecimiento, tanto formales como informales. (Padilla, 2008).

En tal sentido Catacora (2000) afirma que todos los países han vivido en algún momento la amarga experiencia que representa el proceso inflacionario, el cual se da por diferentes razones en una economía.

Es por ello que según Beker y Mochon (2001) conviene tipificar y analizar las causas de la inflación a fin de afrontarlas.

2.2.1.1 Causas de la Inflación

Ávila (2004) indica que, para explicar las causas de la inflación, estas se dividen en:

1. Causas internas: emisión excesiva de papel moneda en relación con las necesidades de circulación de mercancías y servicios, oferta insuficiente de productos agropecuarios en relación con la demanda, oferta insuficiente de mercancías industrializadas en relación con la demanda, excesivo afán de lucro de los capitalistas industriales, excesivo afán de lucro de los capitalistas comerciales, la especulación y el acaparamiento de mercancías, el espiral de precios y salarios, altas tasas de interés bancario que encarecen

el crédito, desequilibrada canalización de créditos que no ayuda a las inversiones productivas, y estimula actividades especulativas, la devaluación y por último la inflación misma.

2. Causas externas: importación excesiva de mercancías a precios altos, afluencia excesiva de capitales externos bien sea en forma de créditos o de inversiones, exportación excesiva de ciertos productos que incrementan la entrada de divisas al país y por lo mismo aumenta la cantidad de dinero en circulación, especulación y acaparamiento de mercancías a nivel mundial sobre todo de productos alimenticios y de petróleo.

Con base en las causas expuestas anteriormente referente el fenómeno inflacionario, es notorio que muchas de ellas se encuentran presentes en el entorno en que se desarrolla la economía venezolana.

2.2.1.2 Tipos de Inflación

Catacora (2000) tomando como referencia a Bernard y Colli la inflación puede ser clasificada de diferentes formas. Para efectos de tener una aproximación inicial, se distinguen los siguientes tipos en atención a su grado de ocurrencia

1. Inflación rampante o acelerada: se distingue por tener un crecimiento lento de los precios, 3% a 4% anual, pero que se siente en el tiempo al crecer poco a poco cada año y que va unido a otros trastornos de tipo económico. Este fenómeno ocurre por lo general en países que se encuentran en crecimiento o en vías de desarrollo. A pesar de ser una inflación relativamente baja, se

tiene que la moneda se va afectando poco a poco por un deterioro gradual de su valor.

2. Inflación abierta o declarada: Ocurre cuando los índices de inflación van del 5% al 20% anual y donde se sienten los estragos derivados de la pérdida gradual del valor de la moneda con una mayor fuerza. Algunos países clasifican este tipo de inflación en un dígito y dos dígitos.
3. Galopante: Esta ocurre cuando en una economía existe un deterioro progresivo de la confianza en el signo monetario, el cual alcanza una inflación que supera el 20% anual. Ante esto se presentan efectos como acaparamiento de bienes, los precios tienden a dolarizarse y las tasas de interés presentan un aumento paulatino.
4. Hiperinflación: Se desata cuando en tres periodos o años consecutivos el índice supera tasas acumuladas del 100%. Esta condición es aceptada por diferentes especialistas en el área económica y financiera.

Por su parte Varela (2016) tomando como referencia a Toro (2000) categoriza la inflación de la siguiente manera:

1. Inflación por presión de costos: Aumento generalizado y sostenido en el nivel general de precios, por las alzas continuas en el costo de materiales, salarios y dinero, por la escasez de recursos y fenómenos climatológicos desfavorables.

2. Inflación por presión de la demanda: Aumenta la demanda general y el sector productivo no está en condiciones de adaptar su oferta, lo que provoca que los precios suban.
3. Inflación híbrida o mixta: Es el aumento generalizado y sostenido en el nivel general de los precios, por aumento explosivo del dinero en circulación en relación con la producción de los bienes y servicios, alzas continuas del costo de materias primas, salarios y dinero, por la escasez de recursos y fenómenos climatológicos desfavorables.
4. Inflación tendencial: Es causada por la misma dinámica de la inflación, por las expectativas inflacionarias. Inflación generalizada por expectativas de inflación (circulo vicioso).
5. Inflación encubierta: Ocurre cuando los gobiernos recurren a mecanismos económicos que logren minimizar el impacto de la inflación en la menor medida posible sobre la población; de esta forma enmascaran los precios, introduciendo factores artificiales en todos los sectores de la economía, recurriendo a la aplicación de subsidios, control de precios, regulación de salarios, control de divisas, regulación de los mercados financieros para reprimir artificialmente la inflación.

2.2.1.3 Efectos de la Inflación

Frente a los procesos inflacionarios existen diversas consecuencias o efectos, los cuales son mencionados a continuación de acuerdo a la agrupación bajo enfoques específicos que hace Toro (2003).

1. Enfoque de carácter interno: Se toman en cuenta factores que se puedan medir por los distintos sectores económicos, especialmente, el sector empresarial y la colectividad.

- 1.1 Distorsión de la contabilidad.

- 1.2 Riesgo e incertidumbre.

- 1.3 Distorsión de la situación financiera.

2. Enfoque de carácter externo: Factores considerados aquellos efectos que producen la inflación, que pueden ser medidos y analizados a través del sistema financiero venezolano, ya que éste ha tomado medidas para afrontar la incidencia.

- 2.1 Pérdida del valor de la moneda.

- 2.2 Disminución del poder de compra de los consumidores.

- 2.3 Pérdida del poder adquisitivo.

- 2.4 Incremento de las cargas impositivas.

2.2.2 Creación de valor

Van Horne (2010) describe que el objetivo de una compañía debe ser crear valor para sus accionistas. El valor se representa por el precio en el mercado de las acciones comunes de la empresa, lo cual, a su vez, es una función de las decisiones sobre inversiones, financiamiento y dividendos de la organización. La creación de valor ocurre cuando se hace algo para sus accionistas que ellos no pueden hacer para ellos mismos.

De acuerdo a Rapallo (2002) “la creación de valor es el objetivo de toda buena gerencia. Si antes el objeto fue la maximización del beneficio, ahora este objeto de beneficio ha sido suplantado por la creación de valor”. (p.1). Pero ¿qué es la creación de valor?

Según Rapallo (2002) el objetivo de la creación de valor es puramente financiero y técnico, es decir que el objetivo de la creación de valor es beneficiar al accionista y a la empresa.

2.2.3 Inductores de valor

Céspedes (2017) describe los inductores de valor como factores relacionados con las operaciones de una empresa, que tienen estrecha relación con su capacidad de producir valor.

Por su parte García (2006) define los inductores de valor como aquel aspecto de la operación de la empresa que está atado en relación causa-efecto a su valor y por lo tanto permite explicar el por qué de su aumento o disminución como consecuencia de las decisiones tomadas.

Los inductores de valor según el autor son:

1. EBITDA.
2. Margen de EBITDA.
3. Productividad del capital de trabajo (PKT).
4. Palanca de crecimiento (PdC).

5. Rentabilidad del activo neto (RAN).
6. Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE).
7. Flujo de caja libre (FCL).

A continuación, se presenta una conceptualización de cada indicador y sus componentes:

2.2.3.1 EBITDA

García (2006) El termino EBITDA corresponde a las iniciales de Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization que en español significa Utilidades antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones (de gastos pagados por anticipado), esta utilidad es simplemente la Utilidad Operativa que se obtendría antes de considerar los gastos que no implican desembolso de efectivo ni lo implicarán en el futuro, también conocido como Utilidad Operativa de Caja.

EBITDA es la producción bruta de caja, o simplemente la caja bruta, que se destina después de cubrir los impuestos, a la atención del servicio a la deuda (abono de capital y pago de intereses), al reparto de utilidades y apoyar las inversiones para la reposición de activos y el crecimiento de la empresa.

Así mismo de acuerdo con Gómez (2007), el EBITDA es un indicador financiero que determina la rentabilidad de una empresa sin tener en cuenta la carga financiera que posea (intereses - gastos), la carga tributaria (impuestos) y el efecto de las partidas que no implican salidas de efectivo (amortizaciones y

depreciaciones). Se puede estimar de la siguiente manera de acuerdo a García (2006):

Ingresos Netos
-Costo de Ventas
=Utilidad Bruta en Ventas
-Gastos Administrativos y de Ventas
=Utilidad Operativa o Utilidad Antes de Intereses e Impuestos (UAI)
+Gastos por Depreciaciones y Amortizaciones
=EBITDA

2.2.3.2 Margen de EBITDA

El Margen EBITDA de acuerdo a García (2006) se obtiene dividiendo el EBITDA entre los ingresos y muestra lo que de cada unidad monetaria de ingresos se convierte en caja bruta que se destina para cubrir los impuestos, atender el servicio a la deuda y el reparto de utilidades y apoyar las inversiones para reposición de activos y crecimiento de la empresa.

(Oliveros y Vargas 2017) complementan que el Margen de EBITDA, es un indicador asociado a la eficiencia operacional en la medida en que refleja el efecto de las estrategias enfocadas en incrementar los ingresos y mantener o reducir la proporción de los costos y gastos que implican salida de efectivo y bajo esta consideración recibe el carácter de inductor de valor.

Según García (2006) mientras mayor sea este indicador, mayores serán las posibilidades de crecimiento de la empresa y por ende mayores las posibilidades de generación de valor.

$$\text{MARGEN DE EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{INGRESOS NETOS}}$$

Donde los ingresos netos según Fowler (2018) capturan un vistazo de la rentabilidad financiera de una empresa, por medio del cual se mide la capacidad de una empresa para generar ganancias, en otras palabras, los ingresos netos es lo que queda de las ventas netas (la cantidad en la caja registradora al final del día), después de haber pagado todas las facturas relacionadas con su negocio.

2.2.3.3 Productividad del capital de trabajo (PKT)

García (2006) la productividad del capital de trabajo (PKT) refleja la eficiencia con la que son aprovechados los recursos corrientes de la empresa. Se calcula dividiendo el capital de trabajo neto operativo (KTNO) de la empresa entre sus ingresos y se interpreta como los centavos que deben mantenerse en capital de trabajo por cada unidad monetaria vendida.

Así mismo, la productividad de trabajo se refiere al aprovechamiento de la inversión realizada en capital de trabajo neto operativo con relación a las ventas alcanzadas. A mayores ventas, dada una inversión de capital de trabajo neto operativo, mejor es la utilidad que proporciona este rubro. (Cardona, 2013).

$$\text{PKT} = \frac{\text{KTNO}}{\text{INGRESOS}}$$

Donde los ingresos se refieren al dinero o equivalente monetario que es ganado o recibido como contra partida por la venta de bienes y servicios. (diccionario de administración y finanzas, 2000 p.274) y el KTNO se define como el capital de trabajo neto operativo, el cual comprende un concepto mucho más profundo que el concepto contable de capital de trabajo, y en éste se considera única y exclusivamente los activos que directamente intervienen en la generación de recursos, menos las cuentas por pagar. Para esto se excluyen las partidas de efectivo e inversión a corto plazo. García (2009).

$$\text{KTNO} = \text{Cuentas x Cobrar} + \text{Inventarios} - \text{Cuentas x Pagar}$$

Mientras más capital de trabajo haya que mantener por cada unidad monetaria de ventas como consecuencia de ineficiencias en la administración de los recursos, mayor es la presión sobre el flujo de caja de la empresa, pues mayor sería la demanda de efectivo para sostener el crecimiento. (García, 2006)

2.2.3.4 Palanca de crecimiento (PDC)

De la relación entre el Margen de EBITDA y la Productividad del capital de trabajo surge un importante indicador denominado “Palanca de Crecimiento (PDC)” que permite determinar qué tan atractivo es para una empresa crecer y por lo tanto da una idea respecto a si el crecimiento agregará o no valor a los propietarios. (García, 2006). Su fórmula es:

$$\text{PDC} = \frac{\text{MARGEN DE EBITDA}}{\text{PKT}}$$

Si la caja generada, es decir el EBITDA es menor que los requerimientos de capital de trabajo la empresa, estará en una situación desfavorable en la que no es conveniente crecer en ventas, por cuanto demandarán más caja que la que genera. Para que el crecimiento en términos netos libere caja en vez de consumirla este indicador debe ser mayor a uno (01) en cuyo caso se habla de una situación de “palanca de crecimiento favorable”, por su parte si una empresa decide crecer con una palanca de crecimiento desfavorable, se produce una disminución de la capacidad de la empresa para hacer frente al servicio de la deuda, al reparto de dividendos y la reposición de activos fijos. (García, 2006)

En tal sentido García (2017) afirma que la palanca de crecimiento es la parte que se observa en el preciso instante real y la optimización del crecimiento se observa en cada periodo para la empresa. Esta última se refiere al equilibrio entre el EBITDA y la PKT. No siempre es el momento preciso para el crecimiento a pesar de que las circunstancias lo indiquen y esto cause motivación, moverse óptima y racionalmente será lo necesario para el ajuste de ideas y así poder estar al margen del éxito.

La palanca de crecimiento es uno de los motores de movimientos más seguros y además regeneran la inercia que se debe seguir en las gestiones empresariales, más cuando se trata de las PYMES, donde la movilidad tiene un corto margen y los riesgos son multiplicados en cada giro de acción.

2.2.3.5 Rentabilidad del activo neto (RAN)

Según García (2006) la rentabilidad del activo (RAN) es un indicador que también puede ser llamado “macro inductor de valor” relaciona el resultado o utilidad operativa después de impuesto (UODI) con la totalidad de los capitales

económicos empleados en su obtención, es decir, los activos operativos totales; sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, representa desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Obedece a la siguiente fórmula:

$$\text{RAN} = \frac{\text{UODI}}{\text{ACTIVOS NETOS}}$$

Donde la UODI se hará explícita a nivel del estado de resultados, siguiendo el detalle de cálculo que se presenta a continuación.

Ingresos Netos
 -Costo de Ventas
 =Utilidad Bruta en Ventas
 -Gastos Administrativos y de Ventas
 =Utilidad Operativa (UAI)
 -Impuestos
 =UODI

Los activos netos de operación por su parte, corresponden a los activos corrientes, adicionando los activos fijos netos de operación y descontando la financiación de los proveedores.

ACT NETOS= (EFECTIVO Y BANCOS + CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR + INVENTARIOS) + (ACTIVOS FIJOS NETOS DE OPERACIÓN) – (CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES)

O bien puede ser expresado de la siguiente manera:

ACT NETOS= KTNO + ACTIVOS FIJOS NETOS OPERATIVOS

La rentabilidad económica se toma como una medida de la capacidad de los activos operativos de una empresa para generar valor, con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas, sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras afecte el valor de la rentabilidad. En caso de querer evaluar la capacidad del negocio para generar valor con la consideración de su estructura financiera deberá ser considerado otro nivel de rentabilidad conocida como Rentabilidad del Patrimonio.

2.2.3.6 Rentabilidad del patrimonio (ROE)

García (2006) la rentabilidad del patrimonio (ROE) es un concepto de rentabilidad final que, al completar la estructura financiera de la empresa, viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

Para su cálculo se emplea la siguiente ecuación:

$$ROE = \frac{UN}{PATRIMONIO}$$

Donde el Patrimonio se compone del conjunto de bienes, derechos y obligaciones o deudas, susceptibles de ser expresados en unidades monetarias, con que cuenta todo sujeto económico en un momento determinado para el desarrollo de su actividad” (Melgs, Mosich y Johnson, 1976, 40) para tal efecto este autor define los componentes de esta definición de la siguiente manera:

- Bienes: compuesto por el activo fijo (edificios, instalaciones, maquinaria, equipos de computación), inventarios disponibles para la venta y el disponible.
- Derechos: Créditos a clientes, depósitos bancarios, patentes, marcas o franquicias adquiridas.
- Obligaciones: compuesta por los compromisos adquiridos con proveedores, acreedores varios y estado.

Según García (2006) la rentabilidad que el propietario obtiene sobre su patrimonio corresponde al premio que recibe por dos (2) riesgos que corre, el riesgo operativo que vendrá dado por la rentabilidad del activo neto (RAN) y el riesgo financiero o premio por riesgo financiero (contribución financiera (CF)). Donde la suma de estos dos conceptos deriva en la rentabilidad sobre la inversión del accionista, es decir, el patrimonio. De modo que:

$$\text{ROE} = \text{RAN} + \text{CF}$$

En tal sentido Orozco (2011) destaca que entre las ventajas de ROE se puede mencionar que es un indicador fácil de obtener y poco influenciado por la coyuntura los mercados bursátiles, además puede ser comparado con el costo de oportunidad de los accionistas y tiene en cuenta el costo del endeudamiento.

Al respecto Varela (2016) tomando como referencia a Gitman se refiere al patrimonio como lo invertido por los accionistas y al ROE como el indicador que mide el retorno a estos por dicha inversión. De esta manera se puede decir que mientras mayor sea el indicador mejor serán los resultados para los accionistas.

2.2.3.7 Flujo de caja libre (FCL)

El flujo de caja definido por García (2006) viene a ser el flujo de caja que la empresa produce y que tiene por finalidad servir a las deudas y pagar dividendos; el propósito de éste en las empresas es: reponer capital de trabajo y activos fijos, atender el servicio de la deuda y pagar dividendos.

Así mismo Orozco (2011) describe que el flujo de caja se calcula añadiendo a la utilidad neta aquellos gastos que no generan desembolsos de caja tales como depreciaciones y amortizaciones, definida de la siguiente manera:

$$\text{Flujo de Caja} = \text{Utilidad Neta} + \text{Depreciaciones} + \text{Amortizaciones}$$

De esta forma se obtiene una cifra más aproximada a la tesorería generada por la empresa que al propio FCL, pues para llegar mismo se ha de considerar el mantenimiento de la operatividad de la empresa al restar las necesidades diferenciales en capital de trabajo neto operativo y de reposición de activos fijos. Lo que sí plantea García (2009).

Pues bien, el flujo de caja libre (FCL) es el remanente del flujo de caja generado después de que se repone el capital de trabajo y nuevas inversiones en activos fijos durante un periodo de tiempo (García, Op. Cit.) y se calcula de la siguiente manera:

Utilidad Operativa
 -Impuestos
 = Utilidad Neta
 +Depreciaciones
 =Flujo de Caja bruto

-Incremento del KTNO
-Reposición de activos fijos
=Flujo de Caja Libre

A efectos del cálculo del flujo de caja, a la utilidad neta se le adiciona lo correspondiente a depreciaciones y amortizaciones ya que estos son parte de los gastos administrativos y de ventas, pero no representan un desembolso de efectivo al momento de su realización, se suma lo correspondiente al pago de interés, por cuanto, son deducibles de impuestos y ya fueron contemplados para el cálculo de la utilidad neta, siendo que una de las finalidades del FCL es el servicio de la deuda (pago de capital más intereses).

2.3 Sistema de variables

Según Álvarez (2010) se puede definir como todo aquello que se va a medir, controlar y estudiar en una investigación o estudio. La capacidad de poder medir, controlar o estudiar una variable viene dada por el hecho de que ella varía y esa variación se puede observar, medir y estudiar. Por lo tanto, es importante, antes de iniciar una investigación, que se sepa cuáles son las variables que se desean medir y la manera en que se hará.

En tal sentido y de acuerdo al objetivo que se plantea en la presente investigación, las variables a medir son las siguientes: Inflación y Creación de valor.

2.4 Operacionalización de las variables

Ferrer (2010) describe la operacionalización de las variables como un proceso que se inicia con la definición de las variables en función de factores estrictamente medibles a los que se llaman indicadores.

Objetivo general: Establecer la relación que existe entre la inflación y la creación de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018.

Tabla 1 Operacionalización de las variables

Objetivos específicos	Variables	Indicadores	Fuente	Instrumento
1. Caracterizar la evolución de la inflación en Venezuela para el periodo 2013-2018	Inflación	INPC INPC Sector	Banco Central de Venezuela (BCV) www.bcv.org.ve	
2. Describir el comportamiento de los inductores de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018	Inductores de Valor	EBITDA MEBITDA KTNO PKT RAN ROE FCL	Estados Financieros	Revisión y análisis de contenido documental y entrevista.
3. Relacionar la inflación y los inductores de valor de las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes, para el periodo 2013-2018	Inflación e Inductores de valor	Coeficiente de correlación y Coeficiente de determinación R ²	Interpretación de resultados.	

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III

MARCO METODOLOGICO

Las investigaciones se fundamentan en un marco metodológico, por medio del cual se define el uso de métodos, técnicas, estrategias, instrumentos y procedimientos a utilizar en el desarrollo del estudio. En relación con esto Balestrini (2006) define el marco metodológico como “la instancia referida a los métodos, las diversas reglas, registros, técnicas y protocolos con los cuales una teoría y su método calculan las magnitudes de lo real”. De acuerdo a Finol y Camacho (2008) el marco metodológico se refiere a “cómo se realizará la investigación, muestra el tipo y diseño de la investigación, población, muestra, técnicas e instrumentos para la recolección de datos, validez, confiabilidad y técnicas para el análisis de datos”.

3.1 Nivel de la investigación

La presente investigación busca establecer la relación que existe entre la inflación y la creación de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2017, en tal sentido Hernández, Fernández y Baptista (2002) afirman que en los estudios, “se buscara primero describir dichos conceptos y luego relacionarlos, su estudio iniciaría como descriptivo y posteriormente sería correlacional” (p.132).

Ante esto el primer nivel de este estudio es de carácter descriptivo ya que en la primera parte se caracteriza la evolución de la inflación en Venezuela para el periodo 2013-2017, de acuerdo a Arias (2012) la investigación descriptiva consiste

“en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento”. Por su parte Bernal (2006) describe que en la investigación descriptiva “se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio; la investigación descriptiva se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador” y se soporta en técnicas como: encuestas, entrevistas, observación y revisión documental.

Así mismo el segundo nivel de la investigación se refiere a un estudio correlacional puesto que una vez caracterizada la inflación y descrito el comportamiento de los inductores de valor, se determinará el coeficiente de relación que existe entre ellos. Este tipo de investigación de acuerdo a Tamayo y Tamayo (1993) persigue determinar el grado en el cual las variaciones en uno o varios factores son concomitantes con la variación en otro u otros factores; la existencia y fuerza de esta convariación normalmente se determinan estadísticamente por medio de coeficientes de correlación, es indicada en situaciones en las que importa relacionar variable, pero en las que no se puede llevar a cabo un control experimental; permite medir e interrelacionar múltiples variables simultáneamente.

3.2 Diseño de la investigación

Sabino (1992) el diseño “es una estrategia general de trabajo que el investigador determina una vez que ya ha alcanzado suficiente claridad respecto a su problema que orienta y esclarece las etapas que habría que acometerse posteriormente”.

Arias (2006) hace uso de los términos tipo, diseño y nivel de investigación. Los tipos de investigación vienen definidos según su propósito y éstas pueden ser

pura o aplicada. En atención a su nivel de profundidad, exploratoria, descriptiva o explicativa y en cuanto a su diseño o estrategia, pueden ser documental, de campo o experimental. En consecuencia, el diseño de investigación del presente estudio es documental y de campo. Documental puesto que se apoyará en los estados financieros y en información proveniente de fuentes documentales, impresas o electrónicas, y de campo debido a que los datos se obtendrán directamente de la realidad, por medio de acciones del investigador.

De acuerdo con Arias (2006) la investigación documental es “un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registraos por los otros investigadores en fuentes documéntales: impresas, audiovisuales o electrónicas”.

Por su parte los diseños de investigación de campo según la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2001) se define como:

El análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. Los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios. (p.5)

3.3 Población

Galindo (2013) tomando como referencia a Tamayo (2012) señala que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de la unidad de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un

determinado estudio integrado un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica a la cual se denomina población. Por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.

Así mismo este autor expone que la población es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollará la investigación

Es por ello que la presente investigación tomará como población los comercios del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes, cafés y otros establecimientos con servicio de mesa y mostradores, los cuales, de acuerdo a información suministrada por la Dirección de Hacienda de la Alcaldía del Municipio San Cristóbal, Estado Táchira comprende una cantidad de 115 establecimientos.

3.4 Muestra

Balestrini (2006, p.141) señala que “una muestra es una parte representativa de una población, cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible”.

Por su parte Tamayo (1997, p38) define la muestra de la investigación como “el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico”. En el presente estudio se seleccionará, para el trabajo documental, un muestreo intencional, opinativo o de juicio, el cual, según (Incart, Púlpon, Garrido y Delgado, 2012) se describe como aquel que “se utiliza cuando el propio

investigador es el que selecciona a los sujetos que considera apropiados basándose en los conocimientos que tiene sobre la población”. (p.116).

En consecuencia se puede decir que la representación de la muestra depende totalmente del criterio subjetivo del investigador, por ello tomando en cuenta que no es posible medir cada uno de los individuos de la población, la muestra escogida de manera intencional, dada la posibilidad de acceso a sus estados financieros en lo relativo al trabajo documental está contemplada por el restaurante Mi Vaquita Gourmet, C.A. la cual una empresa con más de 18 años de trayectoria en el ramo de la comida rápida dedicada a ofrecer al consumidor alimentos con estándares de altísima calidad en un ambiente agradable con un excelente servicio.

Con relación al trabajo de campo, se tomará en cuenta la opinión de otros gerentes pertenecientes al sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del municipio San Cristóbal, con el fin de recopilar información y datos de fuentes primarias, basados en la realidad y que sirvan de apoyo para obtener resultados que sean de interés para el desarrollo de esta investigación.

3.5 Técnica e instrumentos de recolección de datos

Méndez (1998) “las técnicas son los medios empleados para recolectar la información” (p.142), es decir, la técnica de recolección de datos se refiere a procedimientos por medio de los cuales se obtienen información válida y confiable para ser usados en la investigación.

El análisis documental es definido por Bernal (2000) como “técnica basada en fichas bibliográficas que tiene como propósito analizar material impreso. Se usa

en la elaboración del marco teórico en estudio” (p.173). Ante esto, en la investigación en cuestión se realiza una revisión referente al contenido documentado sobre inflación e inductores de valor, que permita elaborar el marco teórico y obtener información y conocimiento que sirva de apoyo para el desarrollar y obtención de los objetivos planteados.

En cuanto a las técnicas de recolección de datos Falcón y Herrera (2005) se refieren al respecto que se “entienden como técnica el procedimiento o forma particular de obtener datos o información” (p.12), entre estas técnicas se encuentran según Arias (2012) “...la observación directa, la encuesta en sus dos modalidades: oral o escrita (cuestionario), la entrevista, el análisis documental, análisis de contenido...” (p.111). En tal sentido en la recaudación de información de la presente investigación se llevará a cabo por medio de la entrevista no estructurada.

Para Sabino (1992) la entrevista desde el punto de vista metódico se define como:

Una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos dentro de una investigación, el investigador formula preguntas a las personas capaces de aportar datos de interés estableciendo un dialogo peculiar o asimétrico, donde alguna de las partes busca recoger información y la otra es la fuente de esas informaciones (p.116).

Así pues, al aplicar una técnica, ésta, lleva a la recopilación de información, que debe ser resguardada por medio de un instrumento de recolección de datos, en tal sentido los instrumento son “dispositivos o formatos (en papel o digital), que se utilizan para obtener, registrar o almacenar información” (Falcón y Herrera, 2005) (p.12). De acuerdo a Arias (2012) se pueden mencionar como ejemplo de instrumentos de recolección de datos, los siguientes: “...fichas, formatos de cuestionario, guía de entrevista, lista de cotejo, escalas de actitudes u opinión, grabador, cámara fotográfica o de video, etc.” (p.111).

3.6 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Para dar cumplimiento a cada uno de los objetivos estipulados en la presente investigación, se realizará: revisión documental disponible en fuentes como el Banco Central de Venezuela (BCV), el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) para tabular cifras referentes al INPC que permita analizar el comportamiento de la variable inflación en el periodo de estudio (2013-2018), y se mostrarán sus resultados con ayuda de la generación de gráficos. También se calcularán los distintos inductores de valor apoyándose en los estados de resultados de las empresas del sector. El comportamiento de los inductores se establecerá a través de los resultados y el análisis de gráficos.

Una vez los datos se hayan calculado, graficado y analizado se realizará la comparación entre las variables.

En términos generales se utilizarán hojas de cálculo de Microsoft Excel para calcular y graficar, se realizarán tablas en Microsoft Excel para una mejor comprensión y visualización de los resultados. Así mismo se empleará la entrevista no estructurada y se analizarán los datos obtenidos, para reforzar los resultados de la investigación y de allí generar las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Es importante mencionar que para el desarrollo de este capítulo y a fin de alcanzar cada uno de los objetivos planteados en la presente investigación se realizó el análisis de los estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet, C.A y se apoyó en el estudio de los índices inflacionarios a través de la evaluación de indicadores como el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) e indicadores de valor como el EBITDA, Marge de EBITDA (MEBITDA), Capital de trabajo neto operativo (KTNO), Palanca de crecimiento (PKT), Rentabilidad neta (RAN), Rentabilidad del patrimonio (ROE) y el Flujo de caja libre (FLC). En seguida se presenta el análisis de la investigación.

4.1 Caracterizar la evolución de la inflación en Venezuela para el periodo 2013-2018.

Desde el año 2015, Venezuela se adentró en un estallido hiperinflacionario. Siendo este año el del último período en el que el Banco Central de Venezuela (BCV) reveló información oficial sobre el INPC, desde entonces, se tomaron en cuenta datos y proyecciones de fuentes alternativas como el Centro de Documentación y Análisis para los trabajadores (ENDA), la consultora privada Ecoanalítica, el Fondo Monetario Internacional (FMI), publicaciones a las que se sumaron desde enero de 2017 la Asamblea Nacional con el Índice Nacional de Precios al Consumidor AN (INPCAN). Estos indicadores, fueron tomados como referencia desde entonces.

Para el 2019 por primera vez, después de aproximadamente 3 años el BCV publica nuevos datos sobre el INPC para los años 2016, 2017, 2018 y 2019 (hasta abril) Perez (2019).

Para el desarrollo de este objetivo, se muestra a continuación la tabla 2. Con las cifras oficiales del INPC publicadas por el BCV para los años que corresponden a la investigación.

Tabla 2. Índice Nacional de precios al consumidor general y variación porcentual.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INPC	402,6	658,7	1460,5	5184,1	27897,8	18265147
Var%	56,2	68,5	180,9	274,4	862,6	130060,2

Fuente: Banco Central de Venezuela.

Para visualizar el conjunto de datos respectivos al estudio y facilitar su comprensión se ilustra de manera gráfica en la figura 1, el INPC y su variación.

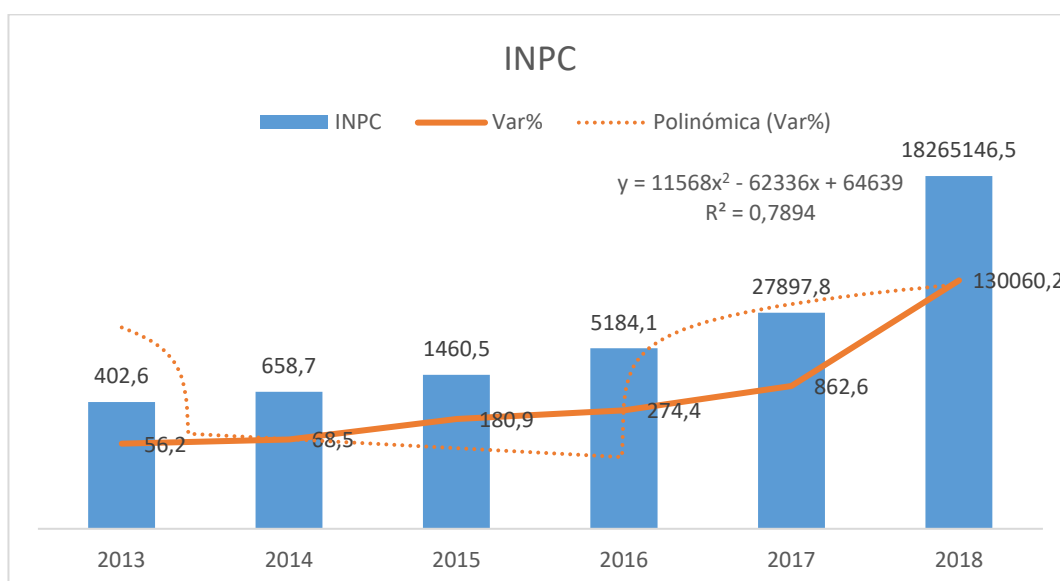


Figura 1. Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Fuente. Banco Central de Venezuela.

El INPC para los años de la investigación, está calculado con base diciembre 2007=100.

Como se observa en la figura 1, el gráfico que representa la variación del INPC a lo largo del período de estudio y que a su vez corresponde a la inflación sigue una tendencia representada por la ecuación cuadrática:

$Y=11568X^2-62336X+64639$ con un coeficiente de correlación R^2 es igual a 0,7894 lo que implica que el ajuste del modelo es bueno. En un 78,94% los datos se ajustan a un modelo polinómico.

Dichos datos muestran que año tras año se presenta una tasa de inflación al alza, en el año 2013 el INPC se posiciono en 402,6 dejando a Venezuela con la mayor inflación de toda Iberoamérica de 56,2. Así mismo para el 2014, el INPC se elevó a 658,7, acumulando una inflación de 68,5 atribuyéndole en ese momento la inflación más alta del mundo. Para el 2015 el INPC se situó en 1460,5 y la inflación cerro en 180,9 registrando por primera vez, una inflación acumulada de tres dígitos, en 2016 el INPC subió hasta un valor de 5184,1 con una inflación de 274,4, la segunda más alta del mundo después de Sudan del Sur según el FMI.

Mizrahi (2018) expone que para el 2017 Venezuela acumula un INPC de 27.897,8 y una inflación de 862,6, ubicándola en el sexto registro de las mayores hiperinflaciones de América Latina, precedida por: Nicaragua 1986 (13.109), Bolivia 1985 (11.749); Perú 1990 (7.481), Argentina 1989 (3.079) y Brasil 1990 (2947).

Di Stasio (2019) por su parte indica que los datos del 2018 revelan un INPC que alcanzó una cifra de 18.265.146,5 y una inflación de 130.060,2 siendo la más alta en esa categoría en la historia reciente del país.

Como es notorio entre el 2013 y 2018 se presentaron periodos de alta y creciente inflación. Para entender este comportamiento Salmerón (2017) menciona los principales detonantes de la inflación en Venezuela, donde comenta que esto

tiene que ver con la intervención del gobierno en la política monetaria y el Banco Central de Venezuela (BCV), principalmente a través de la inyección de dinero inorgánico en la economía. Además, el déficit fiscal de la República es financiado por el BCV, lo cual genera un proceso conocido como la monetización del déficit.

A estas causas se les suma una combinación de factores económicos y políticos. Por un lado, la caída del precio del crudo petrolero ha impactado significativamente en los ingresos de Venezuela que provienen en su mayoría de la explotación de “oro negro” y por otro lado aparecen las repercusiones negativas de las políticas económicas del país, que incluyeron devaluaciones, una problemática escasez de productos básicos, así como el aumento de dinero en circulación. Diaz (2018)

El desplome del precio del barril petrolero golpea con fuerza a Venezuela, sometida a una severa dieta de divisas por el descenso de la producción de petróleo; de acuerdo con información de la OPEP, Venezuela produjo en 2018 1.117.000 barriles de petróleo, cifra que representa un declive de 53% respecto al año 2013.

En la tabla 3 se muestran los datos correspondientes a la producción e ingresos por exportación de petróleo.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Producción de petróleo (barriles)	2356000	2373000	2365000	2154000	1911000	1117000
Exportación de petróleo (miles de millones de dólares)	86,5	71,7	35,1	25,9	31,4	29,8

Fuente. Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

En relación a estas cifras en la figura 2 se presenta gráficamente la evolución de la caída de la producción (barriles) e ingresos por la exportación (miles de millones de dólares) de petróleo en Venezuela entre el 2013 y 2018.

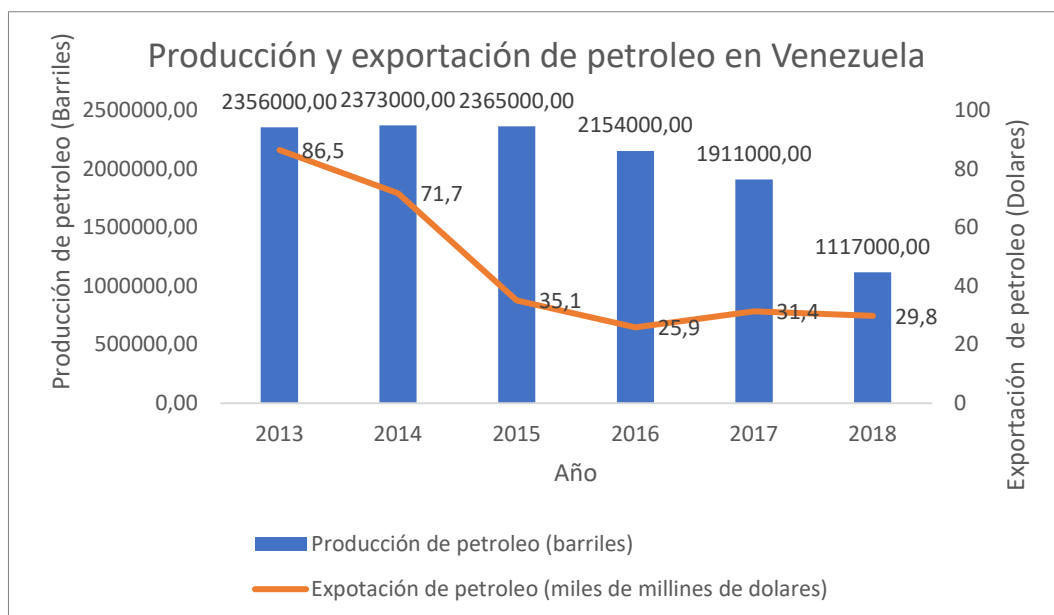


Figura 2. Evolución de la caída de la producción e ingresos por exportación de petróleo.

Fuente. Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

En la figura 2 se aprecia claramente el declive de la producción de petróleo y la caída de los ingresos por renta petrolera, como es bien sabido, el crudo ha aportado históricamente el 95% de los ingresos públicos de Venezuela y cuando el precio del petróleo inicio una caída en 2014 las políticas sociales que llevaba el país hasta la fecha se volvieron insostenibles. Díaz (2018)

Vera (2018) por su parte comenta que, con una renta de origen petrolero mermada, ingresos tributarios internos insuficientes y sin acceso a financiamiento internacional el sector público no ha encontrado otra fuente de financiamiento que la emisión explosiva de dinero, ocasionando así una expansión de la base monetaria.

De acuerdo con Díaz (2018) una expansión de la base monetaria implica incremento del dinero que hay en circulación, esto es la suma del efectivo en manos del público y las reservas de los bancos comerciales en el banco central, bien conocido como masa monetaria.

En atención a esto según Bernal (2014) la masa monetaria es la totalidad de dinero en circulación en la economía. Comprende, por tanto, el efectivo en manos del público, monedas y billetes bancarios, así como aquellos activos emitidos por las instituciones financieras que, por su elevada liquidez y escaso riesgo, pueden ser considerados dinero o cuasi dinero.

Para observar cómo ha sido el comportamiento de la masa monetaria durante el periodo de estudio 2013-2018 en Venezuela, se muestra la tabla 2 con información recopilada del banco central.

Tabla 4. Comportamiento de la masa monetaria en Venezuela.

Año	Dinero Var. %
2013	70,9
2014	62,77
2015	101,36
2016	161,35
2017	1.129,62
2018	63.384,91

Fuente: Banco Central de Venezuela.

Para entender de forma más sencilla los datos presentados en la tabla anterior y poder observar el comportamiento de la masa monetaria en el transcurso de los años de estudio (2013-2018) se presenta la siguiente figura.

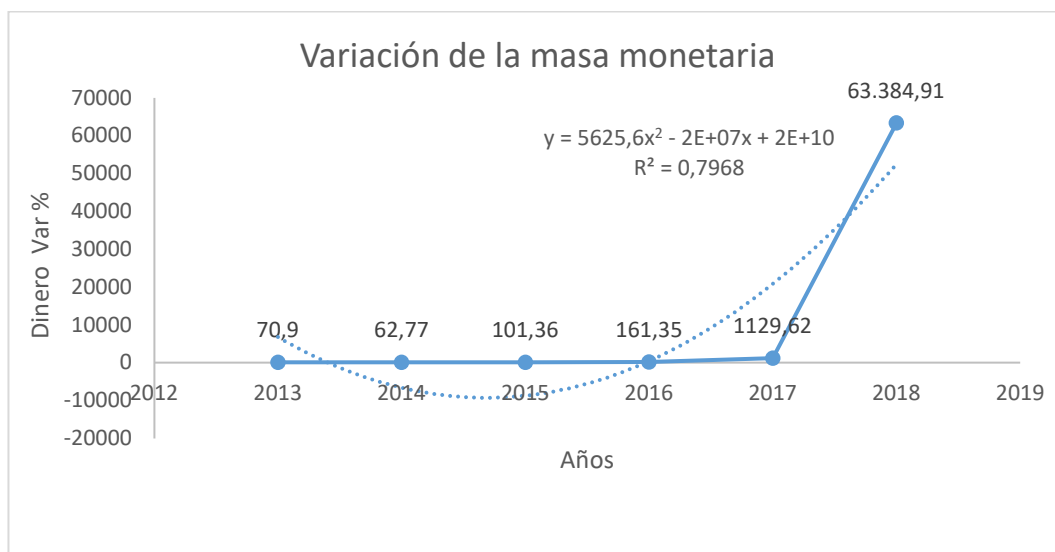


Figura 3. Indicador variación masa monetaria.

Fuente. Banco Central de Venezuela.

En la figura 3 se muestra que para la masa monetaria el coeficiente de correlación $R^2 = 0,7968$, afirma que el acople del modelo de regresión ajustado se adecua a un modelo polinómico, tal como ocurre en el caso del comportamiento de la inflación analizado anteriormente.

De esta forma, si relacionamos el aumento de la inflación y la masa monetaria se observan comportamientos muy similares en la tendencia de los datos para ambas variables durante los años de la investigación.

A fin de visualizar el proceder de estas variables se presenta a continuación la figura 4.

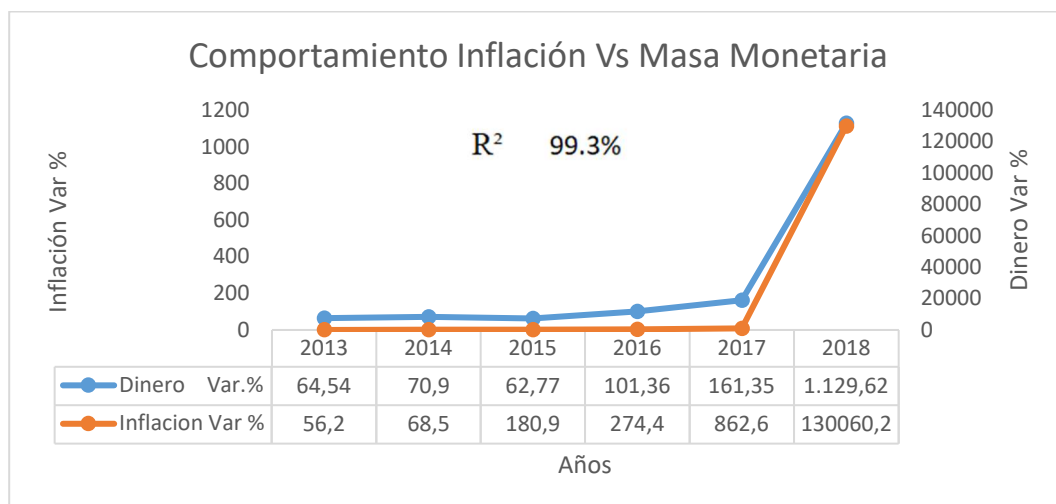


Figura 4. Comportamiento de la inflación Vs la masa monetaria.

Fuente. Elaboración propia.

Como se puede visualizar, ambas variables se comportan de manera muy similar, el coeficiente de correlación arrojado de los datos de las dos es igual a R^2 99,3% de allí que al aumentar la masa monetaria aumente la variación de precios y por ende la inflación, dado que existe una relación directa entre las variables. Por su parte el dinero en circulación se incrementó en un 600% aproximadamente durante el 2017 y más de un 5000% durante el 2018.

Cabe destacar que a mediados de 2018 se presentó un proceso de reconversión monetaria donde se restaron cinco ceros a la moneda por lo que paso de llamarse bolívar fuerte a rebautizarse como bolívar soberano, por consiguiente, se anuncia el lanzamiento de nuevos billetes con cinco ceros menos, lo que acelero el aumento explosivo de la masa monetaria y la inflación que vive el país.

Detalla Díaz (2018) que, en 2017, se sumó la escasez de productos básicos como alimentos, medicamentos, material médico, entre otros y también se financio el déficit fiscal con impresión de dinero lo que lleva al proceso de la monetización del déficit otra causa del fenómeno inflacionario.

Rallo (2011) define la monetización del déficit como una política de financiación del déficit público, mediante el aumento de dinero en circulación, donde el banco central compra la deuda pública de un gobierno con moneda de nueva creación.

No obstante, si se continua con la monetización del déficit, el incremento del dinero provoca un aumento en la actividad económica, que superado el punto máximo provoca un exceso en la demanda agregada, lo que a su vez se traduce en una elevación de los precios. Esto se vuelve un círculo vicioso dado que ese aumento del dinero ocasiona un incremento en la demanda de bienes y servicios, que además generan un shock en la oferta, que provoca una caída fortuita de la producción lo que lleva a que la cantidad de dinero se vuelva excesiva en comparación con la cantidad de bienes y servicios producidos y así se impulsan los precios al alza. Garzón (2018)

De acuerdo con Garzón (2018) La creación de dinero es una chispa de la inflación galopante y contribuye a agravarla. En orden cronológico ocurre de la siguiente manera: caída brusca de la producción, aumento de precios, aumento del dinero en circulación, aumento de la demanda sin que la oferta la pueda satisfacer, escasez, nuevo aumento de precios.

Comparando este argumento y relacionándolo con el progreso de los acontecimientos desencadenados en Venezuela durante los cinco años que comprende el estudio y la información que se ha venido desarrollando a lo largo de este objetivo, no está alejado de la realidad este fundamento.

En consecuencia, el comportamiento de la inflación refleja, entre otras cosas, el deterioro de las cuentas fiscales por el efecto de la caída de la facturación petrolera y el consiguiente aumento del financiamiento monetario de la gestión

fiscal. Del mismo modo la inflación se ha avivado a causa de la devaluación del tipo de cambio oficial y los aumentos del salario mínimo. CEPAL (2018)

Es así como para el año 2018, según datos del Banco Central de Venezuela (BCV) la moneda oficial, el bolívar había alcanzado una devaluación del 96% en relación con el dólar según su nueva tasa oficial.

Seguidamente se detalla en la tabla 4 el cambio de referencia del bolívar en relación con el dólar de forma semestral y su promedio anual entre 2013 y 2018.

Tabla 5. Evolución cambio de referencia Bolívar respecto al Dólar.

PERIODO	COMPRA	VENTA
2018	43,821380	43,931208
II Semestre	86,464039	86,680740
I Semestre	46.203,843745	46.319,642857
2017	9,975000	10,000000
II Semestre	9,975000	10,000000
I Semestre	9,975000	10,000000
2016	9,297098	9,320408
II Semestre	9,975000	10,000000
I Semestre	8,590950	8,612500
2015	6,284200	6,300000
II Semestre	6,284200	6,300000
I Semestre	6,284200	6,300000
2014	6,284200	6,300000
II Semestre	6,284200	6,300000
I Semestre	6,284200	6,300000
2013	6,053385	6,068595
II Semestre	6,284200	6,300000
I Semestre	5,806788	5,821368

Fuente: Banco Central de Venezuela

Al Analizar el comportamiento que sufrió el tipo de cambio durante estos años se evidencia que el bolívar se ha depreciado de manera constante en comparación con la moneda estadounidense y ha venido perdiendo valor en los últimos años.

Estas devaluaciones que ha experimentado la moneda han implicado entre otras cosas la merma de la capacidad de compra en la moneda local, la pérdida del poder adquisitivo de las personas que perciben ingresos fijos en bolívares, quienes aseguran que “no hay dinero que alcance” de acuerdo con artículo publicado por Fernandez (2019). Esto a pesar de los 26 aumentos salariales que se han decretado entre 2013 y 2018, en un intento de hacer frente a la subida de los precios que aumentan día tras día mientras el bolívar se desploma frente al dólar.

De esta forma el gobierno venezolano a lo largo de cinco años se ha convertido en el campeón de incrementos salariales, pues desde el primer año de gobierno de Nicolas Maduro en 2013 subió el salario mínimo tres veces, en 2014 volvió a hacerlo en tres oportunidades, en 2015 lo subió en cuatro ocasiones al igual que en 2016, en 2017 lo aumento cinco veces más, mientras que para el 2018 el salario se incrementó seis veces.

Para observar estos aumentos en la figura 5 se muestra la evolución del salario mínimo en Venezuela para el periodo 2013-2018.

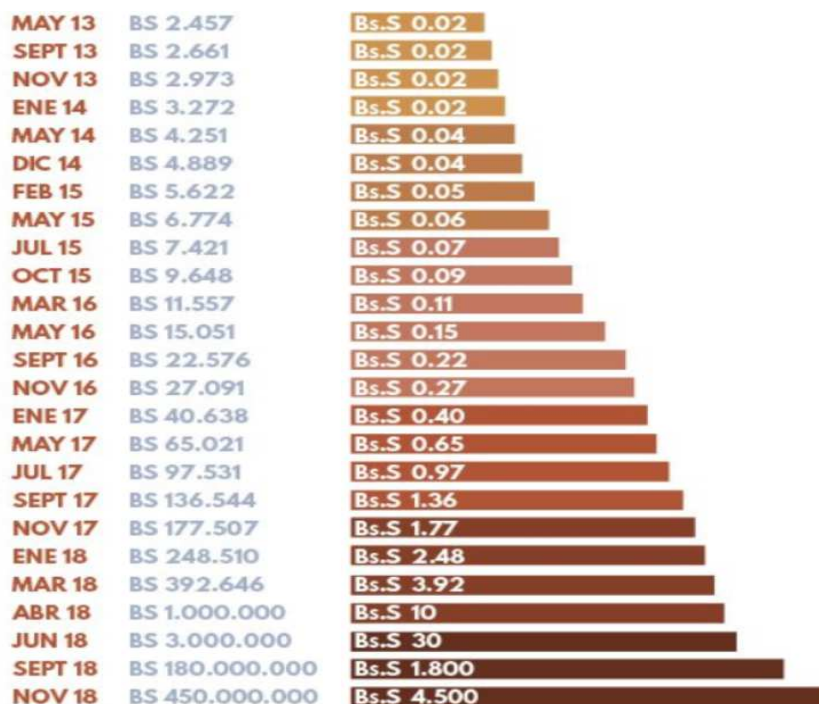


Figura 5. Evolución del salario mínimo.

Fuente. Observatorio Venezolano de Conflictividad Social (OVCS).

Observando las cifras del salario mínimo es evidente su tendencia al alza durante el periodo 2013-2018, donde se han decretado aumentos desproporcionados que según los economistas no solucionan la crisis.

En atención a lo anterior el economista Miguel Valverde en entrevista realizada por el Nacional web señala que por más que se aumente el salario mínimo, nunca va a ser suficiente para alcanzar los niveles inflacionarios que enfrenta el país y que dichas medidas solo empujan los precios hacia arriba, aceleran el fenómeno económico y afectan directamente el poder de compra de los ciudadanos, señala que siempre que se anuncia un aumento que es mayor a la productividad del país, se traduce en un incremento de los índices de inflación dado que la capacidad productiva de Venezuela es muy baja.

En términos generales los cinco años de investigación muestra como la inflación durante ese periodo estuvo marcada por múltiples factores como la caída de la producción, la devaluación de la moneda, incremento en los índices de escasez y desabastecimiento, aumentos salariales, incremento de la emisión de dinero inorgánico, cambios en el cono monetario, etc. Esto acompañado de un estricto control cambiario y de precios, sumadas las erráticas decisiones tomadas por el gobierno que mantienen al país a la deriva en materia económica.

A lo largo del desarrollo de este objetivo se mostró información suministrada por distintos economistas y especialistas del tema, junto con el análisis de datos oficiales que permiten sustentar y entender las causas que dieron inicio a la inflación, todo esto, con la finalidad de caracterizar la evolución de la inflación en Venezuela durante el periodo 2013-2018.

4.2 Describir el comportamiento de los inductores de valor en las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, para el periodo 2013-2018.

Para llevar adelante este objetivo se toman los datos obtenidos de los estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet, C.A. Los cuales se encuentran mostrados de manera detallada en los anexos del presente proyecto. Es relevante mencionar que los datos proporcionados están reexpresados en Bolívares actuales (valores corrientes) y ajustados por inflación (valores constantes) al último año del estudio (2018), buscando de esta manera obtener el valor real actualizado de la situación financiera de la empresa en un contexto inflacionario. Así pues, con apoyo de esta información se analizarán los indicadores de valor para observar su evolución a través del tiempo y el comportamiento de las variables que intervienen

en cada indicador, con la finalidad de entender que determino los resultados conseguidos en los inductores de valor tomados en cuenta para el estudio entre los que se encuentran: EBITDA, Margen de EBITDA, KTNO (Capital de trabajo neto operativo), PKT (Productividad del capital de trabajo), RAN (Rentabilidad del activo neto), ROE (Rentabilidad del patrimonio) y FCL (Flujo de caja libre).

A continuación, se presentan los gráficos y el análisis de cada inductor de valor estudiado para el periodo 2013-2018.

Tabla 6. Datos financieros EBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad operativa	3,11	5,12	9,54	56,52	49,63	24,78
Depres. Mobiliario y equipos	0,10	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Depres. Vehículo	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Depres. Maquinaria	0,00	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Depres. Tanque	0,00	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
EBITDA	3,23	5,55	9,97	56,95	50,06	25,21

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

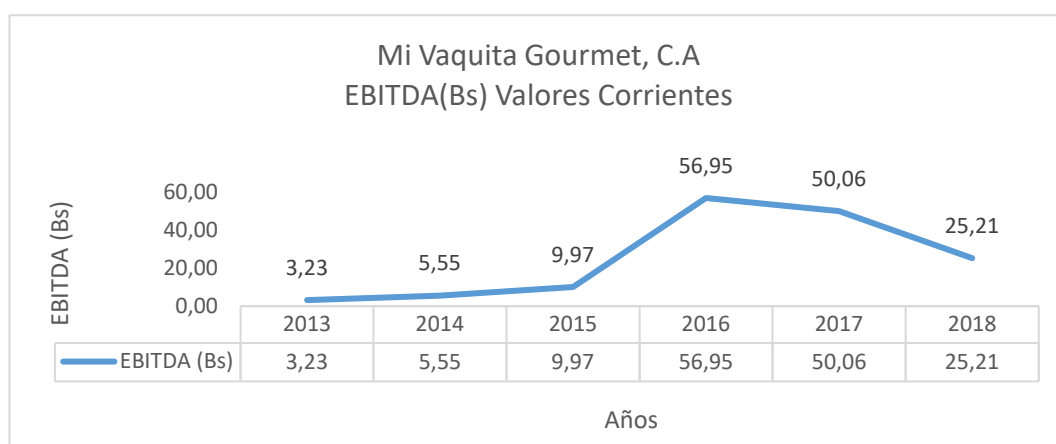


Figura 6. EBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

Sabiendo que el EBITDA (Utilidad antes de interés, impuestos, depreciación y amortización) es un indicador financiero para evaluar el desempeño operacional, al analizar los datos obtenidos a valores corrientes se observa en la figura 6 una tendencia para todos los años de estudio positiva, que crece moderadamente durante el 2013, 2014 y 2015. En 2016, se presenta un alza considerable en el valor del EBITDA, debido al incremento que presenta la utilidad operativa para ese año, a razón del crecimiento de los ingresos por venta, que hace pensar que la empresa para ese periodo tendrá más oportunidades desde el punto de vista de la generación de valor, pues este efectivo disponible es lo que permite cumplir con los compromisos adquiridos, el pago de impuestos, el pago de deudas y el reparto de utilidades. Sin embargo, para el año 2017 el EBITDA presenta una pequeña disminución en su valor, dado una merma en la utilidad operativa, motivada a un leve decrecimiento en la utilidad bruta producto del incremento de los costos para dicho periodo en relación a las ventas. Para el 2018 el indicador sigue decreciendo, dada la caída brusca de los ingresos por venta.

Tabla 7. Datos financieros EBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Utilidad operativa	141016,22	141894,28	119308,49	199153,99	32494,59	24,78
Depres. Mobiliario y equipos	4365,65	6507,95	2935,02	826,71	153,44	0,00
Depres. Vehículo	1125,44	687,88	310,24	87,40	16,24	0,02
Depres. Maquinaria	0,00	3045,25	1373,44	386,93	71,90	0,11
Depres. Tanque	0,00	1907,76	860,42	242,40	45,05	0,07

EBITDA	146507,32	154043,11	124787,61	200697,44	32781,22	24,98
--------	-----------	-----------	-----------	-----------	----------	-------

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

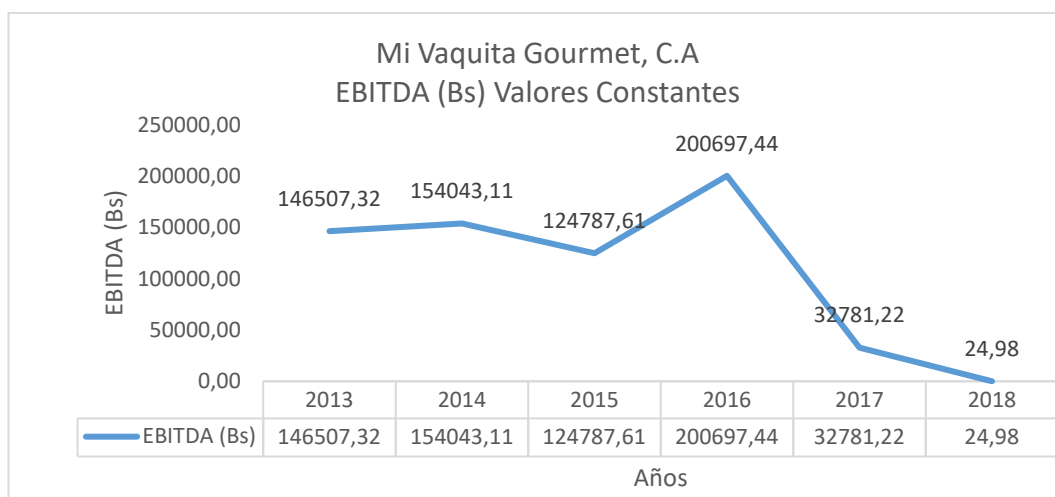


Figura 7. EBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

Una vez realizado el ajuste por inflación de los datos el comportamiento del EBITDA sigue manteniéndose en una tendencia positiva, pero presentando fluctuaciones entre los periodos; al mirar la figura 7, notamos que a partir del 2013 y hasta 2015 existe un pequeño descenso en los valores del EBITDA, al igual que en el 2017 año en el que muestra un mayor decrecimiento debido a un detrimento en la utilidad operativa, originado por baja en la utilidad bruta a causa de una caída en las ventas para dicho año. En 2016 se registra un incremento del EBITDA pues para ese año, disminuyeron los gastos de depreciación (gastos no desembolsables). Para 2018 el indicador vuelve a bajar por el descenso de los ingresos por venta.

Tabla 8. Datos financieros MEBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
-------	------	------	------	------	------	------

Ventas totales	28,18	63,97	186,50	619,49	1546,20	488,87
EBITDA	3,23	5,56	9,98	56,96	50,07	25,22
MEBITDA	11,46%	8,68%	5,35%	9,20%	3,24%	5,16%

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

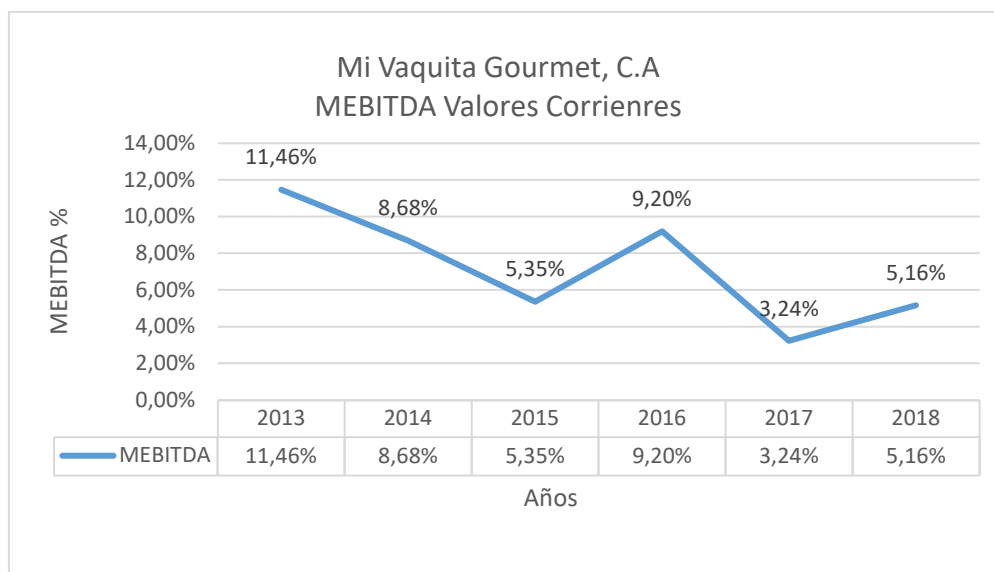


Figura 8. MEBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

El MEBITDA, es un indicador de valor que como se muestra en la tabla 8, se obtiene de dividir el EBITDA entre las ventas totales. De esta manera los datos suministrados a valores corrientes muestran una tendencia positiva y variable durante todo el periodo 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018 donde por cada 1 Bs generados de ingresos por ventas obtuvieron 0.11 Bs, 0.09 Bs, 0.05 Bs, 0.09 Bs, 0.03 Bs, y 0.05 Bs de ganancia liquida respectivamente, lo que refleja el mal desempeño de la liquidez para todos los años, siendo el 2017 el año con peor rendimiento de todos.

Tabla 9. Datos financieros MEBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas totales	1278313,39	1773936,95	2332386,98	2182641,94	1012359,65	488,87
EBITDA	146507,32	154043,11	124787,61	200697,44	32781,22	24,99
MEBITDA	11,46%	8,68%	5,35%	9,20%	3,24%	5,11%

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

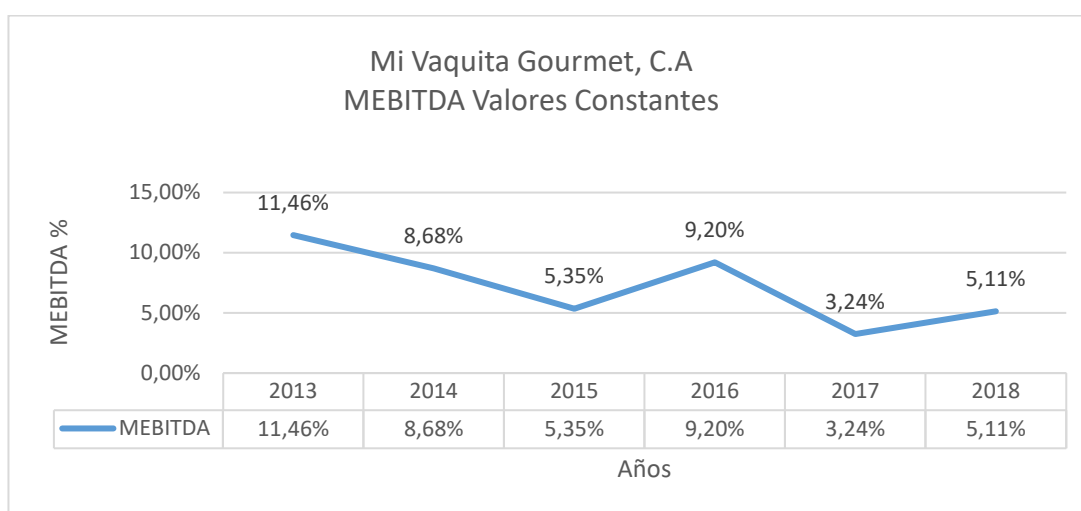


Figura 9. MEBITDA. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

Los datos del MEBITDA obtenidos a valores constantes, vuelven a evidenciar que los mismos siguen una tendencia positiva y variable durante el periodo de estudio. Sin embargo, a lo largo de los años 2013, 2014 y 2015, hubo una disminución de las ganancias que se refleja en la caída del indicador en 24% en 2014 respecto al año anterior y en 2015 del 38% en comparación al 2014, produciendo 0,24 Bs y 0,38 Bs menos respectivamente. Para 2016 se visualiza en la figura 9, un ligero crecimiento en comparación al año previo, pero en 2017 vuelve a caer un 65%. Finalmente, en 2018 se observa un leve incremento en el indicador, de esta manera, para 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018 por cada 1 Bs producidos

de ingresos por ventas se consiguieron 0.11 Bs, 0.09 Bs, 0.05 Bs, 0.09 Bs, 0.03 Bs y 0.05 Bs respectivamente, lo que demuestra que a pesar de que la tendencia siempre fue positiva y que los ingresos fueron mayores que los gastos, el margen de ganancia y liquidez fue bajo, presentando un mal rendimiento a lo largo del periodo, especialmente en el año 2017.

Tabla 10. Datos financieros KTNO. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cuentas por cobrar	11,75	19,97	19,97	17,67	9,82	5,67
Inventario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas por pagar	0,40	2,96	2,96	9,20	45,48	60,09
KTNO	11,35	17,01	17,01	8,46	-35,66	-54,42

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

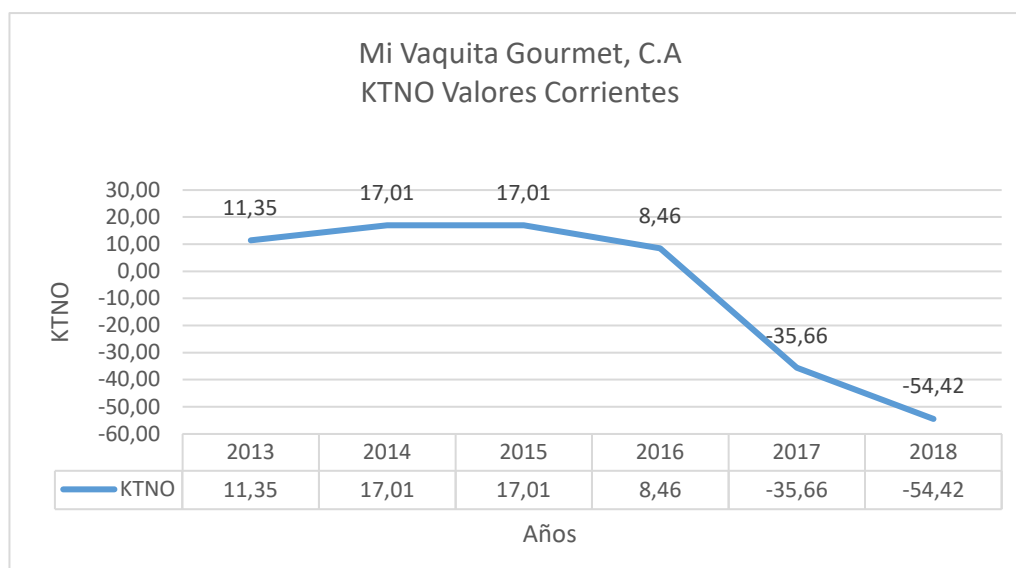


Figura 10. KTNO. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

Teniendo en cuenta que las variables que intervienen en el capital de trabajo neto operativo (KTNO) son cuentas por cobrar, Inventarios y cuentas por pagar, al hacer la revisión del indicador a valores corrientes se observa durante los años 2013, 2014, 2015 y 2016 una tendencia positiva, donde existe un incremento del KTNO entre el 2013 y 2014 siendo estos de 11,35 Bs y 17,01 Bs respectivamente, seguidamente para el año 2015 permanece constante en 17,01 Bs y a partir del 2016 muestra un descenso al llegar a 8,46 Bs y presentando en 2017 un valor negativo -35,66 Bs al igual que para el 2018 -54,42, lo que quiere decir que la empresa no retuvo flujo de caja por concepto de reposición del capital de trabajo neto operativo, lo que permite aliviar presión sobre el flujo de caja libre de la empresa, siendo estos últimos los mejores años.

Tabla 11. Datos financieros KTNO. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Datos financieros a valores corrientes						
Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cuentas por cobrar	528737,67	519798,53	234436,76	50228,98	6392,32	35,01
Inventario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas por pagar	0,40	2,96	2,96	9,20	16162,68	60,09
KTNO	528737,27	519795,56	234433,80	50219,78	-9770,36	488,87

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

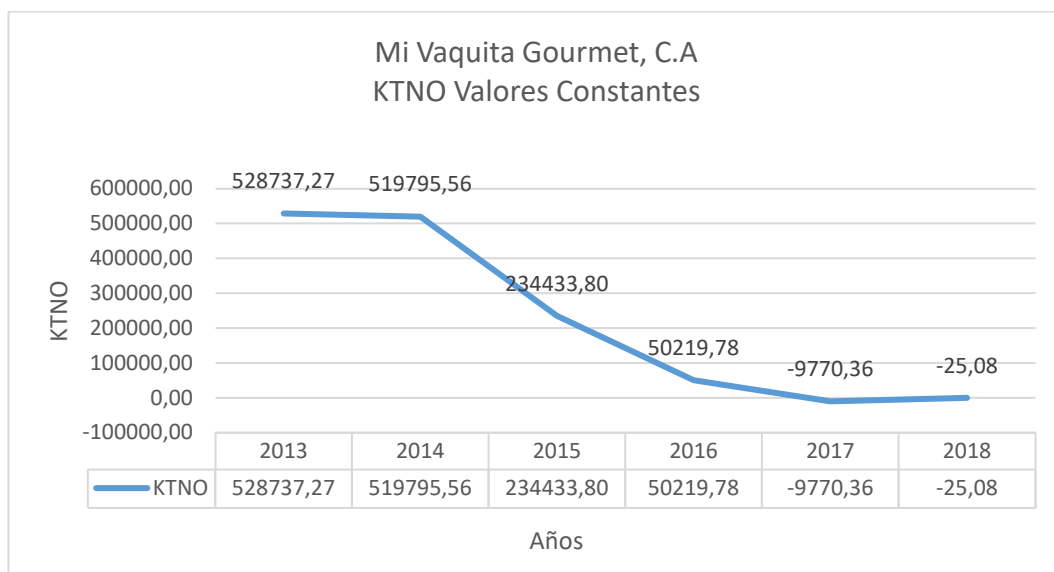


Figura 11. KTNO. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

A valores constantes, el capital de trabajo neto operativo (KTNO) presenta una tendencia decreciente a lo largo de los años 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017, durante este periodo se presenta una merma en las cuentas por cobrar año tras año, reteniendo así, menos flujo de caja por concepto de reposición de capital de trabajo neto operativo (KTNO) de un año a otro. En 2017 aunque el KTNO desciende a valores negativos y aun siendo ideal que el indicador disminuya, tal como se vio en el marco teórico del capítulo II, en este caso este resultado no es favorable, debido a que el endeudamiento operativo (cuentas por pagar) está creciendo de forma más rápida que los ingresos operativos (ventas), es decir, la empresa genera más deuda al tener mayor las cuentas por pagar. En 2018 por su parte, el KTNO vuelve a tener una tendencia al alza, pero aun manteniendo valores negativos -25,08 convirtiéndolo en el mejor año, ya que empresa no retuvo flujo de caja por concepto de reposición del capital de trabajo neto operativo, aliviando la presión sobre el flujo de caja libre de la empresa.

Es importante mencionar que la empresa mantiene inventarios en cero (0) ya que utilizan el método “Just inTime” (Justo a tiempo), y no mantienen cantidades excesivas, teniendo en cuenta que trabajan con alimentos perecederos.

Tabla 12. Datos financieros PKT. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
KTNO	11,35	17,01	17,01	8,46	-35,66	-54,42
Ventas totales	28,18	63,97	186,50	619,49	1546,20	488,87
PKT	40,29%	26,58%	9,12%	1,37%	-2,31%	-11,13%

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

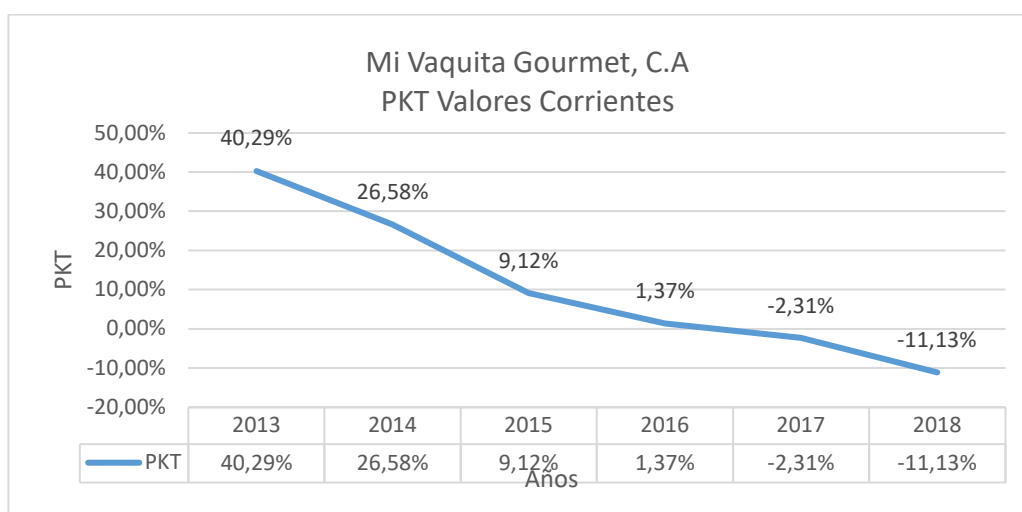


Figura 12. PKT. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

La productividad del capital de trabajo es un indicador operativo de valor que en términos matemáticos se calcula como la relación entre el KTNO (Capital de trabajo neto operativo) y las ventas totales del periodo, esto refleja los centavos que, por cada 1 Bs de venta, deben mantenerse en KTNO, es por ello que lo ideal es que el resultado del PKT sea lo más bajo posible

En la figura 12, se observan los datos a valores corrientes, donde existe una tendencia decreciente en los mismos comenzando en el año 2013, el cual se obtuvo un 40,29% dato que es lejano a cero (valor ideal de la PKT) y el más alto en el periodo de análisis, así mismo para el año 2014 da como resultado 26,58% y 2015 un 9,12% manteniendo la tendencia a la baja respecto a los periodos anteriores, es importante analizar que en tres periodos no evidencia un buen manejo de la liquidez ya que existe más presión en los flujos de caja de la empresa, debido a que hay que mantener más capital de trabajo (KTNO) respecto a cada unidad monetaria de ingresos por ventas. Para el periodo 2016 hubo una mejor eficiencia en la administración de los recursos ya que el PKT presenta un mejor desempeño, correspondiendo al mejor año, debido a que su valor es 1,37% siendo el más cercanos a cero, lo que quiere decir que por cada Bolívar ingresados por ventas se retuvo 0,01Bs en el mantenimiento del capital de trabajo. En el año 2017 y 2018 el PKT también se obtiene un flujo alto de liquidez lo que indica que no se necesita financiamiento, pues al presentar un valor negativo de KTNO y de PKT -2,31 y -11,13% respectivamente, se necesitan menos centavos de KTNO para generar 1 centavo de Bs de ventas.

Tabla 13. Datos financieros PKT. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
KTNO	528737,27	519795,56	234433,80	50219,78	-9770,36	-25,07
Ventas totales	1.278.313,39	1.773.936,95	2.332.386,98	2.182.641,94	1.012.359,65	488,87
PKT	41,36%	29,30%	10,05%	2,30%	-0,97%	-5,13%

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

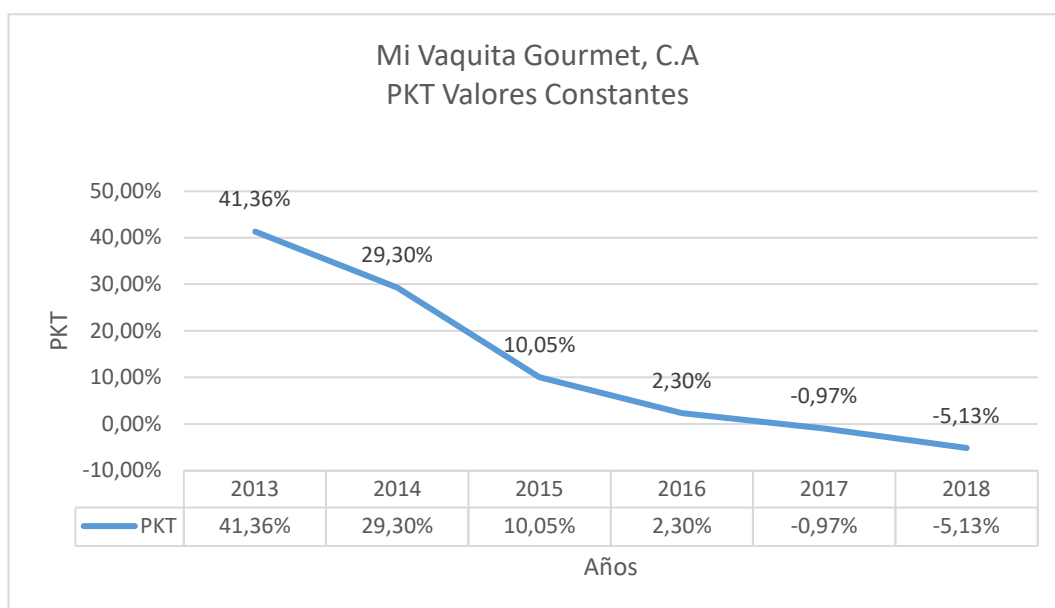


Figura 13. PKT. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

Cuando se hace el ajuste por inflación (valores constantes) se tiene que los periodos presentan una tendencia decreciente durante 2013 al 2016, siendo estos cuatro primeros años sus valores mayores a cero, determinado así, un mal manejo en la administracion de recursos, que afecta la liquidez. Durante los años 2013, 2014, 2015 y 2016, por cada Bolívar ingresados por ventas se retuvieron 0.4 Bs, 0.3 Bs, 0.1 Bs y 0.02 Bs respectivamente en el mantenimiento del capital de trabajo (KTNO), siendo 2015 y 2016 los periodos con mejor manejo en los flujos de

liquidez. Para el periodo 2017 y 2018 se obtuvieron el valor cercano a cero, pero negativo, con lo que se puede determinar que existió un alto flujo de liquidez y en términos teóricos no se necesita financiamiento.

Tabla 14. Datos financieros RAN. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UODI	2,13	3,67	6,59	37,75	32,76	16,58
ANO	13,05	24,31	24,31	66,95	-6,78	-0,76
RAN	16%	15%	27%	56%	-483%	-2182%

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

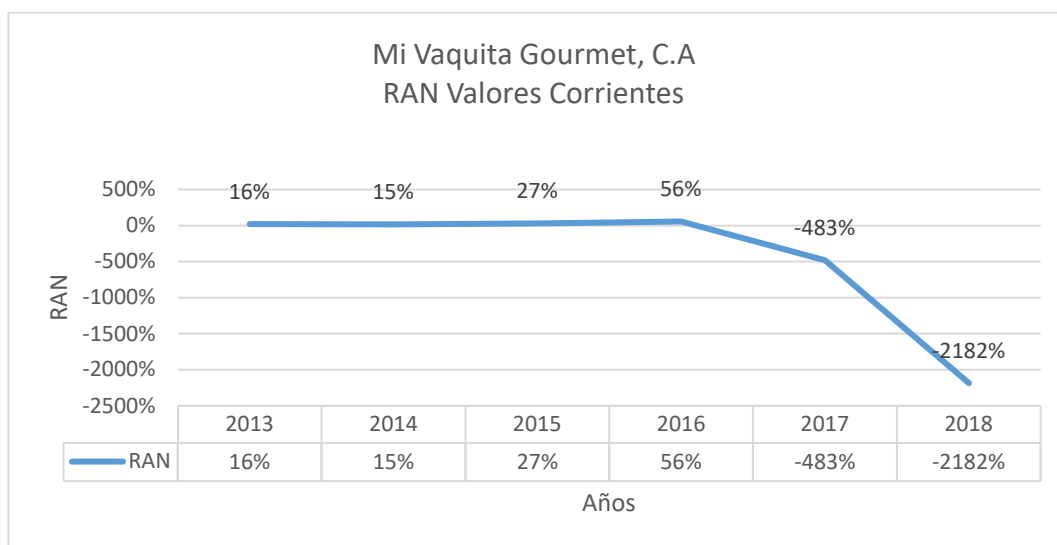


Figura 14. RAN. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

La rentabilidad del activo neto relaciona el resultado de la utilidad operativa después de impuestos (UODI) y los activos operativos totales (efectivo y bancos +

cuentas por cobrar + inventario) + (activos fijos netos de operación) – (cuentas por pagar).

En cuanto a la rentabilidad neta a valores corrientes, se puede determinar que, por cada bolívar invertido en activos netos operativos la empresa genera para los periodos 2013, 2014, 2015 y 2016 la cantidad 0.16 Bs, 0.15 Bs, 0.27 Bs y 0.56 Bs respectivamente, esto quiere decir que no se generan rentabilidades operativas suficientes. En cuanto el año 2017 y 2018 los activos netos operativos son negativos, debido a que las cuentas por pagar en dichos periodos eran muy altas, aumentando así los pasivos, así, al evaluar los activos para ese año se evidencia que son menores que los pasivos.

Tabla 15. Datos financieros RAN. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UODI	91660,54	92231,28	77550,52	129450,09	21121,48	16,11
ANO	55535,04	156809,91	70733,07	13742,26	2531,36	-0,76
RAN	165%	59%	110%	942%	834%	-2120%

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

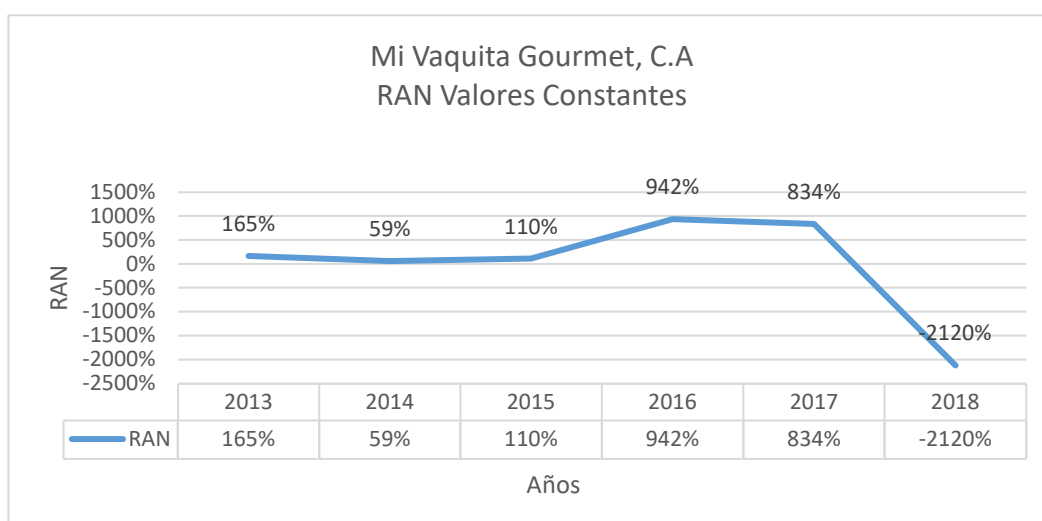


Figura 15. RAN. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

Al hacer el ajuste de los datos por inflación se obtienen resultados satisfactorios, ya que, por cada cien bolívares invertido en activos operativos netos se obtuvo una ganancia operativa para el 2016 y 2017 de 9,42 Bs y 8,34 Bs respectivamente, siendo estos los años con mejor rentabilidad. El 2018 fue el peor año perdiendo -21,22 Bs pues los activos fueron menores que los pasivos en este periodo.

Tabla 16. Datos financieros ROE. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UN	2,02	3,33	6,20	36,74	32,26	16,11
Patrimonio	9,03	27,58	27,58	74,39	12,37	22,91
Utilidades	21,96	71,69	71,69	74,38	74,38	77,06
Reserva legal	0,02	0,05	0,05	0,00	0,00	0,00
ROE	7%	3%	6%	25%	37%	16%

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

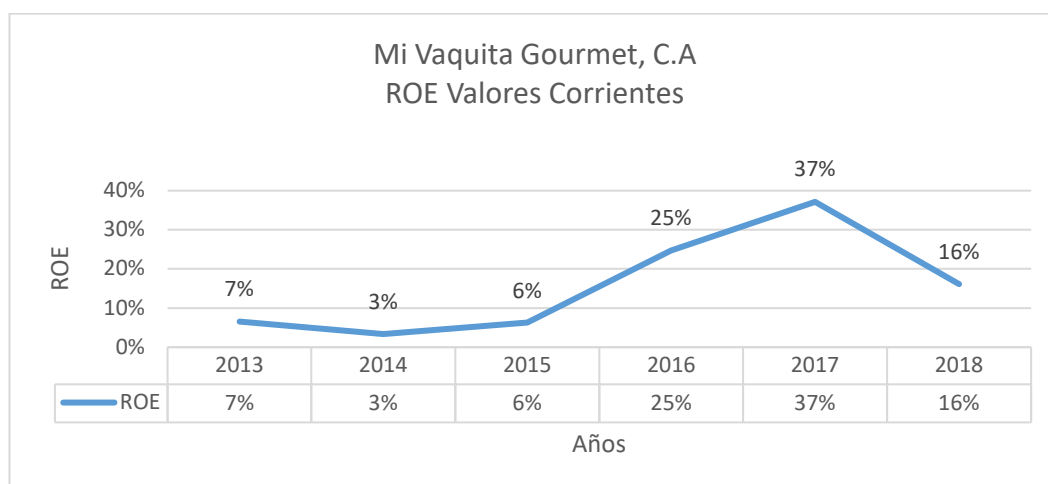


Figura 16. ROE. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

La rentabilidad del patrimonio es la relación entre la utilidad neta (UN) también entendida como la utilidad operativa después de impuestos e intereses entre el patrimonio, conocido como el capital social más las utilidades.

En cuanto a los valores corrientes obtenidos en la rentabilidad del patrimonio para los cinco (5) años de estudio, se puede determinar que, los pasivos superaron el patrimonio por lo que no hay aprovechamiento de la inversión por parte de los accionistas. Es importante analizar que como se observa en la curva en los años 2013, 2017 y 2018 existe una tendencia clara a la baja en cuanto al ROE dado que la empresa estaba invirtiendo gran cantidad de su capital en la producción y a su vez obtuvo ingresos que si bien aumentaron en cada periodo también lo hicieron de igual forma los costos, haciendo disminuir año tras año el margen de rentabilidad.

Tabla 17. Datos financieros ROE. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UN	91660,54	92231,28	77550,52	129450,09	21121,48	16,11
Patrimonio	409649,31	764700,13	344887,35	262099,11	8102,03	22,91
Utilidades	21,96	71,69	71,69	74,38	74,38	77,06
Reserva legal	0,02	0,05	0,05	0,00	0,00	0,00
ROE	22%	12%	22%	49%	258%	16%

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

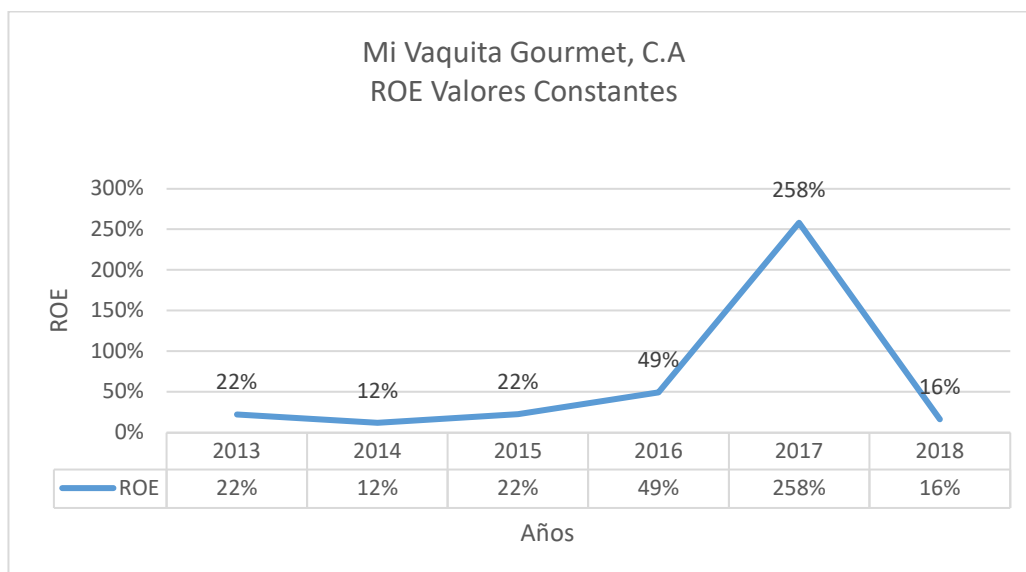


Figura 17. ROE. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

A valores constantes el ROE se comporta de forma similar, sin embargo, para el año 2017 se precisa que, si hubo un aprovechamiento de la inversión por parte de los accionistas, por cada 100 Bs invertidos en el patrimonio se generaron 258 Bs. Durante el resto de los años de estudio, se visualizan tendencias a la baja con relación al ROE y en los años 2013, 2014, 2015, 2016 y 2018 no hay aprovechamiento de la inversión por parte de los accionistas siendo los peores periodos en cuanto al retorno de la misma, al ser mayores los pasivos que el patrimonio.

Tabla 18. Datos financieros FCL. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
FCL	-17,33	3,76	-33,70	118,99	30,39	21,43

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

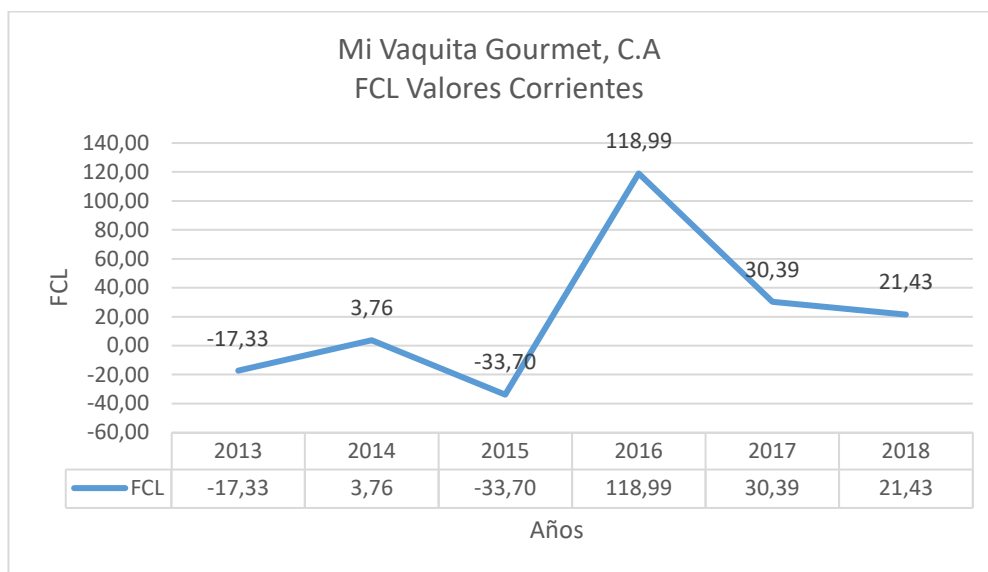


Figura 18. FCL Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

En la figura 18 se muestra el FCL a valores corrientes, sabiendo que este indicador representa el saldo final que se encuentra disponible para cubrir la deuda y disponer dividendos, se observa que los FCL para los años 2014, 2016, 2017 y 2018 son positivos, por lo que la empresa puede cumplir con sus obligaciones y otorgar dividendos. Destacándose el 2016 como el año con mayor saldo disponible. En el año 2013 y 2015 el valor del FCL muestra una tendencia decreciente y negativa, lo que revela que la empresa no puede generar suficiente efectivo para respaldar el negocio.

Tabla 19. Datos financieros FCL. Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Datos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
FCL	4816,01	475818,96	324228,45	202996,21	13893,71	50,78

Fuente: Estados financieros. Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

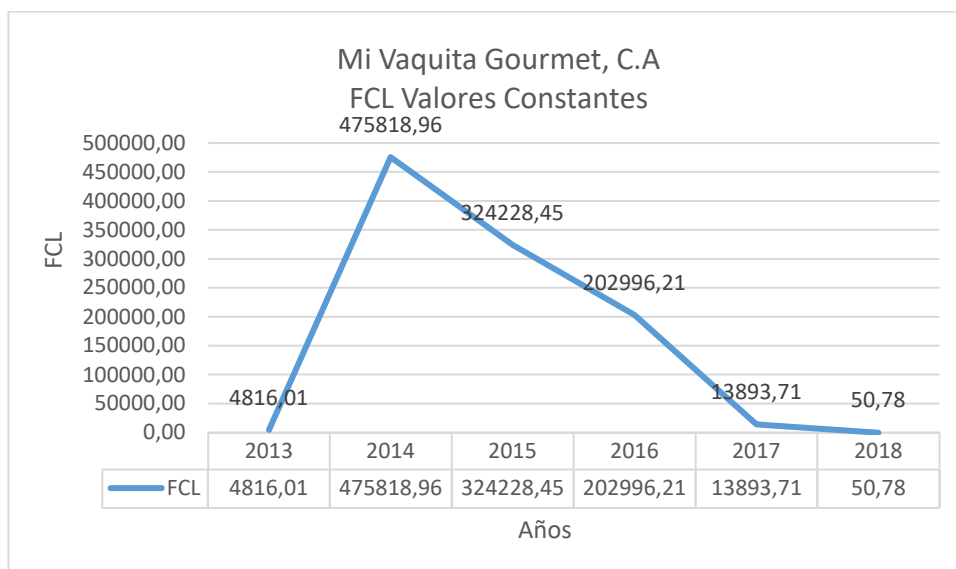


Figura 19. FCL Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores constantes.

Fuente. Estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

Convirtiendo el FCL a valores constantes se visualiza en la figura 19, un comportamiento de flujos de caja libre positivos para todos los años de estudio, que evidencia que la empresa puede cumplir con las obligaciones adquiridas a corto plazo, teniendo un crecimiento abrupto en el 2014 motivado por el incremento de los activos operativos y la utilidad operativa, además el capital de trabajo neto operativo (KTNO) disminuyó ese año, lo que sugiere que hay alivio sobre la presión del flujo de caja de la empresa.

4.3 Relacionar la inflación y los inductores de valor de las empresas de las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes, para el periodo 2013-2018.

Para dar cumplimiento a este objetivo, se relaciona estadísticamente el comportamiento de la inflación general, según datos publicados por el Banco Central de Venezuela y cada uno de los inductores de valor obtenidos en el objetivo 2.

Para esto, se halla el cálculo del coeficiente de correlación (R) y el coeficiente de determinación (R²) para cada pareja, permitiendo comprobar que tan fuerte es el grado de asociación entre las variables y el porcentaje de variabilidad entre ellas.

Al analizar los resultados debemos tener en cuenta que, el coeficiente de relación (R) como es de fuerte la relación entre dos variables cuantitativas (más fuerte si su valor es más cercano a 1). Mientras el coeficiente de correlación (R²) mide en que porcentaje existe relación entre ambas variables.

Tabla 20. Grado de relación según coeficiente de relación (R).

Valores	Tipo de correlación	Clasificación
-0,91 a -1,00	Negativa perfecta	Inversa
-0,76 a -0,90	Negativa muy fuerte	
-0,51 a -0,75	Negativa considerable	
-0,11 a -0,50	Negativa media	
-0,01 a -0,10	Negativa débil	
0,00	No existe correlación	Nula
+0,01 a +0,10	Positiva débil	Directa
+0,11 a +0,50	Positiva media	
+0,51 a +0,75	Positiva considerable	
+0,76 a +0,90	Positiva muy fuerte	
+0,91 a +1,00	Positiva perfecta	

Fuente. Hernandez & Fernandez (1998).

4.3.1 Relación del INPC general y sus variaciones respecto al EBITDA.

A continuación, se presentan las relaciones obtenidas entre el INPC general y cada una de las variaciones respecto al EBITDA a valores corrientes.

Tabla 21. Relación INPC general vs EBITDA Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INPC (general)	402,6	658,7	1460,5	5184,1	27897,8	18265146,5
FCL	-17,33	3,76	-33,70	118,99	30,39	21,43
Coefficiente de correlación						0,01
Coefficiente de determinación						0,00

Fuente. Elaboración propia basada en datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

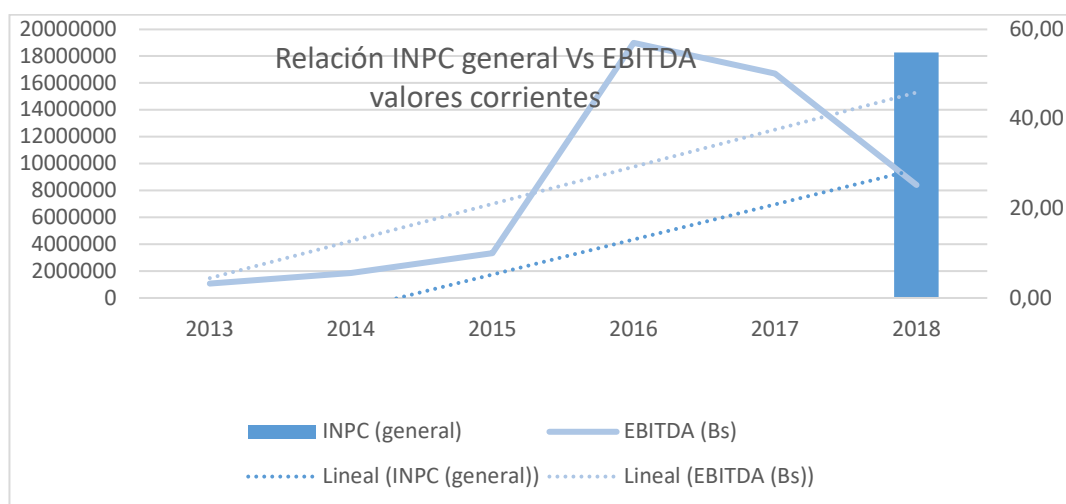


Figura 20. Relación INPC general vs EBITDA Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

En la figura 20, se visualiza gráficamente la relación existente entre el INPC general y el EBITDA a valores corrientes para el periodo 2013-2018. Para estos

años de estudio el coeficiente de correlación (R) fue de $R=0,01$ y el coeficiente de correlación (R^2) fue de $R^2=0,00$, lo que evidencia una correlación y determinación positiva y débil entre las variables. Esto quiere decir, que el comportamiento del INPC general tuvo una relación débil con los resultados obtenidos en el EBITDA, ambas variables aumentaron, pero de manera débil y poco confiable, casi nula.

4.3.2 Relación del INPC general y sus variaciones respecto al MEBITDA.

Seguidamente, se muestran las relaciones obtenidas entre el INPC general y cada una de las variaciones respecto al MEBITDA a valores corrientes.

Tabla 22. Relación INPC general vs MEBITDA Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INPC (general)	402,6	658,7	1460,5	5184,1	27897,8	18265146,5
MEBITDA	11,46%	8,68%	5,35%	9,20%	3,24%	5,16%
Coefficiente de correlación						-0,32
Coefficiente de determinación						0,10

Fuente. Elaboración propia basada en datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

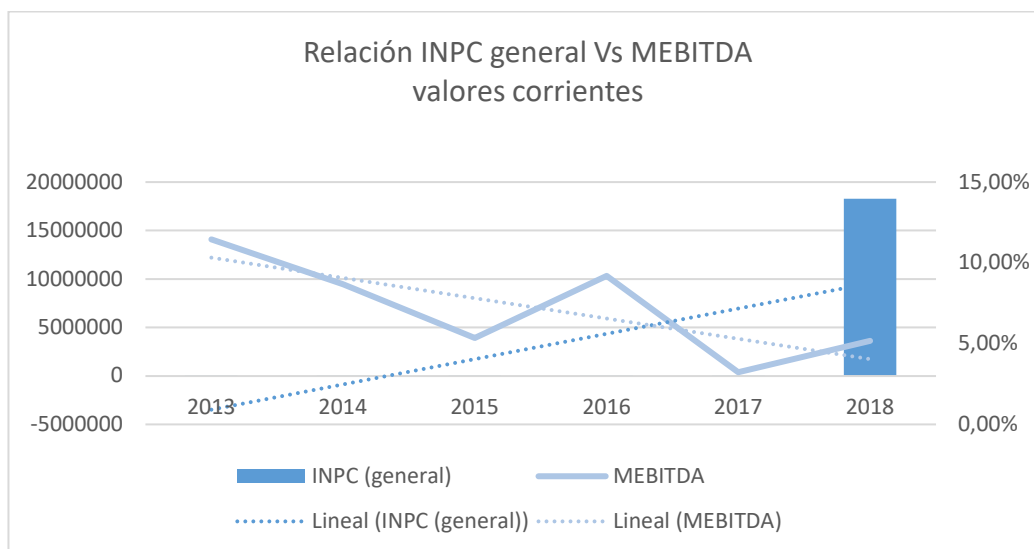


Figura 21. Relación INPC general vs MEBITDA Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

En la figura 21 se observa de forma gráfica la relación que existe entre el INPC general y el MEBITDA a valores corrientes para el periodo estudiado. Entre el 2013 – 2018 el coeficiente de correlación (R) es igual a $R = -0,32$ y el coeficiente de determinación (R^2) igual a $R^2 = 0,10$, lo que demuestra una correlación negativa, media e inversa y una determinación muy cercana a cero (0). Esto significa que no hay relación entre los datos del INPC general y los resultados conseguidos en el MEBITDA.

4.3.3 Relación del INPC general y sus variaciones respecto al KTNO.

En seguida, se muestran las relaciones obtenidas entre el INPC general y cada una de las variaciones respecto al KTNO a valores corrientes.

Tabla 23. Relación INPC general vs KTNO Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INPC (general)	402,6	658,7	1460,5	5184,1	27897,8	18265146,5
KTNO	11,35	17,01	17,01	8,46	-35,66	-54,42
Coefficiente de correlación						-0,77
Coefficiente de determinación						0,59

Fuente. Elaboración propia basada en datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

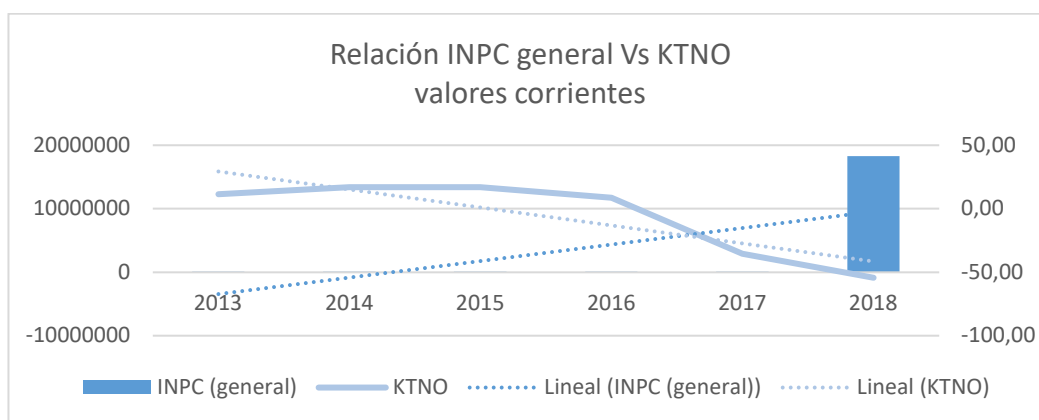


Figura 22. Relación INPC general vs KTNO Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

Al verificar la tabla 23 y la figura 22, se observa la relación que existe entre las variables del INPC general y el KTNO a valores corrientes durante los años 2013-2018, presentando un coeficiente de correlación (R) de $R = -0,77$ y un coeficiente de determinación (R^2) de $R^2 = 0,59$, lo que indica que hay una correlación y determinación negativa, muy fuerte e inversa, si bien, ambas variables tienen una correlación fuerte, esto no quiere decir que el comportamiento del INPC tenga influencia sobre el KTNO.

4.3.4 Relación del INPC general y sus variaciones respecto al PKT.

A continuación, se muestran las relaciones obtenidas entre el INPC general y cada una de las variaciones respecto al PKT a valores corrientes.

Tabla 24. Relación INPC general vs PKT Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INPC (general)	402,6	658,7	1460,5	5184,1	27897,8	18265146,5
PKT	40,29%	26,58%	9,12%	1,37%	-2,31%	-11,13%
Coefficiente de correlación						-0,55
Coefficiente de determinación						0,31

Fuente. Elaboración propia basada en datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

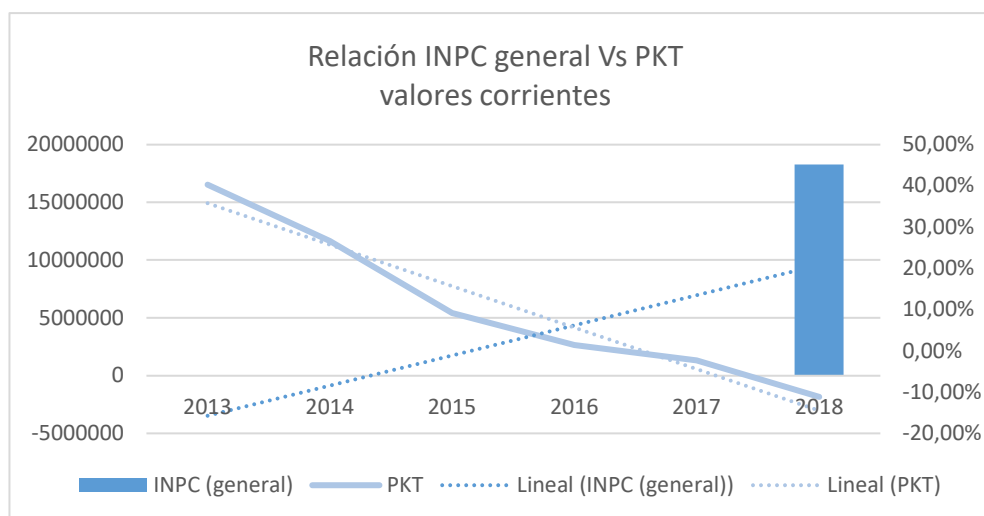


Figura 23. Relación INPC general vs PKT Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

En la figura 23 se visualiza de manera gráfica la relación entre el INPC general y el PKT para el periodo de estudio a valores corrientes, para este par de variables se obtiene un coeficiente de correlación $R=-0,55$ lo cual expone un comportamiento negativo, considerable e inverso, es decir que mientras la pendiente de la variable INPC general aumenta, la pendiente de la PKT disminuye. Además, se presenta un coeficiente de determinación $R^2=0,11$ valor muy cercano a cero (0). De estos datos, se determina que no existe relación entre las cifras del INPC general y los resultados del PKT.

4.3.5 Relación del INPC general y sus variaciones respecto al RAN.

Seguidamente, se presentan las relaciones obtenidas entre el INPC general y cada una de las variaciones respecto al RAN a valores corrientes.

Tabla 25. Relación INPC general vs RAN Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INPC (general)	402,6	658,7	1460,5	5184,1	27897,8	18265146,5
RAN	16%	15%	27%	56%	-483%	-2182%
Coefficiente de correlación						-0,97
Coefficiente de determinación						0,95

Fuente. Elaboración propia basada en datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

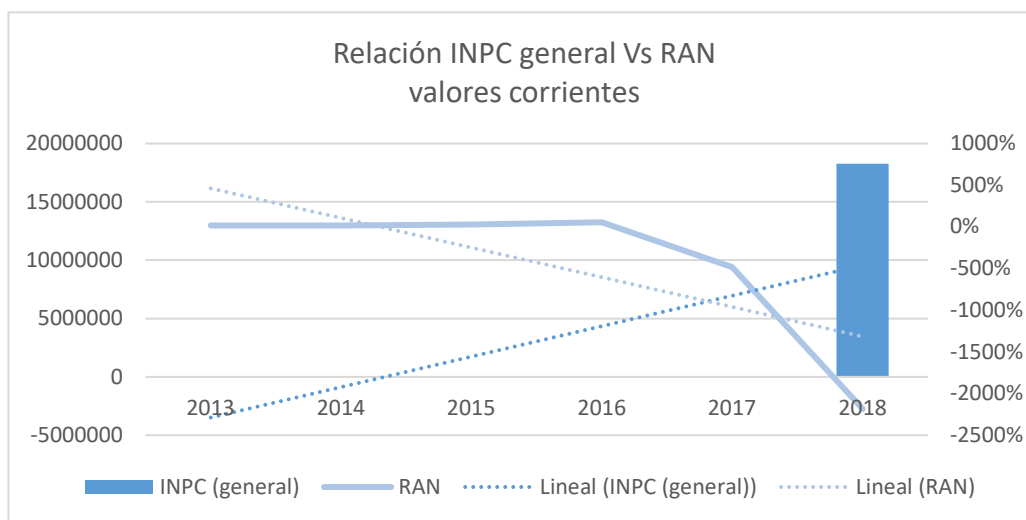


Figura 24. Relación INPC general vs RAN Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

En la tabla 25 y la figura 24, se observa la relación existente entre el INPC general y la RAN a valores corrientes para el periodo 2013- 2018. En estos años de estudio, el coeficiente de correlación (R) se posiciona en $R=-0,97$ y el coeficiente de determinación es de $R^2=0,95$, evidenciando que se presenta una correlación con comportamiento negativo, perfecto e inverso y una determinación de 0,95. Aunque las variables tienen correlación perfecta, al ser inversa una disminuye, mientras la otra aumenta, por lo que se refleja que el INPC general no tuvo ningún efecto sobre la RAN.

4.3.6 Relación del INPC general y sus variaciones respecto al ROE.

A continuación, se presentan las relaciones obtenidas entre el INPC general y cada una de las variaciones respecto al ROE a valores corrientes.

Tabla 26. Relación INPC general vs ROE Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INPC (general)	402,6	658,7	1460,5	5184,1	27897,8	18265146,5
ROE	7%	3%	6%	25%	37%	16%
Coefficiente de correlación						0,02
Coefficiente de determinación						0,00

Fuente. Elaboración propia basada en datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

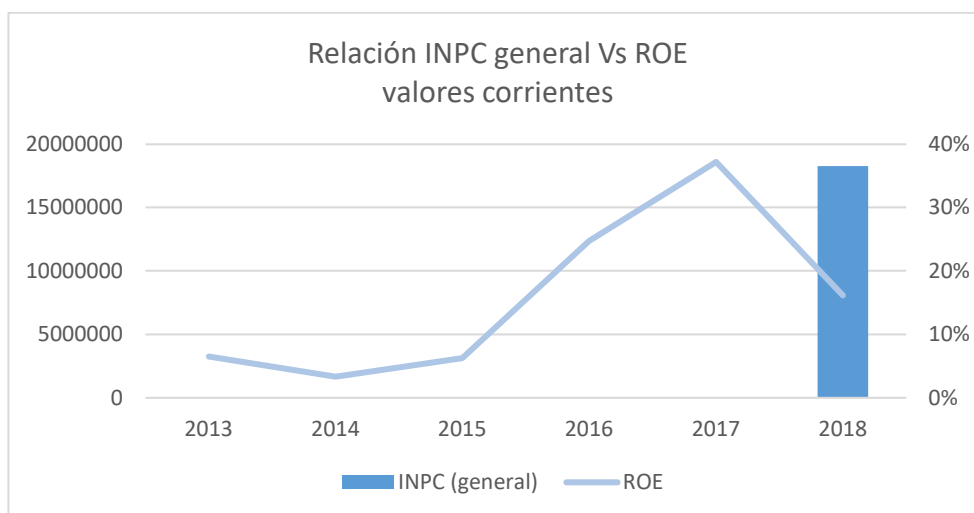


Figura 25. Relación INPC general vs ROE Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

En la figura 25, se observa de manera gráfica, la relación entre el INPC general y el ROE para el periodo 2013 – 2018. Durante estos años, se obtiene un coeficiente de correlación (R) de $R= 0,02$ y un coeficiente de determinación (R^2) de $R^2= 0,00$, a partir de estos resultados, se evidencia que la asociación entre ambas variables es positiva, débil y directa, se mueve en un sentido inverso, es decir, que

el comportamiento del INPC general tuvo una relación débil con los resultados obtenidos en el ROE, ambas variables aumentaron, pero de manera débil y poco confiable, casi nula.

4.3.7 Relación del INPC general y sus variaciones respecto al FCL.

En Seguida, se presentan las relaciones obtenidas entre el INPC general y cada una de las variaciones respecto al FCL a valores corrientes.

Tabla 27. Relación INPC general vs FCL Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INPC (general)	402,6	658,7	1460,5	5184,1	27897,8	18265146,5
FCL	-17,33	3,76	-33,70	118,99	30,39	21,43
Coefficiente de correlación						0,01
Coefficiente de determinación						0,00

Fuente. Elaboración propia basada en datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

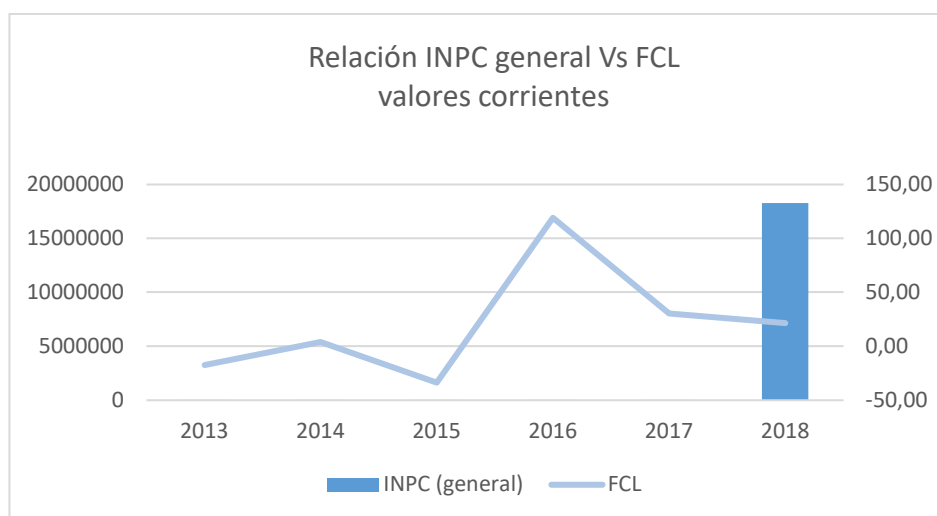


Figura 26. Relación INPC general vs FCL Mi Vaquita Gourmet, C.A. Periodo 2013-2018 a valores corrientes.

Fuente. Datos oficiales del BCV y estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A (2019).

En la gráfica de la figura 26 se muestra la relación que existe entre el INPC general y el FCL a valores constantes para los años de estudio 2013 – 2018. Para este periodo el coeficiente de correlación (R) es igual a $R= 0,01$ y el coeficiente de determinación (R^2) es de $R^2= 0,00$; lo que evidencia que las variables tienen un grado de asociación positivo y débil, es decir ambas variables se mueven en la misma dirección, pero el INPC incide de manera débil, sobre el crecimiento del FCL.

4.3.8 Respecto a la entrevista

A continuación, se presenta la entrevista realizada al Gerente de la empresa Mi Vaquita Gourmet, C.A, quien aportó información y datos gerenciales importantes para el proyecto de investigación. Esta entrevista fue llevada a cabo de manera no estructurada, según lo propuesto en el capítulo III.

- a. Referente a las ventas durante el periodo 2013-2018, el gerente comenta que la cantidad de productos vendidos en unidades se mantuvo relativamente constante para dichos años, sin embargo, existe un incremento en relación con las ventas en términos monetarios, el cual, no está relacionado con el volumen de ventas de los productos, sino que está influenciado por el ajuste de precios de los productos para ser vendidos al público, a razón del aumento de la inflación entre el 2013 – 2018. En

la tabla 28 se presenta la cantidad de unidades vendidas del producto líder de la marca (ternerita especial), donde se puede observar, pequeñas fluctuaciones entre un año y otro, con un comportamiento sostenido en las ventas del producto.

Tabla 28. Estadística producto líder (ternerita especial) vendido por año.

Producto Líder	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ternerita especial	25418	25752	26035	25894	25585	24.815

Fuente. Datos suministrados por la empresa Mi Vaquita, Gourmet, C.A

- b. Con relación a los costos de la organización, durante los años 2013-2018 han presentado un claro incremento y aunque no hay datos relacionados a compras por parte de la organización, es notoria la tendencia al alza en los estados financieros de la empresa que se encuentran disponibles en el anexo 1, como se observó anteriormente, el volumen de ventas no tuvo grandes fluctuaciones y se comportó de manera bastante estable, sin embargo el gerente comenta que los aumentos sostenidos en los precios de las materias primas e insumos utilizados para la elaboración del producto terminado, provocó una suba en los costos de producción que no están relacionadas al crecimiento de las ventas, sino al incremento de la inflación para el periodo de estudio. A esto además se suman gastos relacionados a beneficios de los trabajadores como gastos de transporte, pago de salarios competitivos entre otros. Acciones tomadas a fin de motivar a los empleados y tener una menor rotación de personal. El gerente reitera que no ha sido tarea fácil hacer frente a esta situación y que han tenido por su parte que aumentar el precio de venta de los productos impactando el bolsillo del consumidor, para poder cubrir los gastos que genera la empresa.

- c. En materia de inventarios, el gerente expresa que el stock se vio muy afectado, dado que, al constante aumento de los precios de la materia prima, se la adiciona en el año 2015 la entrada en vigor de la Ley Orgánica de Precios Justos, en la cual se ordena el congelamiento de precios de bienes y servicios. Esta regulación de precios conllevó a un fenómeno de escases que azoto al sector de alimentos, debido a que productos utilizados por la empresa como materia prima desaparecieron del mercado ya que los comerciantes no podían vender a pérdida, razón por la cual, la empresa tuvo que tomar la decisión de recurrir al comercio informal, donde en la mayoría de los casos no existía emisión de facturas. Asumiendo costos que afectaban finalmente el precio de venta de los productos al público.
- d. En cuanto a la productividad de la empresa, el gerente expone que era importante para la empresa mantener el nivel de producción, por lo que siempre se buscó sostener el volumen de ventas, manteniendo el esquema organizacional, personal, maquinaria y materia prima adecuada para garantizar la producción requerida con relación a la demanda del consumidor.
- e. La liquidez y rentabilidad de la empresa para el gerente, no se vio fuertemente afectada, debido a que como siempre intentaron conservar el volumen de ventas, han logrado garantizar la liquidez mínima necesaria para cubrir las obligaciones adquiridas por la empresa. Además, los niveles de ganancia máxima se mantuvieron en un 15%, buscando así preservar las ventas e impactar de manera positiva la utilidad de la empresa.
- f. El gerente indica que la estrategia de la empresa durante los años de estudio fue básicamente mantener márgenes de ganancia relativamente más bajos con relación a los competidores, quienes manejaban ganancias de al redor del 30% por producto, versus un 15% de ganancia máxima

que obtiene la organización sobre sus productos, tomar esta decisión estratégica impacta de manera positiva la organización dado que les permite afrontar de alguna manera el escenario económico desfavorable presente. Es claro que el aumento de los costos de producción y materia prima incurren en el precio final del producto, pero la empresa ha apuntado siempre a mantener un margen de ganancia menor, para tener precios atractivos respecto a la competencia y así sostener un mayor volumen de ventas, que permitan compensar y preservar la utilidad.

g. A modo de conclusión con relación a la entrevista, el gerente piensa que a pesar del escenario económico que se vive , y los factores que los afectan de forma directa y que no son controlables por la organización como los altos costos de materia prima, la escases, el comercio informal, el aumento en los costos de producción, la migración de personal entre otros agentes que los amenaza de manera constante, también expresa que desde su perspectiva el sector de expendio de comidas y bebidas ha podido sostenerse en medio de la crisis en la que se encuentra sumergido el país, debido a que frente a un costo de vida tan elevado para el ciudadano de a pie, que le impide costear ciertas actividades de esparcimiento y de interacción social, una de las alternativas más viables para vencer la rutina y darse un gusto, es salir a comer en algún restaurante de elección, es por ello que en mi Vaquita Gourmet, en pro de ser siempre referente de la buena gastronomía en la región, se emplean estrategias de promoción para ofrecer precios más solidarios, sin perder la calidad y el buen servicio, que los caracteriza, que hace parte de su compromiso con el cliente y que forma parte de su misión y visión como organización.

Para dar una mirada a la organización como observadores neutrales y a fin de complementar esta investigación vamos a utilizar el método de análisis DOFA

el cual según Ponce H (2007), consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización (fortalezas y debilidades), así como su evaluación externa (oportunidades y amenazas). De tal manera que utilizaremos esta herramienta para obtener una perspectiva general de la situación estratégica de la empresa que permita tomar decisiones oportunas en el futuro. A continuación, en la tabla 36 se visualiza el análisis de la matriz.

Table 29. Análisis matriz DOFA

Análisis Interno	Análisis Externo
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> -Dificulta de aparcamiento. -Dificultad para encontrar personal capacitado. -Capacidad de la infraestructura. -Poca inversión en publicidad. -No hay una dirección estratégica clara. 	<ul style="list-style-type: none"> -Inestabilidad política. -Aumento en los costos de MP. -Escases de MP. -Incremento en gastos de personal. -Inflación. -Apertura de nuevos restaurantes, cerca del local. -Crisis económica.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> -Local ubicado en importante zona comercial de la ciudad. -Productos de alta calidad. -Imagen favorable ante los clientes. -Competitividad de precios. -Marca reconocida y posicionada en la ciudad. -Alta fidelización del cliente. -Ambiente laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> -Apertura de nuevas sucursales. -Calidad en el menú. -Generación de nuevos empleos. -Créditos bancarios a tasas bajas. -Productos innovadores. -Productos acogidos por el cliente.

Fuente. Elaboración propia.

Una vez elaborada la matriz DOFA, donde se enlistaron los factores internos y externos que tienen influencia sobre el desempeño de la organización, se inicia evaluando la situación interna de la compañía por medio de la matriz de evaluación de los factores internos (MEFI), la cual se muestra en la tabla 30.

Tabla 30. Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI).

Factores Internos Para Analizar	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Fortalezas			
1. Local ubicado en importante zona comercial de la ciudad.	0,04	4	0,16
2. Productos de alta calidad.	0,15	4	0,60
3. Imagen favorable ante el cliente.	0,12	3	0,36
4. Competitividad de precios.	0,12	4	0,48
5. Marca reconocida y posicionada en la ciudad.	0,10	4	0,40
6. Alta fidelización del cliente.	0,10	3	0,30
7. Ambiente laboral.	0,05	4	0,20
Debilidades			
1. Dificultad de aparcamiento.	0,02	2	0,04
2. Dificultad para encontrar personal capacitado.	0,10	1	0,10

3. Capacidad de la infraestructura.	0,04	2	0,08
4. Poca inversión en publicidad.	0,04	1	0,04
5. No hay una dirección estratégica clara.	0,12	1	0,12
TOTAL	1,00	-	2,88

Fuente. Elaboración propia.

El procedimiento que se utilizó para analizar las fortalezas y debilidades de la organización según comentarios de Ponce H (2007), primero, se asignó un peso entre 0 (no importante) y 1 (muy importante), el peso otorgado a cada factor expresa su importancia relativa, y el total de todos los pesos debe sumar uno (1). Posteriormente se asignó una calificación entre 1 y 4, siendo uno (1) irrelevante y cuatro (4) muy importante. Seguidamente se efectuó la multiplicación del peso de cada factor de las fortalezas, para las debilidades se puntuó entre 1 y 2 siendo uno (1) mayor debilidad y dos (2) menos debilidad. Finalmente se sumaron las calificaciones ponderadas de cada factor para determinar el total ponderado de la organización en su conjunto.

Para continuar con el análisis se muestra a continuación, en la tabla 31 la matriz de evaluación de los factores externos (MEFE), en la cual se establece un análisis cuantitativo simple de las oportunidades y las amenazas con que cuenta la empresa asignando un peso relativo, el cual, según lo explica Ponce H (2007), va en un rango de 0 (irrelevante) a 1 (muy relevante); sabiendo que, el peso magnifica la importancia que se considerada relativa que tiene el factor, la suma de las oportunidades y las amenazas deben ser igual a 1. Posteriormente ponderar con calificación de 1 a 4 cada uno de los factores que se consideran determinantes para el éxito, con el propósito de evaluar si las estrategias de la empresa están siendo eficaces, valor de 4 es considerado superior, 3 superior a media, 2 termino medio y 1 malo. Seguidamente se multiplica el peso de cada factor por su calificación para obtener la calificación ponderada y finalmente se suman las calificaciones ponderadas de cada variable para determinar el total ponderado de la organización.

Tabla 31. Matriz de evaluación de los factores externos (MEFE).

Factores Externos Para Analizar	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
1. Apertura de nuevas sucursales.	0,03	3	0,09
2. Calidad del menú.	0,12	4	0,48
3. Generación de nuevos empleos.	0,04	3	0,12
4. Créditos bancarios a tasas bajas.	0,07	4	0,28
5. Productos innovadores.	0,11	4	0,44
6. Productos acogidos por el cliente.	0,10	4	0,40
Amenazas			
1. Inestabilidad política.	0,08	3	0,24
2. Aumento de los cotos de MP.	0,08	3	0,24
3. Escases de MP.	0,10	3	0,30
4. Incremento en gastos de personal.	0,08	2	0,16
5. Inflación.	0,08	3	0,24
6. Apertura de nuevos restaurantes, cerca del local.	0,05	1	0,05
7. Crisis económica.	0,06	3	0,18
TOTAL	1,00	-	3,22

Fuente. Elaboración propia.

Habiendo conseguido para la situación interna y externa de la organización los valores ponderados, se procede a plasmar los mismos en el gráfico de la figura 27, que muestra la situación general de la empresa y las estrategias a formular, tomando en cuenta el cuadrante en el que se haya posicionado la organización, según los resultados obtenidos en las evaluaciones de las matrices MEFI y MEFE.

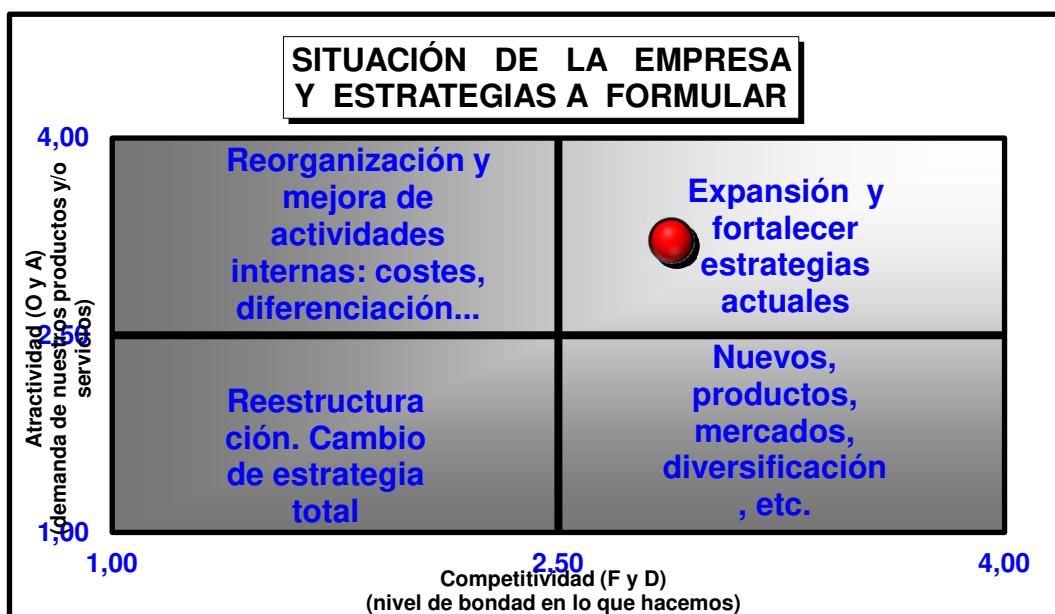


Figura 27. Situación de la empresa y estrategias a formular.

Fuente. Elaboración propia.

Estudiando la situación de la empresa según el gráfico, podemos iniciar comparando y analizando los pesos ponderados totales por cada factor involucrado en la evaluación.

A nivel de factores interno, se obtuvo un valor de 2,50 para las fortalezas y 0,38 para las debilidades, lo que evidencia que las fuerzas internas son favorables para la organización.

En cuanto a los factores externos, el peso ponderado total de las oportunidades es de 1,81 y el de las amenazas 1,41, lo que indica que las fuerzas del medio ambiente externo son favorables para la organización, a pesar de que existe una fuerte presión por parte del entorno en cuanto a las amenazas, que debe ser tomado en cuenta a la hora de diseñar y establecer estrategias.

Considerando los valores mencionados anteriormente se obtiene una suma total ponderada para la evaluación interna de 2,88 posición de la empresa a nivel de competitividad y bondad en lo que hace. Por su parte la suma total ponderada para la evaluación externa es de 3,22 ubicación de la empresa a nivel de atractividad y

demanda de servicios prestados, estos resultados llevan a la organización a posicionarse en el gráfico de la figura 33, en la parte superior derecha del cuadrante, que explica que la empresa está en una situación en la que debe priorizar expandir y fortalecer las estrategias actuales, para así optimizar los factores y aspectos que constituyen la organización.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Según los resultados conseguidos basados en el análisis de los objetivos planteados se muestran en este capítulo las conclusiones de esta investigación y se generan una serie de recomendaciones a través de los resultados obtenidos por medio de la entrevista no estructurada, realizada a la gerencia/ dueños de la empresa Mi Vaquita Gourmet C.A

5.1 Conclusiones

La caracterización de la evolución de la inflación en Venezuela para el periodo 2013-2018, se desarrolló por medio del estudio de los índices inflacionarios a través de la evaluación de indicadores como el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Lo más importante de esta caracterización fue observar cómo durante los 5 años de investigación la tasa de inflación tiende al alza y posiciona a Venezuela entre los países con mayor inflación del mundo, ocasionando graves consecuencias económicas, que perjudican a la población en general. Esta caracterización ayudo a detectar factores como devaluaciones, aumentos salariales, incremento de la emisión de dinero inorgánico, entre otros, que fueron causantes del aumento de la inflación en el país durante los años 2013-2018. El obstáculo para lograr este objetivo radico en la dificultad para acceder a los datos del INPC dado que hasta el año 2019 se publicaron por primera vez valores oficiales de BCV para los años 2016, 2017,2018 y 2019.

Con respecto al comportamiento de los inductores de valor en el sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes del Municipio San Cristóbal, se calcularon, graficaron y analizaron cada uno de los siguientes indicadores EBITDA, Margen de Ebitda (MEBITDA), Capital de trabajo neto operativo (KTNO), Productividad del capital de trabajo (PKT), Rentabilidad del activo (RAN), Rentabilidad del patrimonio (ROE) y Flujo de caja libre (FCL) tomando en cuenta los datos suministrados en los estados financieros de la empresa Mi Vaquita Gourmet, C.A, los cuales fueron expresados a valores corrientes y valores constantes. Lo más importante de esta parte del estudio fue que se observó y determino la evolución y el comportamiento de los indicadores de valor durante los años de investigación, arrojando los siguientes resultados relevantes, el EBITDA a valores corrientes presentó el mejor desempeño operacional en el año 2016 debido al aumento de la utilidad operativa, y el peor desempeño operacional en el 2018 donde el indicador decrece considerablemente, por la caída de los ingresos por ventas, por su parte a valores constantes se presenta un comportamiento similar y hubo descenso en los valores siendo el 2018 el año de mayor decrecimiento. En cuanto al MEBITDA a valores corrientes, hubo un mal desempeño en la liquidez para todos los años, siendo el 2017 el peor año en rendimiento, a valores constantes presento un margen de ganancia y liquidez bajo a pesar de mantener una tendencia positiva. En relación con el KTNO, a valores corrientes los mejores años fueron el 2017 y 2018 presentando valores negativos que reflejaron que no se retuvo flujo de caja por este concepto, para valores constantes mostró resultados desfavorables con tendencias positivas entre 2013 y 2016, en 2017 a pesar de tener una tendencia negativa hay un alto endeudamiento operativo, lo que reflejó igualmente un resultado desfavorable, el mejor año fue el 2018 ya que no se retuvo flujo de caja. Respecto al PKT tanto a valores corrientes como constantes se evidencia entre 2013 y 2015 un mal manejo de la liquidez, para el 2016 y 2017 se vio una mejor eficiencia en la administración de recursos, el 2018 es el año de mejor desempeño con alto flujo de liquidez. Para el ROE a valores corrientes se presenta una tendencia a la baja durante el 2013, 2017 y 2018, en términos generales no hay aprovechamiento de la inversión durante los años de la investigación, por su parte a valores constantes

el ROE para el año 2017 consiguió aprovechamiento de la inversión por parte de los accionistas, durante el resto de los años, la tendencia es a la baja, no hay retorno de la inversión. Para FCL a valores corrientes el 2016, es el año con mayor saldo final disponible y en 2013 y 2015 la empresa muestra FCL negativo, por lo que la empresa no generó efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones, a valores constantes el FCL fue positivo para todos los años de la investigación, lo que evidenció que la empresa generó rentabilidad en el periodo de estudio. Los resultados del RAN a valores corrientes reflejaron que entre 2013 a 2018 no se produjo rentabilidad atractiva para los inversionistas. Por lo que se estima que no hubo generación de valor para estos años, a valores constantes para los años 2016 y 2017, se obtuvieron valores más alentadores lo que permitió estimar que existió generación de valor, mientras que en 2018 se perdieron -21,22 Bs por cada 100 Bs invertidos, por lo que se estima que para este año se destruyó valor.

Tras haber relacionado la inflación y los inductores de valor de las empresas de las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes, para el periodo 2013-2018, por medio del coeficiente de correlación (R) y determinación (R^2), se pudo deducir que al comparar el INPC con los indicadores de valor EBITDA, ROE y FCL existieron asociaciones positivas y débiles, es decir ambas variables se mueven en la misma dirección y por ende una incide sobre la otra, pero de forma débil. Por su parte al relacionar el INPC respecto a los inductores MEBITDA, KTNO, PKT y RAN se consiguieron correlaciones negativa media, muy fuerte, considerable y perfecta respectivamente, las cuales al ser inversas indican que las variables se mueven en sentido contrario con diferentes grados de fuerza e intensidad, determinando que el comportamiento de estos inductores de valor viene dado por variables diferentes al INPC. Sus números reflejan que a pesar de la presión inflacionaria, la empresa iba haciendo ajustes de inmediato en sus precios, en este sentido, la estrategia que usaron durante los años de estudio funcionó y lograron protegerse contra la inflación, pero de acuerdo a los valores del RAN, se estima que la misma no genera valor, por lo que el comportamiento de los

inductores esta asociado a desconocimiento financiero, a pérdida del poder adquisitivo por parte de los consumidores, a falta de nuevas estrategias financieras y de mercado.

Con relación a la gerencia del sector de expendio de comidas y debidas en restaurantes se realizó una entrevista no estructurada, de la cual se extrajo información importante en donde se expuso que la inflación y la escases han sido los factores que más ha impactado a la industria al incurrir directamente en el aumento de los costos de producción y materia prima, lo que afectó el inventario y el precio de venta de los productos, llevando a los responsables a diseñar estrategias de promoción que permitieran enfrentar el desfavorable escenario económico actual. Se determinó además que el aumento en términos monetarios está relacionado al incremento de la inflación y no al crecimiento de las ventas.

Al realizar la evaluación de los factores internos y externos a través de análisis DOFA se observó que los agentes que más ejercen presión sobre las empresas del sector de expendio de comidas y bebidas en restaurantes son la inflación, la escases de materia prima, el aumento en los costos de materia prima y la inestabilidad política. Además, por medio de este análisis se determinó también la situación de la organización, donde la prioridad es expandir y fortalecer estrategias actuales para mejorar los aspectos que conforman la organización.

5.2 Recomendaciones

1. Dada la imagen favorable de los clientes y en la posibilidad de apertura de nuevas sucursales, se recomienda buscar una localización extra para abrir una sucursal.
2. Plantear la posibilidad de organizar una franquicia para expandir el negocio hacia otras regiones del estado.

REFERENCIAS

- Alvarez, M. (2010). **Sistema de Variables** [Página web en línea]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos84/sistema-variables-si-aplica/sistema-variables-si-aplica.shtml>
- Arias, F. (2004). **El Proyecto de Investigación**. (4ª ed.). Caracas, Venezuela: Episteme.
- Arias, F. (2006). **El Proyecto de Investigación: Inducción a la Metodología Científica** [Libro en línea]. Consultado el 12 de junio de 2018 en: [http://www.academia.edu/9103795/Fidias G. Arias El Proyecto de Investigaci%C3%B3n 5ta. Edici%C3%B3n](http://www.academia.edu/9103795/Fidias_G._Arias_El_Proyecto_de_Investigaci%C3%B3n_5ta._Edici%C3%B3n)
- Arias, G. (2013). **Inflación y Gestión Presupuestaria en Empresas Mixtas del Sector Petrolero del Estado Zulia** [Tesis en línea]. Universidad del Zulia, Venezuela. Consultado el 5 de junio de 2018 en: <http://docplayer.es/71329544-Inflacion-y-gestion-presupuestaria-en-empresas-mixtas-del-sector-petrolero-del-estado-zulia.html>
- Ávila, J (2004). **Introducción a la Economía**. México: Plaza y Valdés.
- Balestrini, M. (2006). **Como se Elabora el Proyecto de Investigación**. (7ª ed.) Caracas, Venezuela: Consultores Asociados.
- Banco Central de Venezuela [Página web en línea]. Disponible en: www.bcv.org.ve
- Banco Mundial [Página web en línea]. Disponible en: www.bancomundial.org
- Barba. (2013). **Creación de Valor y Empresas Sostenibles** [Publicación en línea]. Consultado el 29 de mayo de 2018 en: <http://www.eoi.es/blogs/meerron/2013/05/30/creacion-de-valor-y-empresas-sostenibles/>
- Barría, C. (2017), **Los 10 Países con Mayor Inflación del Mundo (y Dos son Latinoamericanos)**. BBC News Mundo. [Prensa en línea]. Consultada el 29 de mayo de 2018 en: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-41848661>
- BBC News Mundo (2018). **Venezuela aprueba relajar el estricto control de cambio vigente desde hace 15 años**. [Prensa en línea]. BBC News. Consultado el 02 de noviembre de 2018 en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45014762>
- Beker, V y Mochon, F. (2001). **Economía Elementos de Micro y Macroeconomía**. Buenos Aires, Argentina: Mc Graw Hill.

- Bernal, C. (2006). **Metodología de la Investigación para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales** [Libro en línea]. Consultado el 10 de junio de 2018 en: https://books.google.co.ve/books?id=h4X_eFai59oC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Bernal, M. (2014). Diccionario de finanzas: Masa monetaria [Publicación en línea]. Consultado el 6 de noviembre de 2020 en: <https://www.ieb.es/diccionario-de-finanzas-masa-monetaria/>
- Boggiano, M. (2014). **Hiperinflación los 10 Casos más Graves de la Historia** [Publicación en línea]. Consultado el 29 de mayo de 2018 en: <http://www.cartafinanciera.com/tendencia-actual/hiperinflacion-los-10-casos-mas-graves-de-la-historia/>
- Broceta, A. (2015). **¿Qué es el Índice de Precios al Consumidor o INPC?** [Publicación en línea]. Consultado el 10 de junio de 2018 en: <https://www.rankia.mx/blog/inpc-inpp/2750312-que-indice-precios-consumidor-inpc>
- Cardona, J. (2013). **Conocimiento en Negocios**. Colombia: Gestipolis.
- Catacora, F. (2000). **Reexpresión de Estados Financieros**. [Libro en línea]. Consultado el 06 de junio de 2018 en: https://referencias111.wikispaces.com/file/view/catacora_reexpresion_01.pdf
- Céspedes, E. (2017). **Microinductores de Valor** [Publicación en línea]. Consultado el 10 de junio de 2018 en: <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/macroinductores-de-valor>
- Colmenares, N. (2013). **Indicadores e Incertidumbre de Inflacionaria: Un Análisis para la Economía Boliviana 1937-2009** [Tesis en línea]. Universidad Mayor de San Andrés, La paz Bolivia. Consultado el 5 de junio de 2018 en: <http://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/2116/T-1093.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CEPAL (2018). **Balance Preliminar de las Económica de América Latina y el Caribe** [Publicación en línea]. Consultado el 7 de noviembre de 2020 en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/106/BPE2018_Venezuela_es.pdf
- Cuadrado, J. (2006). **Política Económica: Elaboración, Objetos e Instrumentos**. (3ª ed.). Madrid, España: Mc Graw Hill.
- Diccionario de Administración y Finanzas (2000).

- Dirección de Hacienda Alcaldía del Municipio San Cristóbal [Pagina web en línea]. Disponible en: <http://alcaldiadesancristobal.com>
- Di Stasio, M (2019). **BCV revela que la inflación de 2018 cerró en 130.060% y la economía se contrajo 52% desde 2013** [Prensa en línea]. Efecto Cocuyo. Consultado el 5 de noviembre de 2020 en: <https://efectococuyo.com/economia/bcv-publica-cifras-oficiales-inflacion-de-2018-cerro-en-130-060-y-la-economia-se-contrajo-52/>
- Diaz, E (2018). **Lo que Necesitas Saber Sobre la Inflación en Venezuela** [Publicación en línea]. Consultado el 6 de Noviembre de 2020 en: <https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/lo-que-necesita-saber-sobre-inflacion-venezuela-190128>
- Ecoanalítica (2017). En 2.735% cerró la inflación en Venezuela este 2017, según Ecoanalítica [Prensa en línea]. El Impulso. Consultado el 29 de mayo de 2018 en: <http://www.elimpulso.com/featured/2-735-cerro-la-inflacion-venezuela-este-2017-segun-ecoanalitica>
- El Nacional (2018). ¿Cuáles son las consecuencias del aumento de salario decretado por Maduro? [Prensa en línea]. El Nacional. Consultado el 26 de diciembre de 2020 en: https://www.elnacional.com/economia/cuales-son-las-consecuencias-del-aumento-salario-decretado-por-maduro_261623/
- El Universal (2018). En 233,3% cerro la inflación en septiembre según la Asamblea Nacional. [Prensa en línea]. El Universal. Consultado el 02 de noviembre de 2018 en: <http://www.eluniversal.com/economia/22681/en-2333-cerro-la-inflacion-en-septiembre-segun-la-asamblea-nacional>
- Falcón, J y Herrera, R. (2005). **Análisis del Dato Estadístico** [Publicación en línea]. Universidad Bolivariana de Venezuela. Consultado el 12 de junio de 2018 en: <http://files.pnfa-iuty-yaracuy.webnode.com.ve/200000046-c8762c96c2/Analisis%20del%20Dato%20Estadistico.pdf>
- Fernandez, H (2019). **“No hay Dinero que Alcance”: el Pasivo Efecto del Aumento del Salario Mínimo en Venezuela.** [Publicación en línea]. Consultado el 18 de diciembre de 2020 en: <https://www.france24.com/es/20191017-efectos-alza-salario-minimo-venezuela>
- Fernández, J. (2002). **Reexpresión de los Estados Financieros en Venezuela.** Maracaibo, Venezuela: Maracaibo S.A
- Ferrer, J. (2010). **Conceptos Básicos de Metodología de la Investigación** [Publicación en línea]. Consultado el 7 de junio de 2018 en: http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variable_03.html

- Finol, M y Camacho, H. (2008). **El Proceso de Investigación Científica**. (2ª ed.). México: Mc Graw Hill.
- FMI (2018). Venezuela está al borde de una inflación astronómica: llegará al 1.000.000% proyecta el FMI. [Prensa en línea]. CNN en español. Consultado el 02 de noviembre de 2018 en: <https://cnnespanol.cnn.com/2018/07/24/fmi-venezuela-inflacion-julio/>
- Fondo Monetario Internacional (FMI) [Página web en línea]. Disponible en: www.imf.org/external/spanish/index.htm
- Flower, S. (2018). **¿Son lo Mismo las Ventas Netas que los Ingresos Netos?** [Publicación en línea]. Consultada el 5 de junio de 2018 en: <https://www.geniolandia.com/13171348/son-lo-mismo-las-ventas-netas-que-los-ingresos-netos>
- Galindo, E. (2013). **Metodología de investigación, Pautas para Hacer Tesis**. [Publicación en línea]. Consultado el 07 de junio de 2018 en: <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html>
- García, A. (2017). **Palanca de Crecimiento**. [Publicación en línea]. Consultado el 05 de junio de 2018 en: <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero/palanca-de-crecimiento>
- García, O. (2006). **Valoración de Empresas, Gerencia del Valor y EVA**. [Libro en línea]. Consultado el 07 de junio de 2018 en: <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero/palanca-de-crecimiento>
- García, O. (2009). **Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones**. Colombia: Copyright.
- Garzón, E. (2018). La Hiperinflación en Venezuela no ha Sido Generada por Crear Mucho Dinero (I). [Publicación en línea]. Consultado el 7 de noviembre de 2020 en: <https://www.lamarea.com/2018/08/29/la-hiperinflacion-en-venezuela-no-ha-sido-generada-por-crear-mucho-dinero-i/>
- Gómez, J. (2010). **Cartilla Financiera**. (1ª ed.). Bogotá, Colombia.
- Hanke, S. (2012). **Venezuela Enters the Record Book, Officially Hyperinflates** [Publicación en línea]. Consultado el 29 de mayo de 2018 en: <https://www.zerohedge.com/news/2016-12-12/venezuela-enters-record-book-officially-hyperinflates>
- Hernández, D. (2011). Efectos de la Inflación en la Liquidez, Rentabilidad y Endeudamiento de las Pymes en el Sector de Alimentos del Municipio San Cristóbal. Universidad Nacional Experimental del Táchira.

- Hernández, R., Fernández, C y Baptista, P. (1998). Metodología de la Investigación. (2ª ed.). México: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C y Baptista, P. (2002). Metodología de la Investigación. México: Editorial Presencia Ltda.
- Infobae (2018). **Venezuela camino a un record en 2018: la peor hiperinflación en la historia de América Latina.** [Prensa en línea]. Infobae. Consultado el 02 de noviembre de 2018 en: <https://www.infobae.com/america/venezuela/2018/07/15/venezuela-camino-a-un-record-en-2018-la-peor-hiperinflacion-en-la-historia-de-america-latina/>
- Incart M., Pulpon S., Garrido A y Delgado P (2012). **Como Elaborar y Presentar un Proyecto de Investigación, una Tesina y una Tesis** [Libro en línea]. Consultado el 13 de junio de 2018 en: <http://www.publicacions.ub.edu/ficha.aspx?cod=07632>
- Jiménez, M. (2009). **La Inflación y sus Efectos.** [Página en línea]. Consultado el 5 de junio del 2018 en: <http://unefa601.blogspot.com/>
- Leland, B y Tarquin, A. (2001). **Ingeniería Económica.** (4ª ed.). Madrid, España. Mc Graw Hill.
- López, A. (2018). Maduro anuncia nueva reconversión monetaria. El Nacional [Prensa en línea]. Consultado el 29 de mayo del 2018 en: http://www.el-nacional.com/noticias/economia/maduro-anuncia-nueva-reconversion-monetaria_227997
- Melgs W, Mosich A y Johnson C. (1976). Contabilidad. La Base para Decisiones Comerciales. México: Mc Graw Hill.
- Mendez, C. (1998). Metodología, Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.
- Mizrahi, D (2018). Venezuela, Camino a un Récord en 2018: la Peor Hiperinflación en la Historia de América Latina. Infobae. [Prensa en línea]. Consultado el 5 de noviembre del 2020 en: <https://www.infobae.com/america/venezuela/2018/07/15/venezuela-camino-a-un-record-en-2018-la-peor-hiperinflacion-en-la-historia-de-america-latina/>
- Mujica, M. (2000). **Nuevas Estrategias para Gerenciar, una visión epistemológica.** [Publicación en línea]. Consultada el 7 de junio del 2018 en: <http://diegoiibarra.ve.tripod.com/nuevas.htm>
- Munch, L y Ángeles, E. (1993). **Métodos y Teorías de Investigación.** México: Editorial Trillas.

- Observatorio Venezolano de Conflictividad Social (OVSC) [Página web en línea]. Disponible en: <https://www.observatoriodeconflictos.org.ve/>
- Oliveros, J y Vargas, N (2017). **Diagnostico Financiero de la Pequeña y Mediana Industria Aplicando Gerencia de Valor**. Revista Venezolana de Gerencia [Revista en línea], (79). Consultado el 5 de junio de 2018 en: <http://www.produccioncientifica.luz.edu.ve/index.php/rvg/article/viewFile/23035/23036>
- Orozco, G. (2011). **Medición de la Creación de Valor en la Industria Química Guatemalteca de Especialidades por medio del valor económico agregado EVA** [Tesis en línea]. Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala. Consultado el 5 de junio de 2018 en: http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3963.pdf
- Padilla, D. (2008). **Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC)**. [Publicación en línea]. Consultado el 7 de junio de 2018 en: <http://www.venelogia.com/archivos/2487/>
- Perez, J. (2019). **Por Primera vez en 3 Años, el Banco Central de Venezuela Publica Nuevos Datos Sobre la Economía y son Demoledores**. CNN en español [Prensa en línea]. Consultado el 5 de noviembre del 2020 en: <https://cnnespanol.cnn.com/2019/05/30/por-primera-vez-en-3-anos-el-banco-central-de-venezuela-publica-nuevos-datos-sobre-la-economia-y-son-demoledores/>
- Pérez, P y Gardey, A. (2009). **Definición de Gastos de Operación**. [Publicación en línea]. Consultado el 29 de mayo de 2018 en: <https://definicion.de/gastos-de-operacion/>
- Ponce, H. (2007). **La Matriz FODA: Alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones**. [Publicación en línea]. Consultado el 1 de noviembre de 2021 en: <https://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf>
- Rapallo, C. (2002). **La Creación de Valor una Aproximación** [Publicación en línea]. Consultado el 5 de junio de 2018 en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1457241>
- Robles, P y Rojas, M. (2015). **La Validación por Juicio de Expertos: Dos Investigaciones Cualitativas en Lingüística Aplicada**. Revista Nebrija [Revista en línea]. Consultada el 13 de junio de 2018 en <https://www.nebrija.com/revista-linguistica/la-validacion-por-juicio-de-expertos-dos-investigaciones-cualitativas-en-linguistica-aplicada.html>
- Rocabado, P. (2009). **Inflación e Incertidumbre: Un Análisis para la Economía Boliviana 1903-2009**. [Tesis en línea]. Universidad Mayor de San Andrés, La Paz,

Bolivia. Consultada en 5 de junio de 2018 en:
<http://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/2116/T-1093.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez (2015). **La crisis económica en Venezuela golpea el negocio culinario**. [Publicación en línea]. Consultado el 02 de noviembre de 2018 en:
<http://guayoyoenletras.net/2015/04/13/la-crisis-economica-en-venezuela-golpea-el-negocio-culinario/>

Sabino, C (1992). **Metodología de la Investigación**. Buenos Aires, Argentina: El Cid Editorial.

Salmerón, V (2017). **Hiperinflación en Venezuela: Causas y Soluciones**. [Publicación en línea]. Consultado el 2 de noviembre de 2020 en:
<https://especiales.prodavinci.com/hiperinflacion/>

Tamayo, M. (1993). **El Proceso de la Inversión Científica**. Colombia: Mc Graw Hill.

Tamayo, M. (1997). **El Proceso de la Inversión Científica**. México: Editorial Limusa.

Toro, H. (2003). **Fundamentos de Teoría Económica: Un Análisis de la Política Económica Venezolana**. Venezuela: Panapo.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (1998) [Página en línea]. Disponible en:
http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1316-00872004000200007&script=sci_arttext

Van Horne, J. (2010). **Administración Financiera** [Libro en línea]. Consultado el 6 de junio de 2018 en:
<http://es.slideshare.net/kvonstauffenberg/administracionfinanciera-10ma-edicion-james-c-van-horne>

Vara, A. (2010). **Desde la Idea Hasta la Sustentación: 7 Pasos para una Tesis: Un Método Efectivo las Ciencias Empresariales**. Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humano. Universidad de San Martín de Porras. Lima.

Vera, L. (2018). **¿Cómo Explicar la Catástrofe Económica Venezolana?** [Publicación en línea]. Consultado el 5 de noviembre de 2020 en: <https://nuso.org/articulo/como-explicar-la-catastrofe-economica-venezolana/>

Varela, D. (2016). **Inflación y la Creación de Valor en las Empresas del Sector Textil, Ureña Estado Táchira. Periodo (2010-2014)**. Universidad Nacional Experimental de Táchira, San Cristóbal.

ANEXOS

Anexo 1

Tabla 39. Estados de resultados, financieros periodo 2013-2018.

Estados de Resultados	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos por Ventas Totales	2.817.655,85	6.397.387,90	18.650.007,46	61.948.772,80	154.620.138,51	48.886.792,50
Costos y Gastos Totales	2.494.724,49	5.841.857,98	17.652.190,98	56.228.701,71	149.657.161,23	46.374.927,28
Costos totales	1.378.483,30	3.904.172,78	14.298.867,68	47.897.019,18	108.048.750,26	35.105.458,64
Costos de operacion	1.378.483,30	3.904.172,78	14.298.867,68	47.897.019,18	108.048.750,26	35.105.458,64
Gastos Totales	1.116.241,19	1.937.685,20	3.353.323,30	8.331.682,53	41.608.410,97	11.269.468,64
Gastos de asistencia tecnica			370.781,86	864.968,21	447.545,67	561.098,58
Gastos de alquiler			360.000,00	720.000,00	3.480.000,00	1.520.000,00
Gastos por depreciaciones	12.103,68	43.813,45	43.813,42	67.588,58		41.829,78
Gastos Operativos	811.864,59	1.027.577,41	1.955.634,71	4.557.914,09	18.532.143,61	5.377.026,88
Total de gastos de MOD	809.137,29	1.026.577,41	1.955.634,71	4.550.530,16	18.532.143,61	5.374.804,64
Total de gastos de ventas (publicidad)	2.727,30	1.000,00		7.383,93		3.703,74
Gastos de transporte		687,47	90.225,90	303.513,25	1.441.357,59	458.946,05
Indemnizaciones laborales			538.017,04	85.574,97	652.990,39	425.527,47
Gastos Administrativos	152.574,40	495.534,05	109.656,68	151.943,38	461.647,11	274.271,12

Total de gastos de oficina	148.359,10	492.235,16	64.703,34	114.591,12	419.538,91	247.885,53
Total de gastos de servicios publicos	4.215,30	3.298,89	44.953,34	37.352,26	42.108,20	26.385,60
Total de compras de bienes y servicios			288.520,22	936.923,24	6.920.630,25	2.715.357,90
Gastos de mantenimiento y reparacion al local	105.945,19	193.246,80	335.738,80	1.118.609,46	15.908,77	3.532.463,48
Total de gastos de reparacion al local	32.554,69	0,00	125.887,32		1.021.018,67	294.865,17
Total reapracion a muebles	50.950,10	0,00	0,00	430.042,68	319.413,50	160.081,26
Total de repacaciones y mantenimiento	22.440,40	193.246,80	209.851,48	688.566,78	14.568,34	3.136.490,08
Gastos de representacion	12.601,40	123.130,85	71.119,42	143.750,89	601.809,74	190.482,46
total de gastos de representacion	12.601,40	123.130,85	71.119,42	143.750,89	601.809,74	190.482,46
Gastos de servicios profesionales	3.917,90	29.965,80	41.100,00	584.377,84	1.391.356,46	410.143,60
Total de servicios profesionales	3.917,90	29.965,80	41.100,00	584.377,84	1.391.356,46	410.143,60
Otros gastos de	5.497,10	5.497,10	5.497,10	5.497,10	5.497,10	5.497,10

administración						
Gastos de Impuestos	11.736,93	18.919,74	59.981,31	117.032,98	779.634,15	197.461,02
Patente de Industria y comercio	11.736,93	18.919,74	59.981,31	117.032,98	779.634,15	197.461,02
Utilidad Bruta	322.931,36	555.529,92	997.816,48	5.720.071,09	4.962.977,28	2.511.865,23
Intereses	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Operativa	310.827,68	511.716,47	954.003,06	5.652.482,51	4.962.977,28	2.478.401,40
ISLR	108.789,69	179.100,76	333.901,07	1.978.368,88	1.737.042,05	867.440,49
UN	202.037,99	332.615,71	620.101,99	3.674.113,63	3.225.935,23	1.610.960,91
Inventario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones de deuda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Estados Financieros	Periodo 2013-2018					
Activos Totales	1.344.827,10	2.726.899,40	2.726.899,40	7.615.372,02	3.870.324,96	5.932.640,85
Activos Operativos	1.344.827,10	2.726.899,40	2.726.899,40	7.615.372,02	3.870.324,96	5.932.640,85
Total de Activos corrientes	1.222.442,95	2.161.459,63	2.161.459,63	7.227.122,59	3.482.075,55	5.544.391,44
Caja general	4.496,91	7.927,62	7.927,62	3.669.828,29	302.311,80	1.621.073,42
Banco Sofitasa	37.744,65	156.640,26	156.640,26	1.522.643,05	2.129.797,87	3.242.851,34
Banco Mercantil	5.415,30			267.963,98	68.248,84	113.876,04
Total, Efectivo en caja	47.656,86	164.567,88	164.567,88	5.460.435,32	2.500.358,51	4.977.800,79
Cuentas por cobrar	1.174.786,09	1.996.891,75	1.996.891,75	1.766.687,27	981.717,04	566.590,64
Cuentas por cobrar accionistas	1.165.442,32	1.874.544,66	1.874.544,66	1.425.254,77	973.054,54	522.794,54

Credito fiscal por IVA	9.343,77	122.347,09	122.347,09	341.432,50	8.662,50	43.796,11
Retencion de ISLR		193.549,30	193.549,30	627.606,97	1.171.080,64	1.641.610,31
ISLR pagado en exceso		133.696,94	133.696,94	327.246,24	954.853,21	1.293.088,40
Inventarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total, de Activos No Corrientes	122.384,15	565.439,77	565.439,77	388.249,43	388.249,41	388.249,41
Mobiliario y equipos	95.320,16	423.653,63	423.653,63	274.131,99	274.131,99	274.131,99
Depreciacion mobiliario y equipos	9.622,98	23.470,60	23.470,60	23.470,60	23.470,60	23.470,60
Depreciacion acumulada de mobiliario y equipos	49.493,02	82.586,60	82.586,60	132.313,03	132.313,03	132.313,03
Vehiculo	27.063,99	11.051,32	11.051,32	24.806,73	24.806,71	24.806,71
Depreciacion del vehiculo	2.480,70	2.480,70	2.480,70	2.480,70	2.480,70	2.480,70
Depreciacion acumulada de vehiculo	19.845,37	24.806,71	24.806,71	24.806,71	24.806,71	23.814,44
Maquinaria		80.379,40	80.379,40	54.910,71	54.910,71	54.910,71
Depreciacion de maquinaria		10.982,15	10.982,15	10.982,15	10.982,15	10.982,15
Depreciacion acumulada		21.964,30	21.964,30	32.946,45	32.946,45	27.455,38

de maquinaria						
Tanque de concreto		50.355,4 2	50.355,42	34.400,00	34.400,00	34.400,00
Depreciacion de tanque de concreto		6.880,00	6.880,00	6.880,00	6.880,00	6.880,00
Depreciacion acumulada de tanque de concreto		13.760,0 0	13.760,00	20.640,00	20.640,00	20.640,00
Pasivos Totales	39.569,3 8	296.390, 74	296.390,7 4	920.498,5 8	4.548.109, 38	6.008.549 ,45
Pasivos Corrientes	39.569,3 8	296.390, 74	296.390,7 4	920.498,5 8	4.548.109, 38	6.008.549 ,45
Cuentas por pagar	39.569,3 8	296.390, 74	296.390,7 4	920.498,5 8	4.548.109, 38	6.008.549 ,45
cuentas por pagar	0,00	0,00	0,00		2.465.384, 57	3.122.344 ,00
Débitos Fiscales	39.569,3 8	296.390, 74	296.390,7 4	920.498,5 8	2.082.724, 81	2.886.205 ,45
Patrimonio	902.948, 20	2.757.75 4,92	2.757.754 ,92	7.439.020 ,46	1.237.443, 24	2.291.094 ,53
Capital Contable	902.948, 20	2.757.75 4,92	2.757.754 ,92	7.439.020 ,46	1.237.443, 24	1.237.443 ,24
Capital Social	10.464,8 0	25.530,8 7	25.530,87	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Superávit	2.197.74 1,17	7.173.63 1,62	7.173.631 ,62	7.438.020 ,46	1.236.443, 24	7.706.732 ,55
Utilidades	2.195.84 6,16	7.169.00 8,37	7.169.008 ,37	7.437.720 ,46	7.437.720, 46	7.706.432 ,55
Reserva legal	1.895,01	4.623,25	4.623,25	300,00	300,00	300,00

Anexo 2

Tabla 21. Estado de resultados, financieros ajustados por inflación, periodo 2013-2018

Estados de Resultados	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos por Ventas Totales	1278313,39	1773936,95	2332386,98	2182641,94	1012359,65	488,87
Costos y Gastos Totales	1131805,97	1619893,61	2207599,14	1981106,60	979865,07	463,75
Costos totales	625389,95	1082591,28	1788229,46	1687556,32	707438,22	351,05
Costos de operacion	625389,95	1082591,28	1788229,46	1687556,32	707438,22	351,05
Gastos Totales	506416,02	537302,32	419369,68	293550,28	272426,85	112,69
Gastos de asistencia tecnica	0,00	0,00	46370,32	30475,44	2930,26	5,61
Gastos de alquiler	0,00	0,00	45021,93	25367,77	22784,95	15,20
Gastos por depreciaciones	5491,19	12149,07	5479,35	2381,35	0,00	0,42
Gastos Operativos	368326,52	284937,79	244573,46	160589,05	121337,33	53,77
Total de gastos de MOD	367089,20	284660,49	244573,46	160328,89	121337,33	53,75
Total de gastos de ventas (publicidad)	1237,32	277,29	0,00	260,16	0,00	0,04
Gastos de transporte	0,00	190,63	11283,73	10693,69	9437,14	4,59
Indemnizaciones laborales	0,00	0,00	67284,90	3015,06	4275,39	4,26
Gastos Administrativos	69219,91	137407,04	13713,76	5353,42	3022,59	2,74
Total de gastos de oficina	67307,52	136492,29	8091,86	4037,39	2746,89	2,48
Total de gastos de	1912,40	914,75	5621,91	1316,03	275,70	0,26

servicios publicos						
Total de compras de bienes y servicios	0,00	0,00	36082,60	33010,63	45312,12	27,15
Gastos de mantenimiento y reparacion al local	48065,19	53585,56	41987,80	39411,98	104161,10	35,32
Total de gastos de reparacion al local	14769,40	0,00	15743,58	0,00	6685,02	2,95
Total reapracion a muebles	23115,03	0,00	0,00	15151,70	2091,33	1,60
Total de repacaciones y mantenimiento	10180,75	53585,56	26244,22	24260,28	95384,76	31,36
Gastos de representacion	5717,00	34143,05	8894,26	5064,78	3940,29	1,90
total de gastos de representacion	5717,00	34143,05	8894,26	5064,78	3940,29	1,90
Gastos de servicios profecionales	1777,47	8309,24	5140,00	20589,39	9109,77	4,10
Total de servicios profecionales	1777,47	8309,24	5140,00	20589,39	9109,77	4,10
Otros gastos de administracion	2493,92	1524,30	687,47	193,68	35,99	0,05
Gastos de Impuestos	5324,81	5246,27	7501,32	4123,42	5104,58	1,97
Patente de Industria y comercio	5324,81	5246,27	7501,32	4123,42	5104,58	1,97
Utilidad Bruta	146507,42	154043,35	124787,84	201535,34	32494,59	25,12
Intereses	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Operativa	141016,22	141894,28	119308,49	199153,99	32494,59	24,78
ISLR	49355,68	49663,00	41757,97	69703,90	11373,11	8,67

UN	91660,54	92231,28	77550,52	129450,09	21121,48	16,11
Inventario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones de deuda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Estados Financieros	Periodo 2013-2018					
Activos Totales	55535,43	156812,87	70736,03	13751,47	2576,84	59,33
Activos Operativos	55535,43	156812,87	70736,03	13751,47	2576,84	59,33
Total de Activos corrientes	12,22	21,61	21,61	72,27	34,82	55,44
Caja general	0,04	0,08	0,08	36,70	3,02	16,21
Banco Sofitasa	0,38	1,57	1,57	15,23	21,30	32,43
Banco Mercantil	0,05	0,00	0,00	2,68	0,68	1,14
Total, Efectivo en caja	0,48	1,65	1,65	54,60	25,00	49,78
Cuentas por cobrar	528737,67	519798,53	234436,76	50228,98	6392,32	35,01
Cuentas por cobrar accionistas	528737,57	519794,03	234432,27	50216,02	6370,98	5,23
Credito fiscal por IVA	0,09	1,22	1,22	3,41	0,09	0,44
Retencion de ISLR	0,00	1,94	1,94	6,28	11,71	16,42
ISLR pagado en exceso	0,00	1,34	1,34	3,27	9,55	12,93
Inventarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total, de Activos No Corrientes	55523,21	156791,26	70714,41	13679,20	2542,02	3,88
Mobiliario y equipos	43244,83	117475,26	52982,51	9658,50	1794,85	2,74
Depreciación mobiliario y equipos	4365,65	6507,95	2935,02	826,71	153,44	0,00

Depreciacion acumulada de mobiliario y equipos	22453,49	22899,68	10327,53	4660,46	864,98	0,00
Vehiculo	12278,38	3064,43	1382,09	874,02	162,42	0,25
Depreciación del vehiculo	1125,44	687,88	310,24	87,40	16,24	0,02
Depreciacion acumulada de vehiculo	9003,24	6878,42	3102,10	873,77	162,17	0,00
Maquinaria	0,00	22288,47	10052,32	1934,67	359,52	0,55
Depreciacion de maquinaria	0,00	3045,25	1373,44	386,93	71,90	0,11
Depreciacion acumulada de maquinaria	0,00	6090,28	2746,66	1160,47	215,38	0,00
Tanque de concreto	0,00	13963,10	6297,49	1212,02	225,23	0,34
Depereciacion de tanque de concreto	0,00	1907,76	860,42	242,40	45,05	0,07
Depereciacion acumulada de tanque de concreto	0,00	3815,38	1720,70	727,00	134,93	0,00
Pasivos Totales	0,79	5,93	5,93	18,41	16208,16	120,17
Pasivos Corrientes	0,40	2,96	2,96	9,20	45,48	60,09
Cuentas por pagar	0,40	2,96	2,96	9,20	16162,68	60,09
cuentas por pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	16141,86	31,22
Débitos Fiscales	0,40	2,96	2,96	9,20	20,83	28,86
Patrimonio	409649,31	764700,13	344887,35	262099,11	8102,03	22,91
Capital Contable	9,03	27,58	27,58	74,39	12,37	12,37

Capital Social	0,10	0,26	0,26	0,01	0,01	0,01
Superávit	997070,65	1989182,21	897140,93	262063,87	8095,49	77,07
Utilidades	21,96	71,69	71,69	74,38	74,38	77,06
Reserva legal	0,02	0,05	0,05	0,00	0,00	0,00