



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: FINANZAS

**DISEÑO DE UN PLAN FINANCIERO PARA EL HOTEL “ÑUCA
HUASI” DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA PROVINCIA DE
CHIMBORAZO, PERIODO 2020-2024.**

Trabajo de titulación

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA:

POLET VANESSA GUIJARRO VILLAMARÍN.

Riobamba-Ecuador

2021



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: FINANZAS

**DISEÑO DE UN PLAN FINANCIERO PARA EL HOTEL “ÑUCA
HUASI” DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA PROVINCIA DE
CHIMBORAZO, PERIODO 2020-2024.**

Trabajo de titulación

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA: POLET VANESSA GUIJARRO VILLAMARÍN.

DIRECTOR: ING. WILLIAM PATRICIO CEVALLOS SILVA.

Riobamba-Ecuador

2021

©2020, POLET VANESSA GUIJARRO VILLAMARÍN.

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho del Autor.

Yo, Polet Vanessa Guijarro Villamarín., declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba ,25 de Febrero de 2021.



Polet Vanessa Guijarro Villamarín

C.I. 060508892-1

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS

El tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de titulación: Tipo Proyecto de investigación, **DISEÑO DE UN PLAN FINANCIERO PARA EL HOTEL “ÑUCA HUASI” DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO 2020-2024**, realizado por la señorita **POLET VANESSA GUIJARRO VILLAMARÍN**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos ,técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
		2021-02-25
Ing. Raquel Virginia Colcha Ortíz. PRESIDENTA DEL TRIBUNAL
		2021-02-25
Ing. William Patricio Cevallos Silva. DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN
		2021-02-25
Ing. Ángel Eduardo Rodríguez Solarte. MIEMBRO TRIBUNAL

AGRADECIMIENTO

A mis padres por su tiempo y entrega durante el tiempo de mi formación profesional, y ser mi guía y soporte en momentos difíciles.

Expreso mi Gratitude a mi director de Tesis Ing. Patricio Cevallos y miembro Ing. Eduardo Rodríguez, quienes me brindaron sus conocimientos para el desarrollo de este trabajo de investigación y ser mi guía en este proceso.

A todos los docentes que a lo largo de mi carrera me brindaron su amistad y conocimientos, también quiero expresar mi agradecimiento eterno al Ing. Stalin Arguello por su dirección y enseñanzas para la realización de este trabajo.

Agradezco a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por abrirme las puertas y dejarme ser parte de tan prestigiosa Institución y permitirme formar profesionalmente en la carrera de Finanzas.

Polet Vanessa Guijarro

DEDICATORIA

A Dios y a la Virgen María por su amor infinito, y por todas las bendiciones que han derramado sobre mi vida, por acompañarme incansablemente en mis tiempos de tempestad.

A mis padres Luis y Gladys por brindarme el sustento económico y moral durante todo este tiempo para culminar con este gran sueño, que jamás lo hubiese conseguido sin su apoyo, pero sobre todo gracias por acompañarme en este largo camino llamado vida.

Dedico el fruto de mi esfuerzo a mis abuelitos, Delia y José, por todo el cariño y consejos que me han brindado durante toda mi vida y a mis hermanos Paola, Patricio y Erica por su apoyo y afecto.

Con todo mi corazón y mi alma dedico este logro para la razón de mi existencia, mi pequeña hija Isabella Valentina, todos los logros que llegue a conseguir en mi vida, siempre serán en tu nombre. Te amo.

Polet Vanessa Guijarro

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiii
RESUMEN.....	Error! Bookmark not defined.
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	2
1.1 Antecedentes de Investigación.....	2
1.2 Marco Teórico.....	3
<i>1.2.1 Planeación Financiera.</i>	<i>3</i>
<i>1.2.2 Utilidad del Plan Financiero.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.3 Finalidad de la Planeacion Financiera.</i>	<i>4</i>
<i>1.2.4 Plan financiero</i>	<i>4</i>
<i>1.2.5 Clasificación de los Planes Financieros.</i>	<i>4</i>
<i>1.2.6 Proceso de la Planeación Financiera.</i>	<i>6</i>
<i>1.2.7 Modelos de Planeación Financiera.</i>	<i>7</i>
<i>1.2.8 Análisis Financiero.</i>	<i>7</i>
<i>1.2.9 Análisis Vertical y horizontal</i>	<i>8</i>
<i>1.2.10 Análisis de Variaciones.</i>	<i>9</i>
<i>1.2.11 Análisis de Tendencias.</i>	<i>9</i>
<i>1.2.12 Indicadores Financieros.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.13 Indicadores de Liquidez.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.14 Indicadores de Solvencia.....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.15 Indicadores de Rentabilidad.....</i>	<i>12</i>
<i>1.2.16 Indicadores de Actividad.</i>	<i>14</i>
<i>1.2.17 Punto de Equilibrio.....</i>	<i>15</i>
1.3 Marco Conceptual	16
1.4 Idea a defender.....	17
1.5 Variables.....	17
<i>1.5.1 Variable independiente</i>	<i>17</i>
<i>1.5.2 Variable dependiente</i>	<i>17</i>

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	18
2.1	Enfoque de investigación	18
2.2	Nivel de Investigación	19
2.2.1	<i>Tipos de investigación</i>	19
2.3	Diseño de Investigación	19
2.3.1	<i>Diseño Experimental</i>	19
2.3.2	<i>Diseño no Experimental</i>	20
2.4	Tipo de estudio	20
2.5	Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra.	20
2.5.1	<i>Población</i>	20
2.5.2	<i>Muestra</i>	21
2.6	2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de Investigación.	21
2.6.1	<i>Métodos</i>	21
2.6.2	<i>Técnicas</i>	22
2.6.3	<i>Instrumentos de Investigación.</i>	22

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	23
3.1	Resultados	23
3.1.1	<i>Resultados de las encuestas aplicadas al personal del Hotel “Ñuca Huasi” de la Ciudad de Riobamba</i>	23
3.1.2	<i>Idea a defender</i>	33
3.1.3	<i>Discusión de Resultados</i>	34
3.2	Propuesta	35
3.3	Análisis y Evaluación Financiera	35
3.3.1	<i>Análisis Financiero del Hotel “Ñuca Huasi”</i>	35
3.4	Matriz FODA	47
3.4.1	<i>Matriz EFE (matriz de evaluación de los factores externos)</i>	49
3.4.2	<i>Matriz EFI (evaluación de los factores internos)</i>	51
3.4.3	<i>Construcción de la matriz de evaluación de factores internos (MEFI)</i>	51
3.4.4	<i>Determina el valor ponderado</i>	52
3.5	Estrategias	56
3.6	Presupuesto	58
3.6.1	<i>Tabla de Amortización</i>	61

3.7	Proyecciones Financieras	66
3.7.1	<i>Proyección del Balance General y Estado de Resultados.</i>	66
3.8	Presupuesto y Cronograma de aplicación de las Estrategias.....	70
3.9	Efectivo Mínimo de Operación o Capital de Trabajo.	71
3.10	Estrategia para invertir en Pólizas de Acumulación	72
3.10.1	<i>Póliza de acumulación Banco Pichincha</i>	73
	CONCLUSIONES.....	76
	RECOMENDACIONES.....	77
	GLOSARIO	
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2:	Población de estudio	20
Tabla 1-3:	El Hotel “Ñuca Huasi”, cuenta con un Plan Financiero.....	23
Tabla 2-3:	Diseño de un Plan Financiero.....	24
Tabla 3-3:	Herramientas Financieras.....	25
Tabla 4-3:	Análisis financiero.	26
Tabla 5-3:	Manejo de presupuestos financieros.	27
Tabla 6-3:	Manejo de la liquidez.	28
Tabla 7-3:	Acciones se realizan para fortalecer el activo.	29
Tabla 8-3:	Acciones para cubrir las necesidades de financiamiento.	30
Tabla 9-3:	Análisis previo de ingresos y gastos	31
Tabla 10-3:	Tasas de mercado.	32
Tabla 11-3:	Análisis Vertical del Balance General del Hotel “Ñuca Huasi”.....	36
Tabla 12-3:	Análisis Vertical del Estado de Resultados del Hotel “Ñuca Huasi”.....	38
Tabla 13-3:	Análisis horizontal del Balance General del Hotel “Ñuca Huasi”	39
Tabla 14-3:	Análisis Horizontal del Estado de Resultados del Hotel “Ñuca Huasi”.....	41
Tabla 15-3:	Balance General del Hotel “Ñuca Huasi”	42
Tabla 16-3:	Indicadores financieros del Hotel “Ñuca Huasi”.....	43
Tabla 17-3:	Matriz FODA	48
Tabla 18-3:	Matriz EFE	50
Tabla 19-3:	Matriz EFI.....	52
Tabla 20-3:	FODA Estratégico	54
Tabla 21-3:	Presupuesto de ingresos y egresos Tours.	58
Tabla 22-3:	Presupuesto General.....	59
Tabla 23-3:	Tabla de Amortización Banco Pichincha	62
Tabla 24-3:	Datos de la tabla de Amortización Banco Pichincha.....	63
Tabla 25-3:	Tabla de Capital e intereses anuales.....	63
Tabla 26-3:	Tabla de Amortización Cooperativa Riobamba.	64
Tabla 27-3:	Datos de la tabla de Amortización Cooperativa Riobamba.....	66
Tabla 28-3:	Balance General Proyectado	67
Tabla 29-3:	Estado de Resultados Proyectado.....	68
Tabla 30-3:	Presupuesto y Cronograma de aplicación de las Estrategias.....	70
Tabla 31-3:	Factor de ciclo de caja.....	72
Tabla 32-3:	Capital de trabajo del Hotel “Ñuca Huasi”.....	72
Tabla 33-3:	Póliza de Acumulación Banco Pichincha.....	73
Tabla 34-3:	Póliza de Acumulación BanEcuador.....	73

Tabla 35-3:	Póliza de Acumulación Cooperativa Ambato.	74
Tabla 36-3:	Inversión Efectivo y Equivalentes.....	75

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3:	El Hotel “Ñuca Huasi”, cuenta con un Plan Financiero	23
Gráfico 2-3:	Diseño de un Plan Financiero	24
Gráfico 3-3:	Herramientas Financieras	25
Gráfico 4-3:	Análisis financiero.	26
Gráfico 5-3:	Manejo de presupuestos financieros.	27
Gráfico 6-3:	Manejo de la liquidez	28
Gráfico 7-3:	Acciones se realizan para fortalecer el activo.	29
Gráfico 8-3:	Acciones se realizan para cubrir las necesidades de financiamiento.	30
Gráfico 9-3:	Análisis previo de ingresos y gastos.	31
Gráfico 10-3:	Tasas de mercado.....	32

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DEL HOTEL “ÑUCA HUASI”

ANEXO B: ESTADOS FINANCIEROS DEL HOTEL “ÑUCA HUASI”

RESUMEN

La presente investigación, tiene como objetivo el diseño de un Plan Financiero para el Hotel “Ñuca Huasi” de la Ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, período 2020-2024, estableciendo estrategias que permitan incrementar su rentabilidad y de esta forma pueda tener un crecimiento económico notable en relación a los años anteriores. Para la investigación se realizó una encuesta aplicada a los trabajadores del hotel, posteriormente se realizó un análisis integral de los Estados Financieros a través del análisis horizontal y vertical, para definir la situación actual del hotel y pronosticar su evolución en el futuro, luego se analizaron sus indicadores de liquidez, solvencia, rentabilidad y endeudamiento para evaluar la situación económica. También, se consideró necesaria la elaboración de las matrices EFE Y EFI las mismas que permitieron conocer a fondo cómo está funcionando el hotel de forma interna y externa, y a su vez se desarrolló una matriz estratégica que contiene las herramientas necesarias para el cumplimiento de las estrategias establecidas. De acuerdo a los resultados obtenidos se ha desarrollado una proyección de los estados financieros, un presupuesto y cronograma de aplicación de las estrategias y finalmente un presupuesto de ingresos y gastos. Por todo esto es recomendable aplicar el Plan Financiero propuesto para que el Hotel Ñuca Huasi obtenga mayores ganancias y se pueda consolidar y expandir.

Palabras Claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <PLAN FINANCIERO> <RENTABILIDAD> <ANÁLISIS FINANCIERO> <PRESUPUESTO> <RIOBAMBA(CANTÓN)>



Firmado
electrónicamente por:

**HOLGER
GERMAN
RAMOS
UVIDIA**

0778-DBRAI-UPT-2021

2021-03-17

ABSTRACT

The present study aims to design a Financial Plan for Hotel "Ñuca Huasi" located in Riobamba city, province of Chimborazo, period 2020-2024, by establishing strategies to increase its profitability and economic growth in relation to previous years. For this study, a survey was applied to the employees, subsequently a comprehensive analysis of the Financial Statements was carried out through horizontal and vertical analysis, to define the current situation of the hotel and predict its evolution in the future. After that, indicators of liquidity, solvency, profitability and indebtedness were analyzed in order to evaluate the economic situation of the company. Also, it was necessary to prepare the EFE and EFI matrices, which allowed us to know the way this hotel is working internally and externally, and a strategic matrix was developed with the necessary tools to comply with the strategies established. According to the results, a projection of the financial statements, a budget and schedule for the implementation of the strategies and finally a budget of income and expenses have been developed. Therefore, it is advisable to apply the proposed Financial Plan so that Hotel Ñuca Huasi consolidates, expands and obtains higher profits.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <FINANCIAL PLAN>
<PROFITABILITY> <FINANCIAL ANALYSIS> <BUDGET> <RIOBAMBA (CANTON)>

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación denominado Diseño de un Plan Financiero para el Hotel “Ñuca Huasi” , de la Ciudad de Riobamba Provincia de Chimborazo, período 2020-2024, se ha desarrollado en base al análisis de los estados financieros del Hotel para determinar su situación económica actual , también se han realizado proyecciones de los mismos, y además se realizó un análisis integral de los indicadores y se establecieron estrategias que permitan generar mayores ingresos y por ende mejorar la rentabilidad del Hotel.

El trabajo se ha desarrollado en 3 capítulos, los mismos que se encuentran divididos de la siguiente forma:

Capítulo I: Marco Teórico Referencial. Este capítulo contiene los Antecedentes Investigación y Marco Teórico, los mismos que sirvieron para apoyar la presente investigación en artículos científicos y fuentes bibliográficas debidamente referenciadas.

Capítulo II: Marco Metodológico. Este capítulo contiene el enfoque de investigación, nivel de investigación, diseño de investigación, tipo de estudio, población y planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra, y finalmente métodos, técnicas e instrumentos de investigación.

Capítulo III: Marco de Resultados y Discusión de los Resultados. Se realizó las encuestas correspondientes a los trabajadores del Hotel, estableciendo la necesidad del Diseño de un Plan Financiero, posteriormente se analizaron los resultados y se estableció la propuesta. El diseño del Plan Financiero para el Hotel “Ñuca Huasi” contiene: análisis de los estados financieros, análisis FODA, elaboración de la matriz estratégica, proyecciones, presupuesto y cronograma de aplicación de estrategias y finalmente un presupuesto de ingresos y gastos.

Se finaliza con las conclusiones y recomendaciones, las mismas que dan respuesta a los objetivos específicos planteados, también consta de las respectivas referencias bibliográficas en las que se apoyó la realización de este trabajo y finalmente los anexos que constan como evidencia del trabajo de campo realizado dentro del Hotel “Ñuca Huasi”.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1 Antecedentes de Investigación

El presente trabajo de investigación se fundamenta en el diseño de un Plan Financiero para el Hotel “Ñuca Huasi” de la Ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, para tener un adecuado manejo de ingresos y sobrantes de efectivo. Mediante la revisión de trabajos afines, que brindan la información necesaria para la realización de la presente investigación, se especifica a continuación varios trabajos de titulación sobre diseños de un plan financiero.

Según Mancero, en su trabajo de titulación, realizado en el año (2017) titulado: **“DISEÑO DE UN PLAN FINANCIERO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA IMPORTADORA Y PROCESADORA DE MÁRMOL HR MEGASTONES DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO.”** Se desarrolla en base al análisis financiero vertical y horizontal del balance general y estado de resultados de los años 2015-2016 así como se determinan los indicadores financieros más relevantes que permiten conocer la situación financiera actual de la empresa, la aplicación de un plan financiero para la empresa permitirá tener un direccionamiento adecuado hacia el mejoramiento en la toma de decisiones financieras y el logro de sus objetivos corporativos.

Según Japòn en su trabajo de Titulación, realizado en el año (2017) titulado: **“PLAN FINANCIERO Y CONTABLE PARA EL MEJORAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE LA ASOCIACIÓN AGROARTESANAL MUYUYACU DE LA CIUDAD DE PASAJE, PARA EL PERIODO 2016-2019.”** La Asociación Agro artesanal Muyuyacu, es una organización de agricultores constituida bajo el amparo de la Ley de Fomento Artesanal, su objeto social es la “Producción y comercialización de productos agrícolas. Realizan actividades que generan mayores ventajas para incrementar sus ingresos y mejorar sus actividades. Sin embargo, la falta de un plan financiero y contable aplicado a la organización no permite tomar

decisiones acertadas a sus administradores, existiendo un desequilibrio económico al momento de realizar una inversión y financiación.

Según Dominguez en su trabajo de Titulación, realizado en el año (2015) titulado: **“DISEÑO DE UN PLAN FINANCIERO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE IMPORTADORA CASTRO EN SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS ”**un Plan Financiero permitirá mejorar la toma de decisiones de carácter financiero, reflejando dicho resultado en la rentabilidad empresarial. La propuesta de la Planificación Financiera consiste en un análisis integral de la situación de empresa; Se recomienda la implementación del plan financiero y a la vez dar a conocer a los miembros de empresa un enfoque y direccionamiento estratégico, obteniendo como resultado un trabajo en equipo eficiente, cumplimiento de objetivos corporativos, mejoramiento en la toma de decisiones financieras, proyectos de inversión con las utilidades que a futuro se obtendrán y sobre todo una adeudada gestión financiera y administrativa.

1.2 Marco Teórico

1.2.1 Planeación Financiera.

La planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa. (Morales & Morales , 2014, pág. 7)

Como afirma (Morales & Morales, 2014, pág. 7), la planificación financiera influye en las operaciones de la empresa debido a que facilita rutas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr sus objetivos organizacionales. “Dos aspectos claves del proceso de la planificación financiera son la planificación de efectivo y la planificación de utilidades. La planificación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planificación de utilidades implica la elaboración de estados proforma. Tanto el presupuesto de caja como los estados proforma son útiles para la planificación financiera interna; además los prestamistas existentes y potenciales lo exigen siempre”.

Según (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 1), la planeación financiera es una forma de verificar que metas y planes son factibles. Una planeación financiera adecuada considera todas las partes de una compañía, sus políticas y decisiones sobre aspectos como: liquidez, capital de trabajo,

inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos. Por lo cual la planeación financiera es el pilar fundamental de la administración financiera empresarial.

1.2.2 Utilidad del Plan Financiero

La planeación financiera es útil para:

- Analizar la influencia mutua entre opciones de inversión y financiamiento de la empresa.
- Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes.
- Permite decidir cuál es la mejor opción.
- Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.
(Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 1)

1.2.3 Finalidad de la Planeación Financiera.

Como afirma (Puente , Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 2) “La planeación financiera busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica”. La estructura operativa se desarrolla en función de su implicación con la estrategia. También se puede mencionar que la planeación financiera es necesaria para establecer las estrategias empresariales, escoger estrategias operativas y financieras, pronosticar resultados usándolos para monitorear y evaluar el desempeño

1.2.4 Plan financiero

Un plan económico financiero es una parte imprescindible de la planificación de un negocio. En este tipo de planes financieros se debe recopilar toda la información detallada y cuantificada de los planes y objetivos que vaya a desarrollar tu empresa. Deben aparecer todas las áreas de funcionamiento del negocio. (Ulab, 2018)

1.2.5 Clasificación de los Planes Financieros.

Según (Morales & Morales, 2014, pág. 11), existen los planes financieros de: largo plazo (financiamiento e inversión) y los de corto plazo que por lo común se conocen como planes de flujo de efectivo (o tesorería) y los de emergencia.

1.2.5.1 Planeación Financiera a corto Plazo.

La planeación financiera a corto plazo se encarga directamente de los activos y pasivos menores a un año. Tanto activos como pasivos a corto plazo representan el fondo de maniobra (CNT). (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 2)

El presupuesto anual es la herramienta más importante para la planeación a corto plazo, en la cual se debe considerar:

- Presupuesto de Ingresos.
- Presupuesto de Egresos.
- Presupuesto de Ventas.
- Presupuestos de Otros Ingresos.
- Presupuesto de Efectivo
- Presupuesto Financiero (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 2)

1.2.5.2 Planeación Financiera a largo Plazo.

La planificación financiera a largo plazo define el marco de desarrollo de la empresa en función del ritmo de crecimiento del activo, de las modalidades de financiamiento (interno y externo), y condiciones de equilibrio financiero. (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 3)

Los objetivos de la empresa mediante la planeación financiera a largo plazo son:

- Proporcionar una imagen de lo que será la empresa.
- Mantener un curso sostenido de acción.
- Toma de decisiones.
- Evaluar el factor humano clave.
- Facilitar el financiamiento futuro.
- Evaluar el futuro de la empresa. (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 3)

1.2.5.3 Planes Financieros de Emergencia.

Como manifiesta (Morales & Morales, 2014), los planes de emergencia, se hacen para hacer frente a la situación de emergencia o sucesos imprevistos que se presenta en las empresas, y deben prepararse con suficiente anticipación, para responder de forma adecuada a los apuros financieros

y así lograr una respuesta más adecuada y con ello reducir el retraso en las propuestas de solución de los diferentes problemas que se puedan presentar.

1.2.6 Proceso de la Planeación Financiera.

Según (Morales & Morales, 2014, pág. 13) “La planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. La planeación financiera a través del presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento”. “La planeación financiera es un proceso interactivo. los planes se crean, se examinan y se modifican una y otra vez.

El plan final será un resultado negociado entre todas las partes que conforman el proceso. De hecho, en la mayor parte de las corporaciones, la planeación financiera a largo plazo se basa en lo que podría denominarse el enfoque de Procrustes”. Es cuando el plan financiero se usa como un mecanismo de control para la actuación de las áreas de la empresa. El proceso de la planeación financiera inicia con los planes a largo plazo o estratégicos, éstos, a su vez, guían la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos.

1.2.7 Elementos de un Plan Financiero

Según (Puente, Viñan, & Aguilar Juan, 2017, pág. 4) El plan financiero es el resultado de una planeación financiera, debe tener los siguientes elementos:

- a. Objetivos financieros.
- b. Política financiera.
- c. Estrategia financiera.
- d. Supuestos adoptados.
- e. Plan de inversiones.
- f. Estructura de financiamiento.
- g. Ingresos y gastos.
- h. Pronósticos de los Estados Financieros.
- i. Análisis de Riesgos de las Estimaciones.

1.2.7 Modelos de Planeación Financiera.

Los autores (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 5) manifiestan que los modelos financieros pueden diferir mucho en términos de complejidad, pero casi todos tienen los siguientes elementos:

- Supuestos adoptados: son estimaciones de cómo estará el mercado en el futuro, de acuerdo a las condiciones presentes. Principalmente son utilizados por los inversores y las empresas para hacer planes financieros.
- Presupuestos de Ingresos o pronósticos de ventas: es la estimación de las ventas que hace una empresa para un determinado período.
- Presupuestos de costos de producción: Constituye la estimación de los costos que se requiere para fabricar los diferentes bienes o servicios que puede tener una empresa.
- Presupuestos de gastos administrativos: comprende los gastos que se derivan de directamente de las funciones de dirección y control de las diferentes actividades de la empresa.
- Presupuestos de gastos de comercialización: representan los gastos que incurre la empresa para vender y distribuir el producto o servicio
- Requerimientos de inversión fija: es el dinero que se pretende invertir en la adquisición de activos fijos
- Requerimientos de capital de trabajo: denominado fondo de maniobra.
- Requerimientos de financiamiento.
- Estados Financieros Proyectados: son los estados financieros proyectados, generalmente se pronostican con un año de anticipación.
- Análisis de escenarios: permite considerar la valoración de las inversiones y actividades de la empresa a realizarse en el futuro.

1.2.8 Análisis Financiero.

Según (Baena, 2014, pág. 18), todo análisis financiero realizado a la empresa, corresponde a su situación actual basada en hechos presentes o en información pasada, recopilada e interpretada a través de datos procesados con las técnicas de un análisis o de estadística, pero también se realiza para proyectar el futuro crecimiento económico o proyectos de inversión.

El análisis o diagnóstico financiero constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo ramo que estén bien gerenciadas y que presenten características similares; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la

aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados.

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial. El análisis financiero debe ser aplicado por todo tipo de empresa, sea pequeña o grande, e indistintamente de su actividad productiva. (Nava, 2009, pág. 18)

1.2.9 Análisis Vertical y horizontal

1.2.9.1 Análisis Vertical

Como manifiesta el autor (Prieto , 2010, pág. 49) el análisis vertical es una de las técnicas más sencillas del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o un estado de pérdidas y ganancias) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual denominamos cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo. Si se toma, por ejemplo, el balance general, se puede hacer análisis vertical tanto de la parte del activo como del pasivo. Dentro del activo se puede tomar cada uno de los rubros individuales y calcular a qué porcentaje (%) corresponde sobre el total del activo. También se puede tomar cada una de las cuentas y calcular que porcentaje (%) representa sobre el subtotal del grupo correspondiente.

Además (Prieto , 2010, pág. 50) manifiesta que en lo que respecta al estado de pérdidas y ganancias, también se le puede aplicar el mismo sistema de análisis, tomando como base, por lo general el valor de las ventas y hallando el porcentaje (%) de los demás rubros con respecto a su base.

1.2.9.2 Análisis Horizontal

Según (Prieto , 2010, pág. 56 y 57), el análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para periodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de uno a otro periodo, el mecanismo para llevar a cabo este análisis es : En las dos primeras columnas aparecen los valores de los años que se están estudiando, en la tercera columna se encuentra el aumento o disminución de cada cuenta en

términos absolutos, finalmente en la cuarta columna aparece la variación relativa o porcentaje de variación, el cual resulta de dividir la variación absoluta (tercera columna) por el valor del primer año (primera columna). Al iniciar este análisis lo más importante es determinar que variaciones, o que cifras merecen especial interés y cuáles no, entonces se debe centrar en los cambios extraordinarios o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como relativas.

1.2.10 Análisis de Variaciones.

Constata la variación del monto de una cuenta de un periodo a otro. De esta manera se miden los resultados financieros que se obtienen, los que son consecuencia de las decisiones generales anteriores. (Ricra, 2014, pág. 24)

1.2.11 Análisis de Tendencias.

En primer lugar, se determina el porcentaje de variación de un período con respecto al periodo base. En segundo lugar, se calcula la tendencia, para lo cual es conveniente seleccionar un periodo de 5 años con el fin de asumir una tendencia válida para tomar decisiones estratégicas, en caso contrario, si se toma de un periodo bianual, las decisiones serán únicamente correctivas. (Ricra, 2014, pág. 24)

1.2.12 Indicadores Financieros

Según (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 20) El análisis de indicadores financieros consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas a los estados financieros, con la finalidad de obtener de ellos medidas y relaciones significativas, dirigidas a evaluar la situación económica financiera de una empresa y establecer estimaciones sobre su situación y resultados futuros, útiles para la toma de decisiones.

1.2.13 Indicadores de Liquidez

Los indicadores de liquidez, denominados como de solvencia a corto plazo, miden la capacidad de cumplir con las obligaciones menores a un año, la liquidez se mide por el grado en el cual se puedan cumplir las obligaciones con activos líquidos, por lo que estas razones se centran en los activos y pasivos circulantes o corrientes. (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, pág. 22)

1.2.13.1 Razón de Liquidez General.

Principal medida de liquidez ya que muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

Liquidez general = (Activo corriente) / (Pasivo corriente)

El rango estándar es entre 1.4-1.8. Si el resultado es mayor a 1, la empresa tiene una muy buena capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Si es menor a 1 significa que la empresa no tiene activos suficientes para cubrir sus obligaciones con sus acreedores. (Ricra, 2014, pág. 30 y 31)

1.2.13.2 Prueba Ácida.

Es un indicador más exigente porque mide la proporción entre los activos de mayor liquidez frente a sus obligaciones a corto plazo. No toma en cuenta los inventarios o existencias porque no se pueden fácilmente convertir en efectivo.

Prueba ácida = (Activo corriente-inventario) / (Pasivo corriente)

Si el resultado es mayor a 1 significa que la empresa cuenta con activos líquidos para cubrir con sus obligaciones y de la misma forma si el resultado es menor a 1 significa que la empresa no tiene activos líquidos suficientes para cubrir sus obligaciones, pero esto no significa que para la empresa sea perjudicial sino que depende del tipo de sector al que pertenece y de su capacidad de pago en el tiempo analizado. (Ricra, 2014, pág. 31)

1.2.13.3 Indicador Caja

Nos indica en términos porcentuales, la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente.

Indicador caja = Efectivo y equivalente. / Pasivo corriente

Por lo general un valor alrededor de 0.3 se puede considerar aceptable, aunque el mejor índice siempre está en correspondencia a las características del sector en que se encuentra la empresa. Sin embargo, mientras los valores de este ratio sean mayores implicaría tener efectivo en exceso

lo cual es perjudicial para la empresa porque el dinero está siendo improductivo porque no genera interés. (Ricra, 2014, pág. 31)

1.2.14 Indicadores de Solvencia

Llamados también ratios de endeudamiento, son aquellos que cuantifican la capacidad de la empresa para generar fondos y cubrir sus deudas: intereses financieros, pago del principal, costo de créditos, etc., de mediano o largo plazo. Estas razones muestran la participación de los acreedores y los socios respecto de los recursos de la empresa. (Ricra, 2014, pág. 33)

1.2.14.1 Apalancamiento financiero

Este ratio indica el porcentaje de los recursos de la empresa que son financiados por terceros (deuda), es decir, relaciona la proporción que representa los pasivos del total de activos.

Apalancamiento Financiero = Pasivos Totales/Activos Totales

De la expresión anterior se deduce que si el cociente es alto significa que la empresa está empleando más deuda para financiar sus activos y así obtener utilidades. Si este cociente es reducido implica que la empresa se vale menos del financiamiento de terceros para producir y generar beneficios. (Ricra, 2014, pág. 33)

1.2.14.2 Estructura de Capital

Este ratio mide el nivel de endeudamiento que tiene la empresa respecto a su patrimonio neto. Matemáticamente, se calcula dividiendo los pasivos totales entre el patrimonio neto total.

Estructura de Capital = Pasivos Totales/Patrimonio Neto

Con relación a este ratio, la mayoría de las empresas prefieren mantener su valor por debajo de uno porque eso refleja que su capital propio supera el monto comprometido con los acreedores para tener una garantía de financiamiento futura. Si el cociente fuera mayor a 1 esto significa que las deudas que tiene la empresa superan al patrimonio por lo que se podría decir que la empresa se encuentra sobre endeudada y encuentre dificultades para acceder a un préstamo. (Ricra, 2014, pág. 33)

1.2.14.3 Calidad de plazo de deuda

Este ratio mide el grado de exigibilidad de la deuda. Matemáticamente se expresa de la siguiente manera:

Razón de plazo de deuda = Pasivo corriente / Pasivo total

No hay pronunciamientos en cuanto a los límites de este indicador, pero sin lugar a dudas mientras menor sea su valor mayor calidad tiene la deuda por que el mayor peso de la deuda recae en las obligaciones a largo plazo las cuales tienen un vencimiento lejano y permite a la empresa poder financiarse de forma más estable. Una ratio de 0.3 indicaría una óptima estructura de deuda, pero esto varía de acuerdo al sector. (Ricra, 2014, pág. 34)

1.2.14.4 Razón de cobertura de intereses

(Ricra, 2014, pág. 34) , lo define también como ratio de cobertura de gastos financieros. Esta ratio mide el número de veces en que las utilidades operativas de la empresa cubren el pago de intereses provenientes de las obligaciones con sus acreedores. Matemáticamente se calcula dividiendo la utilidad operativa entre el monto por intereses pagados.

Cobertura de interés = Utilidad Operativa / Interés

Si el resultado es mayor a uno, entonces la empresa podrá cubrir sus gastos financieros, en caso contrario, el pago de intereses no tendrá respaldo. Lo óptimo es que esta ratio sea mayor para que la empresa refleje una buena capacidad de pago en el sistema financiero.

1.2.15 Indicadores de Rentabilidad

Son razones que evalúan la capacidad de la empresa para generar utilidades, a través de los recursos que emplea, sean estos propios o ajenos, y, por el otro, la eficiencia de sus operaciones en un determinado periodo. Al igual que los ratios mencionados anteriormente son de suma importancia porque permiten evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

1.2.15.1 Rentabilidad de activos (ROA)

Segùn (Ricra, 2014, pág. 36), este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades con los recursos que dispone. Matemáticamente se expresa de la siguiente forma:

$$\mathbf{ROA} = \text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$$

De lo anterior, se deduce que, si el coeficiente es alto, entonces la empresa está empleando eficientemente sus recursos y está obteniendo mayores retornos por cada unidad de activos que posee. Caso contrario, estaría perdiendo la oportunidad de lograr mejores resultados. También se puede calcular de la siguiente forma:

$$\mathbf{ROA} = \text{Margen sobre las ventas} \times \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$$

1.2.15.2 Rendimiento del capital (ROE)

Mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios. En términos sencillos este ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas. Matemáticamente se calcula de la siguiente manera:

$$\mathbf{ROE} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio Neto}$$

Un ratio alto significa que los accionistas están consiguiendo mayores beneficios por cada unidad monetaria invertida. Si el resultado fuese negativo esto implicaría que la rentabilidad de los socios es baja. (Ricra, 2014, pág. 36)

1.2.15.3 Margen de la utilidad bruta

Este ratio determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción. Para calcularlo se utiliza la fórmula siguiente:

$$\mathbf{Margen\ bruto} = \text{Ventas netas} - \text{costos} / \text{Ventas netas}$$

1.2.15.4 Margen de la utilidad operativa

Este ratio indica la cantidad de ganancias operativas por cada unidad vendida y se calcula comparando la utilidad operativa con el nivel de ventas. (Ricra, 2014, pág. 36)

Margen operativo = Utilidad Operativa / Ventas netas

1.2.15.5 Margen de utilidad neta

Este ratio relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas y mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad monetaria vendida. Es una medida más exacta porque considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa.

Margen utilidad neta = Utilidad Neta / Ventas netas

Esta razón mide la efectividad de la gerencia de ventas ya que muestra su capacidad para hacer cumplir la misión de la empresa. Si a los ingresos operacionales se les compara con el motor de una máquina, se dice que la rentabilidad sobre ingresos es la medida de eficiencia de este motor. Mientras más alto sea este ratio, la empresa obtendrá mayores ganancias por sus ventas realizadas. (Ricra, 2014, pág. 36)

1.2.16 Indicadores de Actividad.

Según (Ricra, 2014, pág. 38 y 39), estos índices permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual se ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del balance general durante el año, de la estructura de inversiones, y del peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas. Es importante mencionar que una gestión más eficaz es reflejo del resultado de las políticas de inversión, ventas y cobranzas aplicadas e incidirá en la obtención de mejores niveles de rentabilidad para la empresa. Los más utilizados son:

- Rotación de cuentas por cobrar.
- Periodo promedio de cuentas por cobrar.
- Rotación de cuentas por pagar.
- Rotación de cuentas por pagar.
- Periodo promedio de cuentas por cobrar.
- Rotación de cuentas por pagar.
- Periodo promedio de cuentas por pagar.
- Rotación de Inventarios.

1.2.17 Punto de Equilibrio

Según Kampf, Majerčák, & Švagr, (2016) citado en (Mazón, Villao, Núñez, & Serrano, 2017).” Aunque el punto de equilibrio no parezca una gran meta de negocio, es una referencia importante para los emprendedores. El punto de equilibrio proporciona puntos de referencia importantes para la planificación a largo plazo de un negocio. Conocer éste, para áreas tales como las ventas, la producción, las operaciones y la recuperación de la inversión puede contribuir a establecer precios, manejar deuda y otras funciones del negocio. En este sentido, el punto de equilibrio es donde el ingreso total de la empresa es igual a sus gastos totales. Esto significa que en el punto de equilibrio no hay utilidad o esta es simplemente cero”.

Fórmula para calcular punto de equilibrio

$$(P*Q)-(CV*Q)- CFT= 0$$

$$Q* (P-CV)= CFT$$

$$Q=CFT/(P-CV)= CFT/MCU$$

$$Q= CFT/MCU$$

$$Q_e= CFT/MCU$$

P= precio de venta del producto

CV= costo variable por producto

CFT= costos fijos totales

Q= volumen de ventas del producto

MCU= margen de contribución unitario

Q_e= volumen de ventas del producto cuando la utilidad es cero

Precio de venta. -Es el valor final que tiene los productos que se van a comercializar o el servicio que se va a brindar.

Costos variables. -Son los costos que tienden a variar con el nivel de actividad de un negocio.

Costos fijos totales. -Son los costos en que se incurren por un período, y que no se ven afectados por fluctuaciones en los niveles de actividad de un negocio.

Volumen de ventas. -Es la cantidad de bienes que se producen o se venden por una empresa.

Margen de contribución unitario. - Es la diferencia entre el precio de venta del producto y los costos variables que se incurran para poder producir esos bienes.

1.3 Marco Conceptual

Administración.

Técnica que tiene por objeto la obtención de recursos financieros que requiere una persona o empresa, incluyendo el control y adecuado uso de los mismos, así como el control y protección de los activos. (CFN, 2017)

Efectividad.

Habilidad para producir un efecto o un resultado. (CFN, 2017)

Eficacia.

Medida normativa del alcance de los resultados. (CFN, 2017)

Eficiencia.

Obtención de logros con el menor esfuerzo posible. (CFN, 2017)

Estrategia

La estrategia es la determinación de las metas y objetivos de una empresa a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de recursos necesarios para el logro de dichas metas. (Sierra, 2013)

Gastos Financieros

Gastos correspondientes a los intereses de las obligaciones financieras. (CFN, 2017)

Planeación.

La planeación tiene como objetivo establecer los objetivos que se desean alcanzar, después de hacer un análisis de la compañía y su interacción con el medio ambiente donde se desarrollan los caminos para alcanzar los objetivos, a esas vías se les denominan estrategias y tácticas. (Morales & Morales, 2014)

Prepago

Abono o pago total de un bien o servicio previo a la recepción de este. (CFN, 2017)

Prestación

Suministrar un bien o servicio. (CFN, 2017)

1.4 Idea a defender

La implementación de un plan financiero, favorecerá a la mejor toma de decisiones en el hotel “Ñuca Huasi” de la Ciudad de Riobamba, con el fin de mejorar su rentabilidad y obtener mayores ganancias.

1.5 Variables

1.5.1 Variable independiente

Plan Financiero

1.5.2 Variable dependiente

Rentabilidad

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Enfoque de investigación

La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. Estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas y la cualitativa lo hace en contextos estructurales y situacionales. (Silva, 2016)

La investigación cualitativa estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas. La investigación cualitativa es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. (Silva, 2016)

La investigación de métodos mixtos es el complemento natural de la investigación tradicional cualitativa y cuantitativa. Esta metodología reconoce el valor del conocimiento como algo que se ha construido a través de medios cualitativos tales como la percepción y la experiencia basada en los aspectos fácticos del mundo en el que vive la gente. (Silva, 2016)

En la ejecución de la presente investigación se utilizó un enfoque mixto, es decir se manejará tanto de manera cualitativa y cuantitativa.

La investigación cualitativa ya que, la orientación se centró en la comprensión del problema, objeto de estudio; además del plantear acciones competitivas, eficientes y versátiles para la ejecución del Plan Financiero y del análisis para ayudarnos a obtener conclusiones.

La investigación cuantitativa porque se refiere a datos numéricos mediante encuestas, con la cual se recopila información y los resultados de estas investigaciones se basan en la estadística.

2.2 Nivel de Investigación

Según (Hernández, 2012) Se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno o un evento de estudio.

2.2.1 Tipos de investigación

Según la naturaleza de los objetivos en cuanto al nivel de conocimiento que se desea alcanzar:

2.2.1.1 La Investigación Exploratoria

Es considerada como el primer acercamiento científico a un problema. Se utiliza cuando éste aún no ha sido abordado o no ha sido suficientemente estudiado y las condiciones existentes no son aún determinantes. (Hernández, 2012)

2.2.1.2 La Investigación Descriptiva

Según (Hernández, 2012), se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad.

Para el presente trabajo se utilizó la investigación Exploratoria ya que la misma nos permitió tener un panorama específico sobre la problemática a estudiar ya que es un tema financiero en el cual el estudio no ha sido suficientemente examinado. También es Descriptiva porque nos permitió describir la realidad de las situaciones, la recopilación de datos, el análisis de datos y la utilización de técnicas e instrumentos tales como encuestas, entrevistas y recopilación documental.

2.3 Diseño de Investigación.

Según (Aniorte, 2020) el diseño de investigación constituye el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar la hipótesis de investigación. El diseño de investigación desglosa las estrategias básicas que el investigador adopta para generar información exacta e interpretable.

2.3.1 Diseño Experimental

En ellos el investigador desea comprobar los efectos de una intervención específica, en este caso el investigador tiene un papel activo, pues lleva a cabo una intervención. (Aniorte, 2020)

2.3.2 *Diseño no Experimental*

En ellos el investigador observa los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo. (Aniorte, 2020)

Para el desarrollo de la presente investigación, se utilizó el tipo de diseño no experimental, porque se va a desarrollar a través de la observación, recolección, y análisis, obteniendo los datos de forma directa para estudiarlos posteriormente y no se manipuló las variables de estudio.

2.4 Tipo de estudio

En el presente trabajo de investigación se aplicó la investigación de campo, ya que se obtendrá la información a través de los estados financieros que nos proporcione el hotel para conocer la situación económica del mismo, de esa forma vamos a extraer la información y datos económicos necesarios para conocer la situación real del hotel, para llevar a cabo dicha actividad nos respaldaremos en entrevistas, encuestas, a los funcionarios del hotel. para dar solución a lo planteado anteriormente.

2.5 Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra.

2.5.1 *Población.*

Universo o Población son expresiones equivalentes para referirse al conjunto total de elementos que constituyen el ámbito de interés analítico y sobre el que queremos inferir las conclusiones de nuestro análisis, conclusiones de naturaleza estadística y también sustantiva o teórica. (López & Fachelli, 2017, pág. 7)

En el presente trabajo de investigación se considera como población, el número total de colaboradores involucrados en el Área Financiera, del Hotel “Ñuca Huasi”, de la Ciudad de Riobamba, siendo este de 3 personas, las mismas que están laborando en el Hotel.

Tabla 1-2: Población de estudio

Cargo	Número de Trabajadores
Propietario	1
Administrador	1
Secretaria Cobradora	1
TOTAL	3

Fuente: (Hotel Ñuca Huasi,2020)

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

2.5.2 Muestra

Una muestra estadística es una parte o subconjunto de unidades representativas de un conjunto llamado población o universo, seleccionadas de forma aleatoria, y que se somete a observación científica con el objetivo de obtener resultados válidos para el universo total investigado, dentro de unos límites de error y de probabilidad de que se pueden determinar en cada caso. (López & Fachelli, 2017, pág. 6)

Al ser una población finita se trabajará con el 100% de la población, es decir con un total de 3 personas.

2.6 2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de Investigación.

2.6.1 Métodos

2.6.1.1 Método Inductivo

Mediante este método se observa, estudia y conoce las características genéricas o comunes que se reflejan en un conjunto de realidades para elaborar una propuesta o ley científica de índole general. (Abreu, 2014, pág. 200)

Se requiere este método, ya que se analizó los factores en el estudio o la aplicación del Plan Financiero, de tal manera que se reconocerá la raíz del problema para establecer conclusiones que dan origen al planteamiento de la investigación.

2.6.1.2 Método Deductivo

Método Deductivo El método deductivo permite determinar las características de una realidad particular que se estudia por derivación o resultado de los atributos o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas con anterioridad. Mediante la deducción se derivan las consecuencias particulares o individuales de las inferencias o conclusiones generales aceptadas. (Abreu, 2014, pág. 200)

Se utilizó dicho método porque en él se detalla todo el diseño del Plan Financiero y, a partir de la observación de hechos en la etapa de problematización e investigación se analizan criterios generales para llegar a la obtención de soluciones.

2.6.2 Técnicas

2.6.2.1 Encuesta

Se utilizó esta técnica para la recopilación de información de manera directa diseñada para el propietario y los trabajadores del Hotel “Ñuca Huasi”.

2.6.2.2 Observación

Esta nos permite estar en contacto con la realidad que se presenta día a día en el Hotel.

2.6.2.3 Entrevista

Es una forma oral de comunicación interpersonal. Que tiene como finalidad obtener información en relación a un objetivo. De esta forma podemos entrevistar directamente al administrador del Hotel y detectar falencias en su manejo.

2.6.3 Instrumentos de Investigación.

2.6.3.1 Cuestionario

Consta de preguntas aplicadas a los empleados del Hotel , para posteriormente analizar, tabular e interpretar la información.

2.6.3.2 Guía - entrevista:

Permitirá saber los pasos a seguir para la elaboración de una entrevista siendo un proceso donde interviene el encuestado y el encuestador, con el fin de obtener respuestas sobre el problema de estudio.

2.6.3.3 Ficha de Observación

Documento en el cual se detallará los acontecimientos obtenidos mediante la observación, sea directa o indirectamente.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1 Resultados

3.1.1 Resultados de las encuestas aplicadas al personal del Hotel “Ñuca Huasi” de la Ciudad de Riobamba.

1. ¿El Hotel “Ñuca Huasi”, cuenta con un Plan Financiero?

Tabla 2-3: El Hotel “Ñuca Huasi”, cuenta con un Plan Financiero

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet, 2020



Gráfico 1-3: El Hotel “Ñuca Huasi”, cuenta con un Plan Financiero

Fuente: Tabla 1-3

Elaborado por: Guijarro, P. 2020

Análisis e Interpretación

El 100% de los encuestados afirman que no existe un Plan Financiero en el Hotel “Ñuca Huasi”, de la ciudad de Riobamba, es por ello que no se ha analizado la viabilidad económica y financiera del hotel, además por esta razón no se ha plasmado estrategias para conseguir objetivos a corto y largo plazo.

2. ¿Cree usted que es necesario el diseño de un Plan Financiero para mejorar la toma de decisiones de rentabilidad del Hotel “Ñuca Huasi”?

Tabla 3-3: Diseño de un Plan Financiero.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet,2020



Gráfico 2-3: Diseño de un Plan Financiero

Fuente: Tabla 2-3

Elaborado por: Guijarro, P. 2020

Análisis e Interpretación

De las personas encuestadas el 100% considera necesario el diseño de un Plan Financiero para mejorar la toma de decisiones de rentabilidad del Hotel “Ñuca Huasi”, porque consideran oportuno, definir objetivos y sobretodo las directrices para poder alcanzarlos y de esa forma generar rentabilidad al Hotel con los planes y estrategias que integra un Plan Financiero.

3. ¿Actualmente la toma de decisiones financieras en el Hotel se realiza empíricamente o sustentadas en herramientas financieras como un presupuesto, análisis financiero etc.?

Tabla 4-3: Herramientas Financieras.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Empíricamente	2	67%
Sustento Financiero	1	33%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

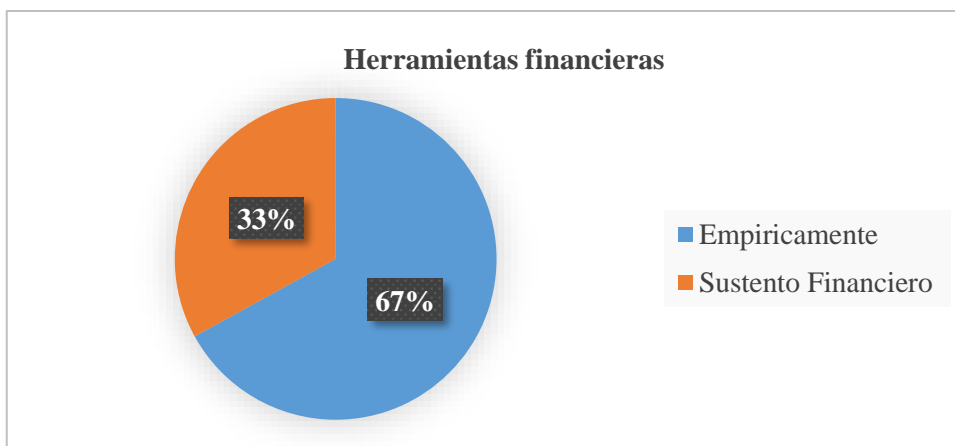


Gráfico 3-3: Herramientas Financieras

Fuente: TABLA 3-3

Elaborado por: Guijarro, P. 2020

Análisis e Interpretación

El 67% del personal encuestado del Hotel menciona que la toma de decisiones financieras se realiza de forma empírica, sin tomar en cuenta datos numéricos que puedan afectar al desarrollo económico del Hotel, mientras que el 33% del personal encuestado toma las decisiones basándose en el sustento financiero, tomando en cuenta un control adecuado de ingresos y gastos. Por tal razón un Plan Financiero es una Guía para la toma de decisiones dentro del Hotel Ñuca Huasi.

4. El Hotel “¿Ñuca Huasi”, realiza frecuentemente análisis financiero a sus balances?

Tabla 5-3: Análisis financiero.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

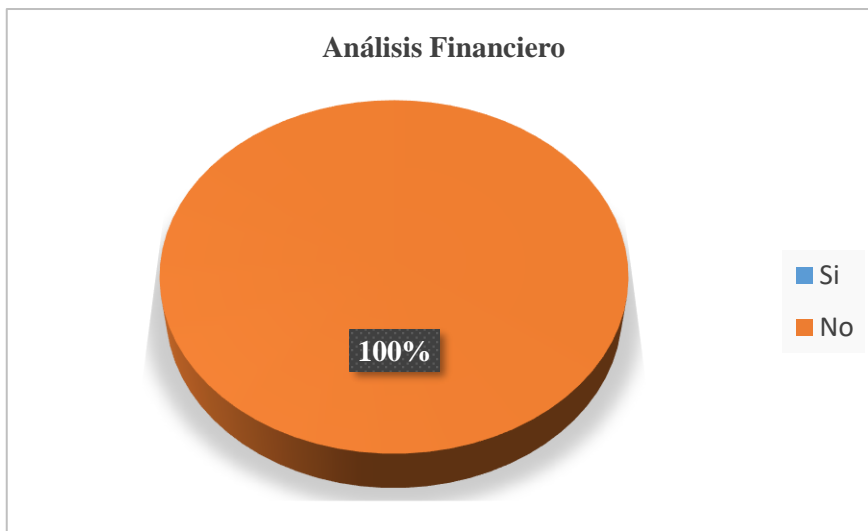


Gráfico 4-3: Análisis financiero.

Fuente: TABLA 4-3

Elaborado por: Guijarro, P. 2020

Análisis e Interpretación

El 100% del personal encuestado del Hotel “Ñuca Huasi” respondió que no se realiza con frecuencia análisis financiero a sus balances, debido a que consideran que las actividades del Hotel se han mantenido estables en sentido económico y no han visto afectaciones externas que afecten su organización.

5. ¿El Hotel “Ñuca Huasi” , maneja presupuestos financieros para el adecuado control de sus ingresos y egresos?

Tabla 6-3: Manejo de presupuestos financieros.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “ Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet,2020



Gráfico 5-3: Manejo de presupuestos financieros.

Fuente: TABLA 5-3

Elaborado por: Guijarro, P. 2020

Análisis e Interpretación

EL 100% del personal encuestado del Hotel, respondió que no se maneja un presupuesto financiero para el adecuado control de los ingresos y egresos lo que dificulta la toma de decisiones a corto y largo plazo , además la falta de presupuestos no nos permite controlar la evolución económica del hotel .

6. ¿El Hotel en el manejo de la liquidez, es decir el manejo del dinero del día a día cuenta con los recursos suficientes y necesarios, o constantemente presenta déficit, equilibrio o excedente?

Tabla 7-3: Manejo de la liquidez.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Déficit	0	0%
Equilibrio	3	100%
Excedente	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet, 2020

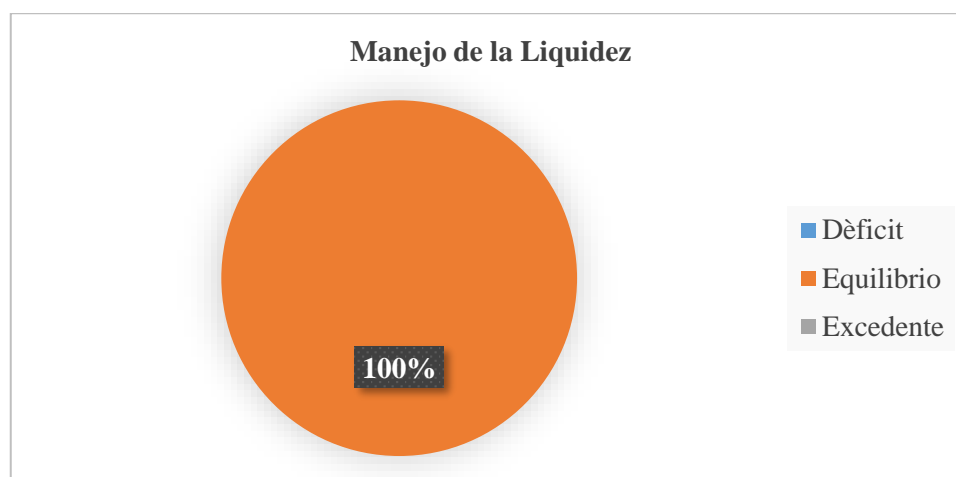


Gráfico 6-3: Manejo de la liquidez.

Fuente: Tabla 6-3

Elaborado por: Guijarro, P. 2020

Análisis e Interpretación

El 100% de la población encuestada respondió que el Hotel se mantiene en su punto de equilibrio en cuanto al manejo de liquidez, es decir en el manejo del dinero del día a día, los ingresos se mantienen iguales a los costos, además consideran que no existe ni ganancia ni pérdida, pero tienen la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.

7. ¿Si el Hotel presenta excedente en el flujo de efectivo, que acciones se realizan para fortalecer el activo?

Tabla 8-3: Acciones se realizan para fortalecer el activo.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Realiza inversiones temporales	0	0%
Invierte en inventarios	3	100%
Proporciona crédito a clientes	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet,2020



Gráfico 7-3: Acciones se realizan para fortalecer el activo.

Fuente: Tabla 7-3

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

Análisis e Interpretación

El 100% del personal encuestado considera apropiado invertir en inventarios para no perder ganancias y peor aún clientes, esto se realizaría en caso de que el Hotel presente excedente de flujo de efectivo, consideran que esa es la opción más acertada en relación a realizar inversiones temporales y proporcionar crédito a clientes.

8. ¿Si el Hotel presenta déficit en el flujo de efectivo, que acciones se realizan para cubrir las necesidades de financiamiento?

Tabla 9-3: Acciones para cubrir las necesidades de financiamiento.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Solicita Crédito a proveedores	1	33%
Crédito Bancario	2	67%
Aporte capital de socios	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

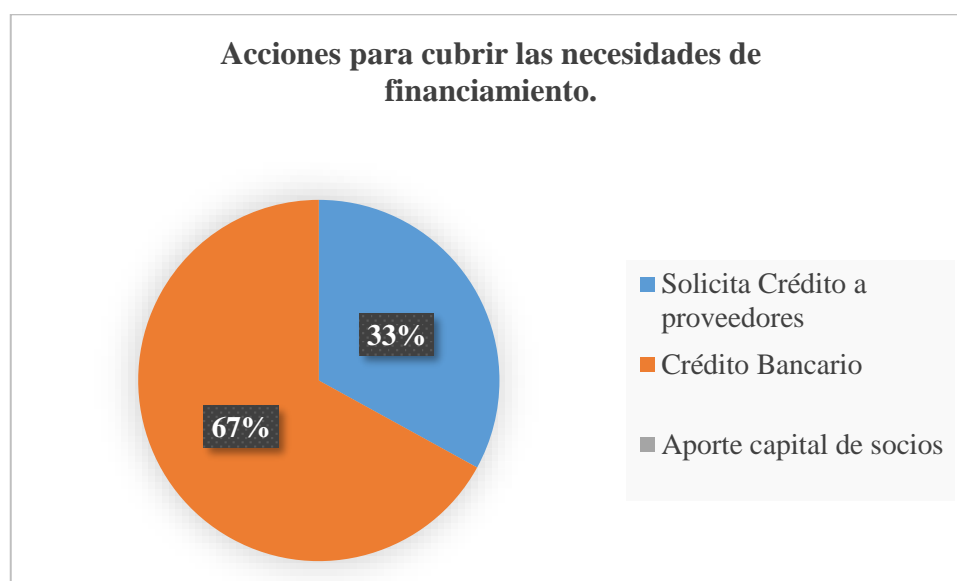


Gráfico 8-3: Acciones se realizan para cubrir las necesidades de financiamiento.

Fuente: Tabla 8-3

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

Análisis e Interpretación

El 67% del personal encuestado respondió que, si el hotel presenta un déficit en el flujo de efectivo, la acción más apropiada que se realizaría es solicitar un crédito bancario para cubrir las necesidades económicas, asegurando que el Hotel opere de manera eficaz, en cambio el 33% del personal considera adecuado solicitar crédito a los proveedores y en ese lapso de tiempo generar ingresos para cubrir las necesidades de financiamiento

9. ¿Para cubrir las necesidades de financiamiento del Hotel se desarrolla un estudio y análisis previo de ingresos y gastos que permitan conocer la capacidad de cumplir con sus obligaciones?

Tabla 10-3: Análisis previo de ingresos y gastos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	33%
No	2	67%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

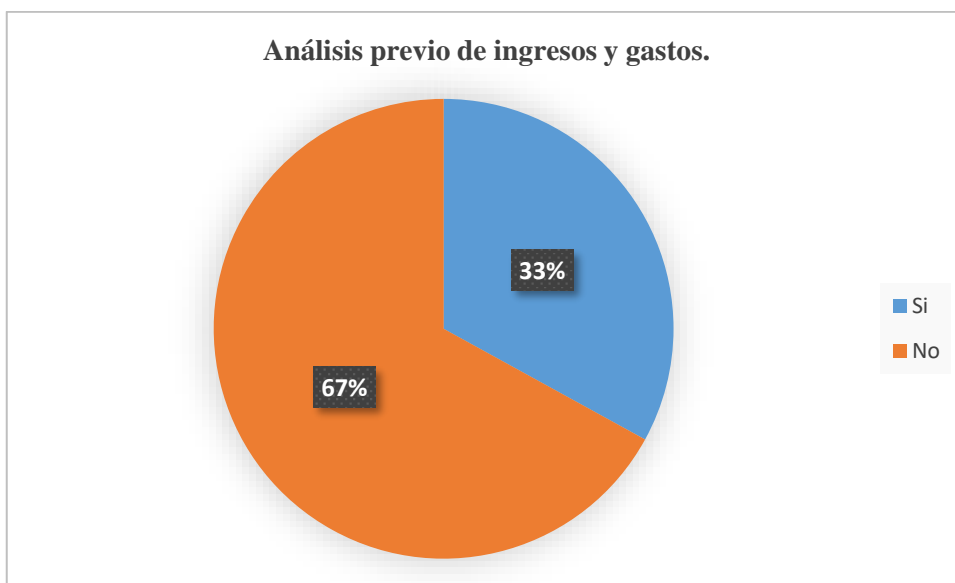


Gráfico 9-3: Análisis previo de ingresos y gastos.

Fuente: Tabla 9-3

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

Análisis e Interpretación

Según el 67% de trabajadores del Hotel, respondieron que no se desarrolla un estudio y análisis previo de ingresos y gastos que permita conocer la capacidad de cumplir con sus obligaciones, mientras que el 33% de los trabajadores del Hotel respondió que, si se realiza un análisis previo de ingresos y gastos para cubrir las necesidades de financiamiento.

10. ¿Considera que las tasas de mercado son altas?

Tabla 11-3: Tasas de mercado.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta al personal del Hotel "Nuca Huasi"

Elaborado por: Guijarro Polet, 2020

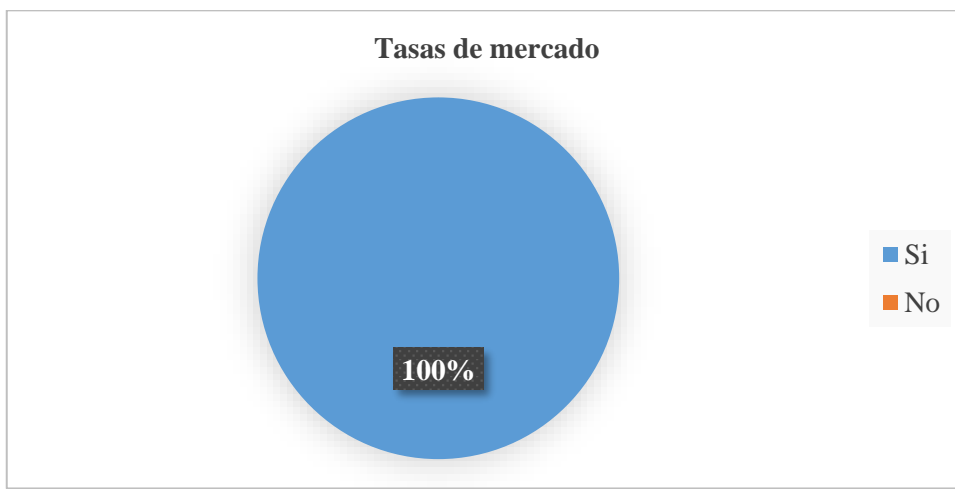


Gráfico 10-3: Tasas de mercado.

Fuente: Tabla 10-3

Elaborado por: Guijarro Polet, 2020

Análisis e Interpretación

El 100% de los trabajadores del hotel, consideran que las tasas de mercado son altas, debido a que el sistema bancario no se adecua a las necesidades económicas del país y sería oportuno establecer tasas de interés flexibles, además considera que se debe supervisar el crédito y la ampliación de su plazo para promover el financiamiento de inversiones en los sectores productivos.

3.1.2 *Idea a defender*

El diseño de un Plan Financiero contribuirá a una adecuada toma de decisiones dentro del Hotel “Ñuca Huasi” en la Ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, con el fin de obtener mayores ingresos y mejorar la Rentabilidad del Hotel.

Variable Independiente

Plan Financiero

Variable Dependiente

Rentabilidad

3.1.3 *Discusión de Resultados*

En la Encuesta aplicada al Propietario, Administrador y Secretaria Cobradora, se pudo evidenciar que el Hotel “Ñuca Huasi ”, no cuenta con un Plan Financiero que le permita llevar un control adecuado de los ingresos y gastos que posee el Hotel, es por ello que no se ha podido establecer objetivos a corto y largo plazo sin poder analizar la viabilidad económica del hotel .Los trabajadores del Hotel consideran necesaria y oportuno el diseño de un Plan financiero que permita maximizar la rentabilidad del Hotel.

En cuanto a la toma de decisiones, en cuestión de financiamiento la mayoría de empleados concuerdan que la realizan de forma empírica y no se sustentan en herramientas financieras tales como: presupuesto, análisis financiero, indicadores, entre otros para analizar opciones adecuadas para la toma de decisiones de carácter económico y financiero que incremente las ganancias al Hotel. La importancia del diseño de un Plan Financiero es innegable, ya que no se realiza un análisis a los estados financieros del hotel y no se puede determinar con exactitud la situación económica del mismo.

En la encuesta también se pudo evidenciar que el Hotel no maneja un presupuesto para el control adecuado de sus ingresos y egresos, por ello no se puede analizar la situación económica del hotel, en referencia al manejo de liquidez, es decir el dinero que se maneja de forma diaria, refleja que existe un punto de equilibrio entre los ingresos y los gastos, es decir tienen la solvencia necesaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.

En los resultados de la encuesta los trabajadores aducen que, si el Hotel presenta excedente en el flujo de efectivo, las acciones se realizan para fortalecer el activo es invertir en inventarios, dejando de lado el crédito a clientes y las inversiones temporales. Si el Hotel presenta déficit en el flujo de efectivo, las acciones se realizan para cubrir las necesidades de financiamiento son: solicitar crédito a proveedores y también solicitar crédito bancario para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Para cubrir las necesidades de financiamiento del Hotel se desarrolla un estudio y análisis previo de ingresos y gastos que permiten conocer la capacidad de cumplir con sus obligaciones, pero no en su totalidad ya que las cuestiones económicas del Hotel se manejan de forma empírica. Se pudo concluir que los trabajadores del Hotel consideran que las tasas de mercado son exageradamente altas y aducen que se deben establecer tasas de interés flexibles para promover el financiamiento

3.2 Propuesta

El Hotel “Ñuca Huasi”, al no poseer un Plan Financiero , no ha podido alcanzar sus metas y objetivos planeados a corto y largo plazo , además manejan su economía de forma empírica y no se basan en datos ni análisis financieros es por ello que no se ha logrado incrementar la rentabilidad del Hotel ,además las decisiones no se sustentan en herramientas financieras tales como : un presupuesto o análisis financiero lo que provoca la falta de cumplimiento de los objetivos .Al no realizar análisis financiero en sus balances, no existe un adecuado control de ingresos y egresos y no se pueden enfrentar posibles cambios económicos en el Hotel.

Es por esta razón que la propuesta que se presenta, comprende una serie de estrategias, a través de un análisis financiero del Hotel, diversas proyecciones y también determinaremos un presupuesto de ingresos y gastos y diversas estrategias de financiamiento con la finalidad de captar mayor número de clientes, generando rentabilidad para el Hotel.

3.3 Análisis y Evaluación Financiera

3.3.1 Análisis Financiero del Hotel “Ñuca Huasi”

En el Análisis Financiero que vamos a realizar, se van a tomar en cuenta los Estados financieros del Hotel, el Balance General y el Estado de resultados de los años 2018 y 2019 respetivamente, con estos análisis vamos analizar las debilidades para transformar el futuro económico del Hotel y obtener rentabilidad.

El análisis Financiero vertical comprende un análisis de las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, con el fin de conocer las variaciones en porcentaje en relación a los dos años, y comparar estos datos para determinar si el Hotel esta equilibrado financieramente.

El análisis Financiero horizontal permite determinarlas variaciones entre el valor absoluto y relativo de las cuentas de los estados financieros, para verificar si se han llegado a cumplir los objetivos y calificar la gestión económica del hotel como buena regular o mala.

3.3.1.1 Análisis Vertical

Tabla 12-3: Análisis Vertical del Balance General del Hotel “Ñuca Huasi”.

HOTEL "ÑUCA HUASI"				
ANÁLISIS VERTICAL				
BALANCE GENERAL				
	2018	%	2019	%
ACTIVO				
CORRIENTE				
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 2,418.16	5.47%	\$ 2,520.86	5.63%
CUENTAS POR COBRAR TERCEROS	\$ 1,784.20	4.03%	\$ 1,850.25	4.14%
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$ 4,698.80	10.62%	\$ 4,986.78	11.15%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 8,901.16		\$ 9,357.89	
NO CORRIENTE	\$ 35,340.33		\$ 35,380.81	
FIJO DEPRECIABLE				
MUEBLES Y ENSERES	\$ 800.00	1.81%	\$ 850.60	1.90%
(-) DEPREC. ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	\$ (160.00)	-0.36%	\$ (170.12)	-0.38%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 750.50	1.70%	\$ 750.50	1.68%
(-) DEPREC. ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	\$ (250.17)	-0.57%	\$ (250.17)	-0.56%
EDIFICIOS	\$ 38,000.00	85.89%	\$ 38,000.00	84.94%
(-) DEPREC. ACUMULADA EDIFICIOS	\$ (3,800.00)	-8.59%	\$ (3,800.00)	-8.49%
FIJO NO DEPRECIABLE				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 35,340.33		\$ 35,380.81	
TOTAL ACTIVOS	\$ 44,241.49	100.00%	\$ 44,738.70	100.00%
PASIVOS				
CORRIENTE	\$ 4,159.56		\$ 4,282.45	
CTAS Y DOCTOS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 2,159.56	32.40%	\$ 2,132.10	31.41%
PRÉSTAMO INSTITUCIONES FINANCIERAS C/P	\$ 2,000.00	30.00%	\$ 2,150.35	31.68%
NO CORRIENTE				
PRÉSTAMO INSTITUCIONES FINANCIERAS L/P	\$ 2,506.13	37.60%	\$ 2,506.13	36.92%
TOTAL PASIVO	\$ 6,665.69	100.00%	\$ 6,788.58	100.00%
PATRIMONIO				
CAPITAL	\$ 34,177.31	90.96%	\$ 33,950.12	89.46%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 3,398.49	9.04%	\$ 4,000.00	10.54%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 37,575.80		\$ 37,950.12	
TOTAL PASIVO + CAPITAL	\$ 44,241.49	100.00%	\$ 44,738.70	100.00%

Fuente: Balance General Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado Por: Guijarro, P. 2020

Análisis Vertical del Activo:

Se puede evidenciar que en el año 2018 el activo comprende un porcentaje de 5.47% en efectivo y equivalentes, en cuentas por cobrar a terceros, posee un porcentaje de 4.03%, en inventario de

productos terminados cuenta con un porcentaje de 10.62%, para el año 2019 se puede evidenciar un leve incremento en dichas cuentas de 5.63%,4.14%,11.15% respectivamente .En cuanto a los muebles y enseres del año 2018 tenemos un porcentaje de 1.81%,, equipo de computación con un porcentaje de 750.50, y finalmente edificios con un porcentaje de 85.9% para el año 2019 se observa un leve incremento de 1.90%,para muebles y enseres , para el equipo de cómputo un porcentaje de 1.68%, finalmente edificios con un 84.94%.

Análisis Vertical del Pasivo:

Para el análisis del pasivo corriente, se puede evidenciar en las cuentas y documento por pagar a proveedores del año 2018, un porcentaje de 32.40%, en la cuenta de préstamos a instituciones financieras corto plazo un porcentaje de 30%, para el año 2019 en cuentas y documentos por pagar a proveedores se observa una disminución con un porcentaje de 31.41% y finalmente, en préstamo a instituciones financieras a corto plazo se evidencia un incremento de 31.68%.

Continuando con en análisis del pasivo no corriente de préstamos a instituciones financieras a largo plazo en el año 2018 tenemos un porcentaje de 37.60% y en el año 2019 tenemos una disminución con un porcentaje de 36.96 %, obtenido como resultado que la disminución de porcentaje de pasivos del año 2019, en base al año 2018 es negativa para el Hotel, ya que tiene deudas con terceros y eso no le beneficiará para obtener mayor solvencia y liquidez a el Hotel.

Análisis Vertical del Patrimonio:

El Patrimonio presenta una disminución en su capital en relación a los años 2018 y 2019, con un porcentaje de 90.96% a 89.46% en cambio la utilidad del ejercicio , presenta un incremento de 9.04% a 10.54%, lo que finalmente nos da como resultado que en año 2019 se tiene un leve incremento de utilidad, lo que no permite obtener mayor estabilidad económica y también permite que el hotel siga generando beneficios financieros.

Tabla 13-3: Análisis Vertical del Estado de Resultados del Hotel “Ñuca Huasi”.

HOTEL "ÑUCA HUASI"				
ANÁLISIS VERTICAL				
ESTADO DE RESULTADOS				
	2018	%	2019	%
INGRESOS				
OPERACIONALES	\$ 8,654.25	100.00%	\$ 9,512.58	100.00%
VENTAS GRAVADAS IVA 0%	\$ 8,654.25		\$ 9,512.58	
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS	\$ 7,000.00		\$ 8,150.00	
COMPRAS REALIZADAS DEDUCIBLES	\$ 9,894.28		\$ 9,986.23	
MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA	\$ 16,894.28		\$ 18,456.00	
(-)INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS	\$ (15,000.89)		\$ (16,000.52)	
COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	\$ 1,893.39	21.88%	\$ 2,455.48	25.81%
UTILIDAD BRUTA	\$ 6,760.86	78.12%	\$ 7,057.10	74.19%
COSTOS Y GASTOS				
GASTOS OPERACIONALES	\$ 3,362.37		\$ 2,946.86	
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	\$ 890.26	10.29%	\$ 750.00	7.88%
GASTOS DE GESTIÓN	\$ 120.56	1.39%	\$ 110.89	1.17%
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	\$ 450.98	5.21%	\$ 385.74	4.06%
SUMINISTROS MATERIALES Y HERRAMIENTAS	\$ 789.64	9.12%	\$ 500.23	5.26%
COMBUSTIBLE	\$ 110.93	1.28%	\$ 200.00	2.10%
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 1,000.00	11.56%	\$ 1,000.00	10.51%
UTILIDAD ANTES TRABAJADORES E IMPTOS	\$ 3,398.49	39.27%	\$ 4,110.24	43.21%

Fuente: Estado de Resultados del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado Por: Guijarro, P. 2020

Análisis del Estado de Resultados.

Dentro de los ingresos operacionales encontramos un incremento de las ventas en relación al año 2018 al 2019, con una cantidad de \$ 8,654.25 a \$ 9,512.58 respectivamente, por esta razón el costo de mercaderías tiene un incremento de 21.88% en el año 2018 a un 25.81% en el año 2019, también se puede evidenciar que la utilidad bruta disminuye de un porcentaje de 78.12 % en el 2018 a 74.19% en el 2019.

Continuando con el análisis de los gastos operacionales se obtiene que, en el año 2018, en gastos sueldos y salarios posee un porcentaje de 10.29%, en gastos de gestión 1.39%, en gastos de servicios básicos, 5.21%, en suministros materiales y herramientas 9.12%, en combustible 1.28%, y finalmente en préstamos bancarios un porcentaje de 11.56%. En el año 2019 disminuye en porcentaje en relación al 2018 con un total de 7.88%, en gastos de gestión disminuye a 1.17%, en gasto se servicios básicos disminuye con 4.06% en relación al año 2018, en suministros materiales y herramientas el porcentaje disminuye con 5.26%, en combustible se observa un incremento de 2.10%, y finalmente los préstamos bancarios disminuyen de 11.26% a 10.51%.

Por lo tanto, en el año que se obtuvo mayor utilidad, fue en el 2019, debido al incremento de sus ventas, lo cual permite generar rentabilidad para el hotel y de esa forma obtener liquidez y solventar gastos futuros.

3.3.1.2 Análisis horizontal.

Tabla 14-3: Análisis horizontal del Balance General del Hotel “Ñuca Huasi”

HOTEL "ÑUCA HUASI"				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
BALANCE GENERAL				
	AÑO 2018	AÑO 2019	V.ABSOLUTA	V. RELATIVA
ACTIVO				
CORRIENTE				
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 2,418.16	\$ 2,520.86	\$ 102.70	4.25%
CUENTAS POR COBRAR TERCEROS	\$ 1,784.20	\$ 1,850.25	\$ 66.05	3.70%
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$ 4,698.80	\$ 4,986.78	\$ 287.98	6.13%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 8,901.16	\$ 9,357.89	\$ 456.73	5.13%
NO CORRIENTE	\$ 35,340.33	\$ 35,380.81	\$ 40.48	0.11%
FIJO DEPRECIABLE				
MUEBLES Y ENSERES	\$ 800.00	\$ 850.60	\$ 50.60	6.33%
(-) DEPREC. ACUMULADA MBLES YENSERES	\$ (160.00)	\$ (170.12)	\$ (10.12)	6.33%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 750.50	\$ 750.50	\$ -	0.00%
(-) DEPREC. ACUMULADA EQ DE COMPUTO	\$ (250.17)	\$ (250.17)	\$ -	0.00%
EDIFICIOS	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00	\$ -	0.00%
(-) DEPREC. ACUMULADA EDIFICIOS	\$ (3,800.00)	\$ (3,800.00)	\$ -	0.00%
FIJO NO DEPRECIABLE				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 35,340.33	\$ 35,380.81	\$ 40.48	0.11%
TOTAL ACTIVOS	\$ 44,241.49	\$ 44,738.70	\$ 497.21	1.12%
PASIVOS				
CORRIENTE	\$ 4,159.56	\$ 4,282.45	\$ 122.89	2.95%
CTAS Y DOCTOS POR PAGAR PROV	\$ 2,159.56	\$ 2,132.10	\$ (27.46)	-1.27%
PRÈSTAMO INST. FINANCIERAS C/P	\$ 2,000.00	\$ 2,150.35	\$ 150.35	7.52%
NO CORRIENTE				
PRÈSTAMO INST. FINANCIERAS L/P	\$ 2,506.13	\$ 2,506.13	\$ -	0.00%
TOTAL PASIVO	\$ 6,665.69	\$ 6,788.58	\$ 122.89	1.84%
PATRIMONIO				
CAPITAL	\$ 34,177.31	\$ 33,950.12	\$ (227.19)	-0.66%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 3,398.49	\$ 4,000.00	\$ 601.51	17.70%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 37,575.80	\$ 37,950.12	\$ 374.32	1.00%
TOTAL PASIVO + CAPITAL	\$ 44,241.49	\$ 44,738.70	\$ 497.21	1.12%

Fuente: Balance General Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado Por: Guijarro, P. 2020

Análisis Horizontal del Balance General.

En este análisis, se pudo evidenciar, que, dentro del activo corriente, del año 2018 al 2019, en la cuenta efectivo y equivalentes, se tuvo un crecimiento del 4.25%, lo que genera una leve liquidez en los activos, en las cuentas por cobrar a terceros, creció en un 3.75%, lo que determina que existen deudas por cobrar, pero no significa un gran riesgo para el hotel, ya que posee un leve crecimiento. En cuanto al inventario de productos terminados posee un crecimiento de 6.13%.

Dentro del activo no corriente existe un crecimiento de 0.11% en relación a los dos años que han sido analizados, dentro de esta cuenta tenemos a muebles y enseres, y posee un crecimiento de 6.33%, el equipo de computación de ha mantenido equitativo durante los dos años al igual que edificios. En general los activos entre el año 2018 y 2019, presenta un leve incremento de 1.12 %.

Analizando el pasivo se tuvo como resultado, que en la cuenta documentos y cuentas por pagar a proveedores se obtuvo una disminución de -1.27% en relación a los años 2018 y 2019, en préstamos instituciones financieras a corto plazo se obtuvo un incremento de 7.52% en relación a los dos años.

Dentro del pasivo no corriente, los préstamos a instituciones financieras a largo plazo se mantienen equitativa y no ha sufrido ningún tipo de variación. En conclusión, es pasivo tiene un incremento de 1.84% del 2018 al 2019.

En el análisis del capital existe una disminución de -0.66%, es decir el capital del año 2018 fue más alta en relación al 2019, la utilidad del ejercicio posee un incremento notable de 17.70%, lo cual favorece positivamente al hotel, se puede decir que el hotel posee la capacidad económica para hacer frente a sus deudas con terceros ya que se puede evidenciar que ha disminuido su porcentaje de pasivos y con los activos que han incrementado su valor porcentual pueden cubrir en un futuro posibles gastos financieros.

Cabe destacar que, si implantamos estrategias de análisis y de proyección de presupuestos, se podría implantar estrategias económicas que nos permita generar mayor rentabilidad para el hotel, y de esa forma seguir creciendo económicamente y que se mantenga de forma estable sin correr ningún tipo de riesgo económico por manejar su economía de forma empírica como lo ha venido haciendo hasta ahora, sin un control adecuado de ingresos y gastos, y sin rendición de cuentas de sobrantes de efectivo

Tabla 15-3: Análisis Horizontal del Estado de Resultados del Hotel “Ñuca Huasi”

HOTEL "ÑUCA HUASI"				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
ESTADO DE RESULTADOS				
	2018	2019	V.ABSOLUTA	V.RELATIVA
INGRESOS				
OPERACIONALES	\$ 8,654.25	\$ 9,512.58	\$ 858.33	9.92%
VENTAS GRAVADAS IVA 0%	\$ 8,654.25	\$ 9,512.58	\$ 858.33	9.92%
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS	\$ 7,000.00	\$ 8,150.00	\$ 1,150.00	16.43%
COMPRAS REALIZADAS DEDUCIBLES	\$ 9,894.28	\$ 9,986.23	\$ 91.95	0.93%
MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA	\$ 16,894.28	\$ 18,456.00	\$ 1,561.72	9.24%
(-)INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS	\$ (15,000.89)	\$ (16,000.52)	\$ (999.63)	6.66%
COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	\$ 1,893.39	\$ 2,455.48	\$ 562.09	29.69%
UTILIDAD BRUTA	\$ 6,760.86	\$ 7,057.10	\$ 296.24	4.38%
COSTOS Y GASTOS				
GASTOS OPERACIONALES	\$ 3,362.37	\$ 2,946.86	\$ (415.51)	-12.36%
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	\$ 890.26	\$ 750.00	\$ (140.26)	-15.75%
GASTOS DE GESTIÓN	\$ 120.56	\$ 110.89	\$ (9.67)	-8.02%
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	\$ 450.98	\$ 385.74	\$ (65.24)	-14.47%
SUMINISTROS MATERIALES Y HERRAMIENTAS	\$ 789.64	\$ 500.23	\$ (289.41)	-36.65%
COMBUSTIBLE	\$ 110.93	\$ 200.00	\$ 89.07	80.29%
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00		0.00%
UTILIDAD ANTES TRABAJADORES E IMPUESTO	\$ 3,398.49	\$ 4,110.24	\$ 711.75	20.94%

Fuente: Estado de Resultados del Hotel “Ñuca Huasi”

Elaborado Por: Guijarro, P. 2020.

Análisis Horizontal del Estado de Resultados

En este análisis se pudo evidenciar un incremento notable en las ventas, obteniendo como valor absoluto de \$853.33 lo cual nos permite obtener un incremento de 9.92% en su variación relativa, lo cual nos brinda un beneficio económico aceptable, pero no el ideal, el inventario inicial de mercaderías, se obtiene un incremento de 16.43% de los años 2018 al 2019 respectivamente. En compras realizadas deducibles se tiene un incremento de 0.93%, en mercaderías disponibles para la venta se obtiene un incremento de \$1561.72, con un incremento porcentual de 9.24%, el inventario final de mercaderías posee un incremento de 6.66%, debido a que el porcentaje de ventas fue elevado en relación al año anterior en el costo de mercaderías vendidas incrementó su porcentaje en 29.69%.

Al analizar la utilidad bruta se pudo evidenciar un crecimiento de 4.38% del año 2018 al año 2019, dentro de los gastos operacionales se puede apreciar que en el año 2018 en gastos sueldos y salario disminuyó en un -15.75%, los gastos de gestión disminuyeron en -8.02% en la variación relativa, el gasto de servicios básicos disminuyó en -14.47%, suministros materiales y herramientas, disminuyó en -36.65%, caso contrario el combustible incrementó su porcentaje en 80.29%, los préstamos bancarios se han mantenido igual, y finalmente la utilidad ha incrementado

en 20.94%, lo que resulta favorable para el hotel, razón por la que se han disminuido los gastos y por ende aumenta la utilidad.

3.3.1.3 Análisis de Indicadores Financieros.

Tabla 16-3: Balance General del Hotel “Ñuca Huasi”

	2018	2019
ACTIVO		
CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 2,418.16	\$ 2,520.86
CUENTAS POR COBRAR TERCEROS	\$ 1,784.20	\$ 1,850.25
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$ 4,698.80	\$ 4,986.78
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 8,901.16	\$ 9,357.89
NO CORRIENTE	\$ 35,340.33	\$ 35,380.81
FIJO DEPRECIABLE		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 800.00	\$ 850.60
(-) DEPREC. ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	\$ (160.00)	\$ (170.12)
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 750.50	\$ 750.50
(-) DEPREC. ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	\$ (250.17)	\$ (250.17)
EDIFICIOS	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00
(-) DEPREC. ACUMULADA EDIFICIOS	\$ (3,800.00)	\$ (3,800.00)
FIJO NO DEPRECIABLE		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 35,340.33	\$ 35,380.81
TOTAL ACTIVOS	\$ 44,241.49	\$ 44,738.70
PASIVOS		
CORRIENTE	\$ 4,159.56	\$ 4,282.45
CTAS Y DOCTOS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 2,159.56	\$ 2,132.10
PRÈSTAMO 'INSTITUCIONES FINANCIERAS C/P	\$ 2,000.00	\$ 2,150.35
NO CORRIENTE		
PRÈSTAMO 'INSTITUCIONES FINANCIERAS L/P	\$ 2,506.13	\$ 2,506.13
TOTAL PASIVO	\$ 6,665.69	\$ 6,788.58
PATRIMONIO		
CAPITAL	\$ 34,177.31	\$ 33,950.12
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 3,398.49	\$ 4,000.00
TOTAL PATRIMONIO	\$ 37,575.80	\$ 37,950.12
TOTAL PASIVO + CAPITAL	\$ 44,241.49	\$ 44,738.70

Fuente: Balance General Hotel” Ñuca Huasi”

Elaborado Por: Guijarro, P. 2020.

Tabla 17-3: Indicadores financieros del Hotel “Ñuca Huasi”

INDICADOR	FÓRMULA	DESARROLLO		ANÁLISIS	
		2018	2019		
Indicador de Liquidez	Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$ 2.14	\$ 2.19	El Hotel "Ñuca Huasi", por cada dólar que se encuentre adeudando posee \$ 2.14 en el año 2018 y \$ 2.19 en el año 2019 , para cubrir sus gastos y obligaciones a corto plazo , demostrando solvencia y capacidad de pago
	Capital neto de Trabajo	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$ 4,741.60	\$ 5,075.44	El Hotel "Ñuca Huasi", cuenta con un Capital Neto de Trabajo de \$ 4741.60 en el año 2018 y \$ 5075.44 en el año 2019, con lo que pueda cubrir posibles inciertos en el futuro.
	Liquidez Inmediata	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0.5813	0.5886	El Hotel "Ñuca Huasi", cuenta con 0.5813 de liquidez inmediata en el año 2018 y con 0.5886 en el año 2019, para cubrir sus gastos y obligaciones con terceros.
Indicador de Solvencia	Solvencia	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$	0.85	0.85	El Hotel "Ñuca Huasi", cuenta con 0.85 de solvencia en el año 2018 y con 0.85 en el año 2019, para cubrir con sus obligaciones de pago.
Indicador de Eficiencia	Rentabilidad sobre Activos	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Activo Total}}$	7.68%	8.94%	El Hotel "Ñuca Huasi", por cada dólar que invirtió ha generado una rentabilidad de 7.68% en el año 2018 y de 8.94%, es decir existe un incremento de % 1.26 en relación a los dos años.
	Rentabilidad sobre el Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Patrimonio}}$	9.04%	10.54%	El Hotel " Ñuca Huasi", posee una Rentabilidad sobre el patrimonio de 9.04% en el año 2018 y se ha incrementado en 10.54% para el año 2019, lo que refleja una rentabilidad óptima para el Hotel.
Indicadores de Endeudamiento	Endeudamiento Total	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	\$ 0.15	\$ 0.15	El Hotel por cada dólar invertido en activos, tiene financiado 0.15 centavos en 2018 y de igual forma 0.15 centavos para el año 2019.
	Apalancamiento Total	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	\$ 0.18	\$ 0.18	El Hotel por cada 0.18 centavos en el año 2018, tiene un dólar de financiación propia, esto sucede de igual forma para el año 2019, ya que se mantiene equitativo su valor.

	Apalancamiento a corto plazo	<u>Pasivo Corriente</u> Patrimonio	\$ 0.11	\$ 0.11	El Hotel por cada 0.11 centavos en el año 2018, tiene un dólar de financiación propia, esto sucede de igual forma para el año 2019, ya que se mantiene equitativo su valor.
	Margen Bruto	<u>Utilidad Bruta</u> Ventas	\$ 0.78	\$ 0.74	El Hotel posee un Margen Bruto de 0.78 centavos en el año 2018, y para el año 2019 ha disminuido su valor a 0.74 centavos.
	Margen Neto	<u>Utilidad Neta</u> Ventas	\$ 0.39	\$ 0.43	El Hotel posee un Margen Neto de 0.39 centavos en el año 2018, y para el año 2019 ha incrementado su valor con 0.04 centavos.
	ROA	<u>Utilidad Neta</u> Total Activo	7.68%	9.19%	El ROA representa un margen de 7.68% en el año 2018, y en el año 2019 posee un incremento de 9.19%, es decir centra su utilidad en los activos del Hotel.
	ROE	<u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	9.04%	10.83%	El ROE representa un margen de 9.04% en el año 2018, y en el año 2019 posee un incremento de 10.83%, es decir posee un apalancamiento positivo ya que el ROE supera al ROA, creciendo su rentabilidad financiera.

Fuente: Estados Financieros del Hotel "Nuca Huasi"

Elaborado por: Guijarro Polet, 2020

ANÁLISIS INTEGRAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL HOTEL “ÑUCA HUASI”

A partir del Análisis vertical y horizontal del Balance General y Estado de Resultados del Hotel “Ñuca Huasi “, se pudo evidenciar que los activos han incrementado de \$44241.49 en el año 2018 a \$44738.70 en el año 2019. En el análisis vertical de sus cuentas se puede evidenciar que en el año 2018 el activo comprende un porcentaje de 5.47% en efectivo y equivalentes, en cuentas por cobrar a terceros, posee un porcentaje de 4.03%, en inventario de productos terminados cuenta con un porcentaje de 10.62%, para el año 2019 se puede evidenciar un leve incremento en dichas cuentas de 5.63%, 4.14%, 11.15% respectivamente. En cuanto a los muebles y enseres del año 2018 tenemos un porcentaje de 1.81%, equipo de computación con un porcentaje de 1.68%, y finalmente edificios con un porcentaje de 85.9% para el año 2019 se observa un leve incremento de 1.90%, para muebles y enseres, para el equipo de cómputo un porcentaje de 1.68%, finalmente edificios con un 84.94%.

En el análisis del Pasivo se evidencia que, en las cuentas y documento por pagar a proveedores del año 2018, un porcentaje de 32.40%, en la cuenta de préstamos a instituciones financieras corto plazo un porcentaje de 30%, para el año 2019 en cuentas y documentos por pagar a proveedores se observa una disminución con un porcentaje de 31.41% y finalmente, en préstamo a instituciones financieras a corto plazo se evidencia un incremento de 31.68%.

Continuando con el análisis del pasivo no corriente de préstamos a instituciones financieras a largo plazo en el año 2018 tenemos un porcentaje de 37.60% y en el año 2019 tenemos una disminución con un porcentaje de 36.96%, obtenido como resultado que la disminución de porcentaje de pasivos del año 2019, en base al año 2018 es negativa para el Hotel, ya que tiene deudas con terceros y eso no le beneficiará para obtener mayor solvencia y liquidez a el Hotel.

En el análisis del Patrimonio presenta una disminución en su capital en relación a los años 2018 y 2019, con un porcentaje de 90.96% a 89.46% en cambio la utilidad del ejercicio, presenta un incremento de 9.04% a 10.54%, lo que finalmente nos da como resultado que en año 2019 se tiene un leve incremento de utilidad, lo que no permite obtener mayor estabilidad económica y también permite que el hotel siga generando beneficios financieros.

Al analizar el Estado de Resultados, se evidencia que dentro de los ingresos operacionales encontramos un incremento de las ventas en relación al año 2018 al 2019, con una cantidad de \$ 8,654.25 a \$ 9,512.58 respectivamente, por esta razón el costo de mercaderías tiene un

incremento de 21.88% en el año 2018 a un 25.81% en el año 2019, también se puede evidenciar que la utilidad bruta disminuye de un porcentaje de 78.12 % en el 2018 a 74.19% en el 2019.

Continuando con el análisis de los gastos operacionales se obtiene que, en el año 2018, en gastos sueldos y salarios posee un porcentaje de 10.29%, en gastos de gestión 1.39%, en gastos de servicios básicos, 5.21%, en suministros materiales y herramientas 9.12%, en combustible 1.28%, y finalmente en préstamos bancarios un porcentaje de 11.56%. En el año 2019 disminuye en porcentaje en relación al 2018 con un total de 7.88%, en gastos de gestión disminuye a 1.17%, en gasto se servicios básicos disminuye con 4.06% en relación al año 2018, en suministros materiales y herramientas el porcentaje disminuye con 5.26%, en combustible se observa un incremento de 2.10%, y finalmente los préstamos bancarios disminuyen de 11.26% a 10.51%.

Por lo tanto, en el año que se obtuvo mayor utilidad, fue en el 2019, debido al incremento de sus ventas, lo cual permite generar rentabilidad para el hotel y de esa forma obtener liquidez y solventar gastos futuros.

Al analizar los Indicadores financieros, de liquidez se pudo evidenciar que se el Hotel tiene la capacidad necesaria para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, demostrando solvencia y capacidad de pago, además su capital neto también demuestra un incremento de \$4741.67 en el año 2018 a \$5075.44 en el año 2019, dinero que puede ser utilizado para cubrir posibles inciertos a largo plazo.

El indicador de Solvencia, nos demuestra que el Hotel "Ñuca Huasi", cuenta con 0.85 de solvencia en el año 2018 y con 0.85 en el año 2019, para cubrir con sus obligaciones de pago.

Al analizar los indicadores de eficiencia de rentabilidad sobre activos y de rentabilidad sobre el patrimonio del Hotel "Ñuca Huasi", se pudo evidenciar que por cada dólar que invirtió ha generado una rentabilidad de 7.68% en el año 2018 y de 8.94% para el año 2019 , es decir existe un incremento de % 1.26 en relación a los dos años, además también refleja que existe posee una Rentabilidad sobre el patrimonio de 9.04% en el año 2018 y se ha incrementado en 10.54% para el año 2019, lo que refleja una rentabilidad óptima para el Hotel.

Los indicadores de endeudamiento nos demuestran que el Hotel por cada dólar invertido en activos, tiene financiado 0.15 centavos en 2018 y de igual forma 0.15 centavos para el año 2019. El indicador de apalancamiento total nos indica que el Hotel por cada 0.18 centavos en el año 2018, tiene un dólar de financiación propia, esto sucede de igual forma para el año 2019, ya que se mantiene equitativo su valor.

El indicador de apalancamiento a corto plazo nos demuestra que el Hotel por cada 0.11 centavos en el año 2018, tiene un dólar de financiación propia, esto sucede de igual forma para el año 2019, ya que se mantiene equitativo su valor. El Hotel posee un Margen Bruto de 0.78 centavos en el año 2018, y para el año 2019 ha disminuido su valor a 0.74 centavos. Finalmente, el Hotel posee un Margen Neto de 0.39 centavos en el año 2018, y para el año 2019 ha incrementado su valor con 0.04 centavos.

El ROA representa un margen de 7.68% en el año 2018, y en el año 2019 posee un incremento de 9.19%, es decir centra su utilidad en los activos del Hotel.

El ROE representa un margen de 9.04% en el año 2018, y en el año 2019 posee un incremento de 10.83%, es decir posee un apalancamiento positivo ya que el ROE supera al ROA, creciendo su rentabilidad financiera.

3.4 Matriz FODA

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que en su conjunto diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa; es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada. (Díaz, 2019)

Tabla 18-3: Matriz FODA

FORTALEZAS.	OPORTUNIDADES
Buena relación calidad-precio.	Existencia de oferta financiera para el Sector Turístico.
Apertura para hacer compras de souvenirs a artesanos de la Ciudad.	Créditos de la Banca Estatal a bajo interés (Cfn, Ban Ecuador).
Oportunidad de abrirse a nuevos nichos de mercado.	Créditos de la Banca Privada y Cooperativas.
Contratar guías especializados para el traslado de Turistas.	Invertir en Pólizas de Acumulación.
	Nuevos servicios.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Deficientes habilidades gerenciales.	Sobreoferta del mercado hotelero.
No posee vehículo para transportar a los clientes del Hotel.	Impactos económicos negativos que pueden afectar al sector hotelero.
No posee una Planeación Financiera Establecida.	El gobierno podría variar las tasas de impuestos y regímenes tributarios.
No existe control de inventario.	Recursos limitados.
No existe un control de presupuestos.	
El hotel no cuenta con un fondo de caja chica.	
El contador no utiliza el plan de cuentas para hoteles en los Estados Financieros.	

Fuente: (Gehisy, 2016)

Elaborado por: Guijarro, P. 2020

3.4.1 Matriz EFE (matriz de evaluación de los factores externos)

La matriz de evaluación de factores externos (MEFE) resume y evalúa la información política, gubernamental, y legal (P); económica y financiera (E), social, cultural, y demográfica (S); tecnológica (T); y, ecológica y ambiental (E) y calcula los resultados a través de las oportunidades y amenazas identificadas en el entorno. (Gehisy, 2016)

Construcción de la matriz de evaluación de factores externos (MEFE)

Haz una lista de los factores críticos o determinantes para el éxito identificados en el proceso de la auditoría externa.

Selecciona un total de entre 10 y 20 factores, incluyendo tanto oportunidades como amenazas que afectan a la empresa y su sector (recuerda que, en este caso, hablamos de factores externos, por lo que sí nos interesa compararnos con otras empresas de nuestro sector). (Gehisy, 2016)

Asigna un peso relativo a cada factor, de 0.0 (no importante) a 1.0 (muy importante).

El peso indica la importancia relativa que tiene ese factor para alcanzar el éxito en el sector de la empresa. (Gehisy, 2016)

Las oportunidades suelen tener pesos más altos que las amenazas, pero éstas, a su vez, pueden tener pesos altos si son especialmente graves o amenazadoras. (Gehisy, 2016)

Los pesos adecuados se pueden determinar comparando a los competidores que tienen éxito con los que no lo tienen o analizando el factor en grupo y llegando a un consenso. La suma de todos los pesos asignados a los factores debe sumar 1.0. (Gehisy, 2016)

Asigna una calificación de 1 a 4 a cada uno de los factores determinantes para el éxito:

El objetivo es indicar si las estrategias presentes de la empresa están respondiendo con eficacia al factor crítico de éxito, es decir, qué está haciendo la empresa sobre ese factor. (Gehisy, 2016)

Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la empresa, mientras que los pesos del paso 2 se basan en el sector de la empresa. (Gehisy, 2016)

Multiplíca el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada (Paso 2xPaso 3, como en MEFI). (Gehisy, 2016)

Suma las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total ponderado de la empresa. Independientemente de la cantidad de oportunidades y amenazas críticas incluidas en la matriz EFE, el total ponderado más alto que puede obtener la organización es 4.0 y el total ponderado más bajo posible es 1.0. (Gehisy, 2016)

El valor del promedio ponderado es 2.5 (igual que en MEFI, son primas-hermanas)

Un promedio ponderado de 4.0 indica que la organización está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes en su sector. (Gehisy, 2016)

Dicho de otra manera, las estrategias de la empresa están aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas. Por el contrario, un promedio ponderado de 1.0 indica que las estrategias de la empresa no están capitalizando las oportunidades ni evitando las amenazas externas. (Gehisy, 2016)

Tabla 19-3: Matriz EFE

OPORTUNIDADES			
Factor Crítico de Éxito	Peso	Calificación	Puntuación
Existencia de oferta financiera para el Sector Turístico.	0.20	4	0.80
Créditos de la Banca Estatal a bajo interés (Cfn, Ban Ecuador).	0.20	4	0.80
Créditos de la Banca Privada y Cooperativas.	0.20	3	0.60
Invertir en Pólizas de Acumulación.	0.20	3	0.60
Nuevos servicios.	0.20	4	0.80
TOTAL	1.00		3.60
AMENAZAS			
Sobreoferta del mercado hotelero.	0.25	3	0.75
Impactos económicos negativos que pueden afectar al sector hotelero.	0.25	2	0.50
El gobierno podría variar las tasas de impuestos y regímenes tributarios.	0.25	2	0.50
Recursos limitados.	0.25	3	0.75
TOTAL	1.00		2.50

Fuente: (Gehisy, 2016)

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Análisis:

De acuerdo a la matriz de evaluación de los factores externos se puede evidenciar que el clima externo es próspero para el desarrollo de las actividades que se realizan dentro del Hotel “Ñuca

Huasi”, ya que sus oportunidades tienen 3.60 puntos, frente a las amenazas que tienen un valor de 2.50 puntos.

3.4.2 Matriz EFI (evaluación de los factores internos)

Se realiza a través de una auditoría interna para identificar tanto las fortalezas como debilidades que existen en todas las áreas del negocio. (Gehisy, 2016)

Sirve para formular estrategias, ya que resume y evalúa las principales fortalezas y debilidades en áreas funcionales de una organización ofreciendo una base para identificar y evaluar las relaciones entre ellas. (Gehisy, 2016)

Tiene un componente subjetivo (al igual que el MEFE que veremos a continuación y la matriz CPM), así que sus resultados deben usarse en unión de otras herramientas, como DAFO o las 5 fuerzas de Porter. También sirve para tener una idea inicial o primera aproximación al contexto de la empresa. (Gehisy, 2016)

3.4.3 Construcción de la matriz de evaluación de factores internos (MEFI)

Haz una lista de fortalezas y debilidades

Haz una lista de los factores críticos o determinantes para el éxito identificados en el proceso de la auditoría interna. Selecciona entre 10 y 20 factores para que sea efectivo el análisis. (Gehisy, 2016)

- Incluye tanto fortalezas como debilidades.
- Anota primero las fortalezas y después las debilidades.
- Trata de ser lo más específico posible, usando porcentajes, razones y cifras comparativas en la medida de lo posible. (Gehisy, 2016)

Asigna el peso relativo

Se debe asignar un peso relativo a cada factor, de 0.0 (sin importancia) a 1.0 (muy importante), de tal manera que la suma de todos los pesos asignados a los factores sea igual a 1.0. (Gehisy, 2016)

Asigna la clasificación

Aquí es donde cambia un poco la cosa

Debes asignar una clasificación entre 1 y 2 a cada una de las debilidades y entre 3 y 4 a las fortalezas, esto te indicará si el factor representa:

4. Multiplica 2*3 Multiplica el peso de cada factor por su clasificación correspondiente para determinar una clasificación ponderada para cada variable. (Gehisy, 2016)

3.4.4 Determina el valor ponderado

Suma las calificaciones ponderadas de cada variable para determinar el total ponderado de la empresa entera. (Gehisy, 2016)

Sea cual fuere la cantidad de factores que se incluyen en una matriz EFI, el total ponderado puede ir de un mínimo de 1.0 a un máximo de 4.0, siendo la calificación promedio de 2.5. (Gehisy, 2016)

Cuando un factor interno clave es una fuerza y al mismo tiempo una debilidad, el factor debe ser incluido dos veces en la matriz EFI y a cada uno se le debe asignar tanto un peso como una calificación. (Gehisy, 2016)

Tabla 20-3: Matriz EFI

FORTALEZAS			
Factor Crítico de Éxito	Peso	Calificación	Puntuación
Buena relación calidad-precio.	0.25	4	1.00
Apertura para hacer compras de souvenirs a artesanos de la Ciudad.	0.25	3	0.75
Oportunidad de abrirse a nuevos nichos de mercado.	0.25	2	0.50
Contratar guías especializados para el traslado de Turistas.	0.25	4	1.00
TOTAL	1.00		3.25
DEBILIDADES			
Deficientes habilidades gerenciales.	0.10	3	0.3
No posee vehículo para transportar a los clientes del Hotel.	0.15	4	0.6
No posee una Planeación Financiera Establecida.	0.20	4	0.8
No existe control de inventario.	0.15	3	0.45
No existe un control de presupuestos.	0.15	3	0.45
El hotel no cuenta con un fondo de caja chica.	0.15	3	0.45
El contador no utiliza el plan de cuentas para hoteles en los Estados Financieros.	0.10	4	0.4
TOTAL	1.00		1.75

Fuente: (Gehisy, 2016)

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Análisis:

De acuerdo a la matriz de evaluación de los factores internos se puede evidenciar que el clima interno es adecuado para el desarrollo de las actividades que se realizan dentro del Hotel “Ñuca Huasi”, ya que sus fortalezas tienen 3.25 puntos, frente a las debilidades que tienen un valor de 1.75 puntos.

Tabla 21-3: FODA Estratégico

Factores Internos y Externos	Fortalezas	Debilidades	
		1. Buena relación calidad-precio.	1. Deficientes habilidades gerenciales.
		2. Apertura para hacer compras de souvenirs a artesanos de la Ciudad.	2. No posee vehículo para transportar a los clientes del Hotel.
		3. Oportunidad de abrirse a nuevos nichos de mercado.	3. No posee una Planeación Financiera Establecida.
		4. Contratar guías especializados para el traslado de Turistas.	4. No existe control de inventario.
			5. No existe un control de presupuestos.
			6. El hotel no cuenta con un fondo de caja chica.
			7. El contador no utiliza el plan de cuentas para hoteles en los Estados Financieros.
Oportunidades	FO MAXI-MAXI	DO MINI-MAXI	
1. Existencia de oferta financiera para el Sector Turístico.	F1, O1 Ofrecer un servicio de calidad y a precios accesibles, mediante la implementación de nuevos servicios para el Hotel generando mayores ingresos.	D1, O1 Fortalecer las habilidades gerenciales, buscando capacitación gratuita dentro del sector turístico.	
2. Créditos de la Banca Estatal a bajo interés (Cfn, Ban Ecuador).	F2, O3 Obtener créditos a bajo interés y adquirir souvenirs realizados por los artesanos de la Ciudad para obsequiar a los turistas y generar mayor atracción.	D2, O2 Obtener créditos a bajo interés, para adquirir un vehículo que permita transportar a los clientes del Hotel.	
3. Créditos de la Banca Privada y Cooperativas.	F3, O3 Ingresar en nuevos nichos de mercado, obteniendo el financiamiento de los créditos obtenidos por la Banca Estatal, con bajo interés.	D3, O4 Diseñar un Plan Financiero que nos brinde la información necesaria para realizar inversiones en pólizas de acumulación.	

4. Invertir en Pólizas de Acumulación.	F1, O4 Direccionar el dinero de efectivo y equivalentes para invertirlo en Pólizas de acumulación y obtener dinero mediante el interés que genera esta póliza.	D5, O1 Controlar de forma adecuada los presupuestos, capacitando al Administrador para el manejo de los mismos.
5. Nuevos servicios.	F4, O1 Incrementar las ganancias, ofreciendo el servicio de guías turísticos especializados para trasladar a los huéspedes a diversos lugares de nuestra ciudad.	D7, O5 Utilizar el plan de cuentas para hoteles al momento de realizar los estados financieros, para conocer de forma clara todos los servicios.
Amenazas	FA MAXI-MINI	DA MINI-MINI
1. Sobreoferta del mercado hotelero.	F1, A1 Ofrecer precios accesibles y servicio de calidad a los clientes y de esa forma combatir a la competencia.	D1, A2 Administrar de forma adecuada el dinero y combatir mediante estrategias los impactos económicos negativos que afecten al sector Hotelero.
2. Impactos económicos negativos que pueden afectar al sector hotelero.	F1, A2 Detectar los impactos económicos negativos y canalizar estrategias que permitan seguir generando ingresos a pesar de la crisis económica.	D2, A4 Financiar mediante crédito a bajo interés la adquisición de un vehículo y de esta forma disminuir los recursos limitados.
3. El gobierno podría variar las tasas de impuestos y regímenes tributarios.	F3, A3 Incrementar nuevos servicios en el Hotel, con la oportunidad de abrir un nuevo nicho en el mercado y que el Hotel no se vea afectado por los impuestos y régimen tributario.	D3, A2 Diseñar un plan Financiero que nos permita tener una visión económica más clara a corto, mediano y largo plazo del Hotel.
4. Recursos limitados.	F1, A4 Ofrecer nuevos servicios a los clientes y de esa forma generar ingresos extras que permitan disminuir los recursos limitados.	D5, A1 Elaborar un presupuesto de ingresos y gastos, para saber si es posible abaratar los costos de hospedaje y combatir la sobreoferta de mercado hotelero.

Fuente: Matrices EFE Y EFI

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

3.5 Estrategias

1. Adquirir un vehículo tipo furgoneta, para implementar el servicio de Transporte de los turistas, mediante financiamiento de instituciones Financieras.

Analizar las tasas de interés más bajas entre la Banca Estatal, Banca privada y Cooperativas y adquirir un préstamo para financiar el costo del vehículo para el Hotel “Ñuca Huasi”, el mismo que va a ser financiado el 40% por el propietario, y el 60% se va a pagar durante 4 años a la entidad Financiera que ofrezca el menor interés.

2. Diseñar un Plan Financiero para el Hotel “Ñuca Huasi”

La administración del Hotel se ha llevado de forma empírica y no existe un control de gastos e ingresos, peor aún de presupuestos, es por ello que se va a implementar el diseño de un plan financiero que permita estudiar la viabilidad económica del hotel en años posteriores y conocer las ganancias que se pueden obtener mediante proyecciones a sus estados financieros.

3. Realizar un control de inventarios.

El control de inventarios es indispensable dentro del Hotel, para administrar los productos y existencias para la venta, además fijar los precios adecuados frente a la competencia, y de esa forma lograr una administración más eficiente.

4. Efectuar un Presupuesto de Ingresos y Gastos.

El hotel no tiene un control de ingresos y gastos, es por ello que no se pueden establecer futuras inversiones en años próximos o conocer la capacidad de pago frente a necesidades de financiamiento, en un futuro. Realizar un presupuesto es importante para saber si es necesario poner en marcha el negocio y establecer si se van a cumplir o no los objetivos establecidos.

5. Implementar un fondo de caja chica.

Es indispensable contar con un fondo fijo de caja chica dentro del Hotel, para cubrir las necesidades de efectivo tales como: el gasto de insumos para el hotel o para cubrir gastos de transporte de alguna índole en particular.

6. Utilizar el plan de cuentas específico para hoteles para la realización de los estados financieros.

Al realizar el análisis de los estados financieros, se pudo evidenciar que el contador del Hotel “Ñuca Huasi” no utiliza la estructura adecuada del plan de cuentas para Hoteles y utiliza el esquema del plan de cuentas de una empresa de servicios, lo que representa una debilidad para la administración contable del Hotel.

7. Dotar de un presupuesto mínimo anual para publicidad (el pago del servidor para la página web).

El hotel se debe adaptar a los avances tecnológicos, y como estrategia de publicidad se propone establecer un presupuesto mínimo anual de \$200 dólares para el pago de un servidor para la creación de la página web, de esta forma se compraría un servicio para poner en marcha la publicidad del Hotel.

8. Buscar capacitación gratuita en el Ministerio de Turismo o en el Municipio, para los trabajadores y empleados y de esa forma potenciar la atención al cliente y que conozcan los lugares turísticos de la Provincia.

Nuestra ciudad recibe gran cantidad de turistas extranjeros , los mismos que al desconocer de información sobre los sitios turísticos que ofrece la Provincia, no tienen una idea clara sobre los lugares que quieren conocer y todo lo que ofrecen, razón por la cual se gestionará de forma gratuita una capacitación al Ministerio de Turismo o al Municipio , para que se brinden charlas para potenciar la atención al cliente en la rama turística y poder ofrecer de forma clara y concisa los destinos turísticos que ofrece la Provincia a los turistas extranjeros.

9. Hacer convenios con las Instituciones Financieras para que nos doten un datáfono y de esa forma los clientes puedan realizar sus pagos con tarjetas de crédito.

La mayor debilidad que existe dentro del Hotel, es que solo se realizan cobros es efectivo, y como estrategia planteamos gestionar a las instituciones financieras que nos doten de un datafono y mediante este dispositivo poder realizar cobros con tarjetas de crédito bancaria, ya sea de crédito o débito y agilizar el cobro logrando mayor comodidad y satisfacción en los clientes.

10. Invertir el dinero de efectivo y equivalentes en pólizas de acumulación para generar mayores ingresos.

Investigar a las Instituciones financieras de la banca pública, privada y cooperativas, y corroborar el interés más alto que paguen por invertir el dinero, analizar la que resulte más conveniente y obtener ganancias por el efectivo invertido.

3.6 Presupuesto

Tabla 22-3: Presupuesto de ingresos y egresos Tours.

	2021	2022	2023	2024
Ingresos por Tours	\$ 44,200.00	\$ 45,614.40	\$ 49,263.55	\$ 53,248.43
Tours al Chimborazo (3 viajes a la semana mínimo 5 personas \$ 40 por persona)	\$ 31,200.00	\$ 32,198.40	\$ 35,418.24	\$ 38,960.06
Tours a Guano	\$ 5,200.00	\$ 5,366.40	\$ 5,538.12	\$ 5,715.34
Viajes Aeropuerto (Guayaquil, Quito)	\$ 7,800.00	\$ 8,049.60	\$ 8,307.19	\$ 8,573.02
Egresos Tour	\$ 14,100.00	\$ 14,522.40	\$ 14,958.32	\$ 15,408.18
Chófer	\$ 4,800.00	\$ 4,953.60	\$ 5,112.12	\$ 5,275.70
Combustible	\$ 8,400.00	\$ 8,668.80	\$ 8,946.20	\$ 9,232.48
Mantenimiento	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
Matrícula	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Otros gastos	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00

Fuente: Estados Financieros del Hotel "Nuca Huasi"

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Análisis

Una estrategia que se ha planteado para generar mayores ingresos para el Hotel, es la implementación del servicio de transporte para los clientes del Hotel, para llevar a cabo a esta estrategia, se ha considerado indagar la tasa de interés más baja que ofrecen las instituciones financieras, para la adquisición del vehículo.

Para obtener ingresos se ha establecido 3 Tipos de Tours, estos son: Tours al Chimborazo, estos se realizarán 3 días a la semana, con un mínimo de 5 personas a un precio de \$40 dólares por persona. Tours a Guano, con un costo de \$ 20,00 dólares por persona y se realizará un viaje semanal con un mínimo de 5 personas. Finalmente se van a realizar viajes al aeropuerto de Quito y Guayaquil para traer y llevar pasajeros del Hotel con un costo de \$30.00 dólares por persona, se realizará un viaje a la semana con 5 personas.

Los egresos por tour comprenden, el gasto del Chófer de \$4800.00 dólares anuales, combustible \$8400.00 dólares anuales, mantenimiento \$600.00 dólares anuales, matrícula \$200.00 dólares anuales y se ha designado un fondo de \$100.00 mensuales para otro

Tabla 23-3: Presupuesto General.

	2021	2022	2023	2024
Ingresos	\$ 64,900.00	\$ 66,890.40	\$ 71,133.98	\$ 75,732.31
Ventas (prom clientes en el mes *precio*12)	\$ 18,000.00	\$ 18,576.00	\$ 19,170.43	\$ 19,783.89
Venta de artesanías y souvenirs	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Ventas varias (jabón, gaseosas, galletas, etc.)	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Ingresos Tours	\$ 44,200.00	\$ 45,614.40	\$ 49,263.55	\$ 53,248.43
Costo por Producción por los Servicios del Hostal	\$ 24,074.03	\$ 24,385.26	\$ 24,696.68	\$ 25,008.29
Sueldos y Salarios y Beneficios Sociales.	\$ 20,363.20	\$ 20,668.65	\$ 20,974.10	\$ 21,279.54
Sueldos y Salarios (2*400*12)	\$ 9,600.00	\$ 9,744.00	\$ 9,888.00	\$ 10,032.00
Aporte IESS	\$ 1,166.40	\$ 1,183.90	\$ 1,201.39	\$ 1,218.89
Beneficios Sociales Fondo de reserva	\$ 7,996.80	\$ 8,116.75	\$ 8,236.70	\$ 8,356.66
Décimo tercer sueldo	\$ 800.00	\$ 812.00	\$ 824.00	\$ 836.00
Décimo cuarto sueldo	\$ 800.00	\$ 812.00	\$ 824.00	\$ 836.00
Materiales de Aseo	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00
Toallas (20 año)	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Jabón (1 caja mes 15*12)	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00
Sábanas (20*15)	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Gasto Servicios Básicos	\$ 3,130.83	\$ 3,136.61	\$ 3,142.59	\$ 3,148.75
Agua potable	\$ 720.00	\$ 720.00	\$ 720.00	\$ 720.00
Luz eléctrica	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Mantenimiento	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Gas (6*12*3)	\$ 216.00	\$ 216.00	\$ 216.00	\$ 216.00
Internet	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00
Uniformes	\$ 49.00	\$ 49.00	\$ 49.00	\$ 49.00
Alcohol (6 gl al año)	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00
Gel	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00
Depreciación (muebles y enseres)	\$ 180.83	\$ 186.61	\$ 192.59	\$ 198.75
GASTOS OPERACIONALES	\$ 38,333.54	\$ 38,252.97	\$ 38,021.76	\$ 37,607.02

Administrador y Recepcionista	\$ 9,600.00	\$ 9,744.00	\$ 9,888.00	\$ 10,032.00
IESS	\$ 1,166.40	\$ 1,183.90	\$ 1,201.39	\$ 1,218.89
Fondo de reserva	\$ 7,996.80	\$ 8,116.75	\$ 8,236.70	\$ 8,356.66
Décimo tercer sueldo	\$ 800.00	\$ 812.00	\$ 824.00	\$ 836.00
Décimo cuarto sueldo	\$ 800.00	\$ 812.00	\$ 824.00	\$ 836.00
Gasto Publicidad	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Gasto Tours	\$ 14,100.00	\$ 14,522.40	\$ 14,958.32	\$ 15,408.18
Gasto de interés en el banco	\$ 3,670.34	\$ 2,861.92	\$ 1,889.35	\$ 719.29

Fuente: Estados Financieros del Hotel "Nuca Huasi"

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Análisis

Se ha destinado un presupuesto que permita lograr los objetivos propuestos , es decir lo que se desea planear para el futuro y expresarlo en términos monetarios , en este caso se ha elaborado el presupuesto de ingresos y gastos para el Hotel “ Ñuca Huasi”,el mismo que se encuentra construido de la siguiente forma: Ingresos , está conformado por las ventas generados del costo de hospedaje con un promedio de 150 clientes por mes a un costo de \$10.00, ventas de artesanías y souvenirs de \$1200.00,ventas varias como jabón, gaseosa . etc. por \$1500.00, también se ha considerado los ingresos por tours con un total de \$44200.00.

Dentro del costo por producción por los servicios del Hostal tenemos sueldos y salarios y beneficios sociales, que comprende, aporte al IESS, fondo de reserva, decimotercer y decimocuarto sueldo, con un total de \$ 20363.20.

Los materiales de aseo comprenden, toallas, jabón y sabanas con un total de \$580.00. Los gastos de servicios básicos que comprende agua, luz mantenimiento, gas, internet, uniformes, alcohol, gel antibacterial y la depreciación de muebles y enseres con un total de \$3180.83 dólares. Esto suma un costo de Producción por Servicios del Hostal de \$ 24,074.03.

En los gastos operacionales tenemos los sueldos del administrador y recepcionista, IESS, fondo de reserva, decimotercer y decimocuarto sueldo, gasto publicidad, gasto tours y gasto interés del Banco, obteniendo como resultado total \$ 38,333.54.

Para las proyecciones del presupuesto se ha tomado la tasa de crecimiento de 3.20%.

3.6.1 Tabla de Amortización

Al analizar las 3 opciones para solicitar un crédito entre BanEcuador, Banco Pichincha, y la Cooperativa Riobamba, se realizó un análisis previo de las tasas de interés para crédito de consumo, obteniendo que BanEcuador cobra una tasa del 15.30% y solo los empleados públicos pueden acceder a este tipo de crédito, en cambio para obtener un microcrédito el monto va desde los \$3000.00 hasta los \$5000.00 o \$10000.00 dólares dependiendo la necesidad, en este caso no sería factible aplicar para este tipo de crédito ya que el hotel necesita financiamiento de \$24900.00 dólares. El Banco Pichincha ofrece una tasa de interés para crédito de consumo de 16.06% y la Cooperativa Riobamba tiene una tasa de interés de 17.30%, es por ello que para realizar el préstamo se ha elegido al Banco Pichincha y a continuación se presenta la tabla de

amortización para conocer cómo se van a realizar los pagos del préstamo y el número de cuotas y los interés mensuales que se van a cancelar , porque el prestamos va a ser para 4 años.

Se ha tomado en cuenta un crédito vehicular que ofrece el Banco Pichincha y el monto que se puede adquirir mediante un préstamo, el mismo que se establece para un período de 4 años, el costo total de la furgoneta es de \$41500.00 dólares, de este costo total se busca financiamiento del 60%, es decir de \$24900.00 dólares, y el 40% va a ser aporte del Propietario del Hotel.

A continuación, se presenta la tabla de amortización del Banco Pichincha y de la Cooperativa Riobamba, las mismas que fueron analizadas para tomar la mejor decisión de financiamiento.

Tabla 24-3: Tabla de Amortización Banco Pichincha

Plazo (Meses, semanas, días)	Saldo insoluto	Pago mensual total	Capital	Intereses	Solca
1	\$24,546.91	\$739.65	\$353.09	333.25	53.32
2	\$24,188.34	\$739.65	\$358.57	328.52	52.56
3	\$23,824.20	\$739.65	\$364.14	323.72	51.80
4	\$23,454.41	\$739.65	\$369.79	318.85	51.02
5	\$23,078.87	\$739.65	\$375.53	313.90	50.22
6	\$22,697.51	\$739.65	\$381.36	308.87	49.42
7	\$22,310.23	\$739.65	\$387.28	303.77	48.60
8	\$21,916.93	\$739.65	\$393.30	298.59	47.77
9	\$21,517.53	\$739.65	\$399.40	293.32	46.93
10	\$21,111.93	\$739.65	\$405.60	287.98	46.08
11	\$20,700.03	\$739.65	\$411.90	282.55	45.21
12	\$20,281.73	\$739.65	\$418.29	277.04	44.33
13	\$19,856.95	\$739.65	\$424.79	271.44	43.43
14	\$19,425.56	\$739.65	\$431.38	265.75	42.52
15	\$18,987.48	\$739.65	\$438.08	259.98	41.60
16	\$18,542.60	\$739.65	\$444.88	254.12	40.66
17	\$18,090.82	\$739.65	\$451.79	248.16	39.71
18	\$17,632.01	\$739.65	\$458.80	242.12	38.74
19	\$17,166.09	\$739.65	\$465.92	235.98	37.76
20	\$16,692.93	\$739.65	\$473.16	229.74	36.76
21	\$16,212.43	\$739.65	\$480.50	223.41	35.75
22	\$15,724.47	\$739.65	\$487.96	216.98	34.72
23	\$15,228.93	\$739.65	\$495.54	210.45	33.67
24	\$14,725.70	\$739.65	\$503.23	203.81	32.61
25	\$14,214.66	\$739.65	\$511.04	197.08	31.53
26	\$13,695.68	\$739.65	\$518.98	190.24	30.44
27	\$13,168.65	\$739.65	\$527.03	183.29	29.33
28	\$12,633.43	\$739.65	\$535.22	176.24	28.20
29	\$12,089.91	\$739.65	\$543.53	169.08	27.05
30	\$11,537.94	\$739.65	\$551.96	161.80	25.89
31	\$10,977.41	\$739.65	\$560.53	154.42	24.71
32	\$10,408.18	\$739.65	\$569.23	146.91	23.51

33	\$9,830.10	\$739.65	\$578.07	139.30	22.29
34	\$9,243.06	\$739.65	\$587.05	131.56	21.05
35	\$8,646.90	\$739.65	\$596.16	123.70	19.79
36	\$8,041.48	\$739.65	\$605.41	115.72	18.52
37	\$7,426.67	\$739.65	\$614.81	107.62	17.22
38	\$6,802.31	\$739.65	\$624.36	99.39	15.90
39	\$6,168.26	\$739.65	\$634.05	91.04	14.57
40	\$5,524.37	\$739.65	\$643.89	82.55	13.21
41	\$4,870.48	\$739.65	\$653.89	73.93	11.83
42	\$4,206.43	\$739.65	\$664.04	65.18	10.43
43	\$3,532.08	\$739.65	\$674.35	56.30	9.01
44	\$2,847.26	\$739.65	\$684.82	47.27	7.56
45	\$2,151.81	\$739.65	\$695.45	38.11	6.10
46	\$1,445.56	\$739.65	\$706.25	28.80	4.61
47	\$728.35	\$739.65	\$717.21	19.35	3.10
48	-\$0.00	\$739.65	\$728.35	9.75	1.56

Fuente: Banco Pichincha

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Tabla 25-3: Datos de la tabla de Amortización Banco Pichincha

Plazo	48
Monto	24,900
Tasa anual	16.06%
Tasa anual C/ IVA	18.63%
Tasa mensual S/ IVA	1.34%
Tasa mensual C/ IVA	1.55%
Pago mensual	\$739.65

Fuente: Banco Pichincha

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Análisis:

Los pagos del préstamo se van a realizar en un plazo de 48 meses, con una tasa de interés del 16.06% anual y un pago mensual de \$739.65 dólares.

Tabla 26-3: Tabla de Capital e intereses anuales.

AÑO	CAPITAL	INTERÉS
2021	\$4,618.27	3,670.34
2022	\$5,556.03	2,861.92
2023	\$6,684.22	1,889.35
2024	\$8,041.48	719.29

Fuente: Tabla de Amortización

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Análisis:

Los intereses a cancelar anualmente son a partir del año 2021, ya que, en el año 2020, se va solicitar el préstamo para la adquisición de la furgoneta. En el año 2021 se va a pagar un total de \$3670.34 dólares, en el año 2022 se va a cancelar \$2861.92, en el año 2023 se va a cancelar \$1889.35 y en el año 2024 se va a cancelar \$719.29.

Tabla 27-3: Tabla de Amortización Cooperativa Riobamba.

Plazo (Meses, semanas, días)	Saldo insoluto	Pago mensual total	Capital	Intereses	IVA
1	\$24,557.79	\$758.62	\$342.21	358.98	57.44
2	\$24,209.86	\$758.62	\$347.93	354.04	56.65
3	\$23,856.11	\$758.62	\$353.75	349.03	55.84
4	\$23,496.45	\$758.62	\$359.66	343.93	55.03
5	\$23,130.77	\$758.62	\$365.68	338.74	54.20
6	\$22,758.97	\$758.62	\$371.79	333.47	53.35
7	\$22,380.96	\$758.62	\$378.01	328.11	52.50
8	\$21,996.63	\$758.62	\$384.33	322.66	51.63
9	\$21,605.87	\$758.62	\$390.76	317.12	50.74
10	\$21,208.57	\$758.62	\$397.30	311.48	49.84
11	\$20,804.63	\$758.62	\$403.94	305.76	48.92
12	\$20,393.93	\$758.62	\$410.70	299.93	47.99
13	\$19,976.37	\$758.62	\$417.56	294.01	47.04
14	\$19,551.82	\$758.62	\$424.55	287.99	46.08
15	\$19,120.18	\$758.62	\$431.65	281.87	45.10
16	\$18,681.31	\$758.62	\$438.87	275.65	44.10
17	\$18,235.11	\$758.62	\$446.20	269.32	43.09
18	\$17,781.44	\$758.62	\$453.67	262.89	42.06
19	\$17,320.19	\$758.62	\$461.25	256.35	41.02
20	\$16,851.22	\$758.62	\$468.97	249.70	39.95
21	\$16,374.41	\$758.62	\$476.81	242.94	38.87
22	\$15,889.62	\$758.62	\$484.78	236.06	37.77
23	\$15,396.73	\$758.62	\$492.89	229.08	36.65
24	\$14,895.60	\$758.62	\$501.13	221.97	35.52
25	\$14,386.09	\$758.62	\$509.51	214.74	34.36
26	\$13,868.05	\$758.62	\$518.04	207.40	33.18
27	\$13,341.35	\$758.62	\$526.70	199.93	31.99
28	\$12,805.85	\$758.62	\$535.51	192.34	30.77
29	\$12,261.38	\$758.62	\$544.46	184.62	29.54
30	\$11,707.82	\$758.62	\$553.57	176.77	28.28
31	\$11,144.99	\$758.62	\$562.82	168.79	27.01
32	\$10,572.75	\$758.62	\$572.24	160.67	25.71
33	\$9,990.95	\$758.62	\$581.81	152.42	24.39
34	\$9,399.41	\$758.62	\$591.54	144.04	23.05
35	\$8,797.98	\$758.62	\$601.43	135.51	21.68
36	\$8,186.50	\$758.62	\$611.49	126.84	20.29
37	\$7,564.78	\$758.62	\$621.71	118.02	18.88
38	\$6,932.67	\$758.62	\$632.11	109.06	17.45
39	\$6,289.99	\$758.62	\$642.68	99.95	15.99
40	\$5,636.56	\$758.62	\$653.43	90.68	14.51
41	\$4,972.21	\$758.62	\$664.36	81.26	13.00
42	\$4,296.74	\$758.62	\$675.47	71.68	11.47
43	\$3,609.98	\$758.62	\$686.76	61.94	9.91
44	\$2,911.73	\$758.62	\$698.25	52.04	8.33

45	\$2,201.81	\$758.62	\$709.92	41.98	6.72
46	\$1,480.01	\$758.62	\$721.80	31.74	5.08
47	\$746.14	\$758.62	\$733.87	21.34	3.41
48	-\$0.00	\$758.62	\$746.14	10.76	1.72

Fuente: Cooperativa Riobamba

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Tabla 28-3: Datos de la tabla de Amortización Cooperativa Riobamba.

Plazo	48
Monto	24,900
Tasa anual	17.30%
Tasa anual C/ IVA	20.07%
Tasa mensual S/ IVA	1.44%
Tasa mensual C/ IVA	1.67%
Pago mensual	\$758.62

Fuente: Cooperativa Riobamba.

Elaborado por: Guijarro, P. 2020.

Análisis:

Los pagos del préstamo se van a realizar en un plazo de 48 meses, con una tasa de interés del 17.30% anual y un pago mensual de \$758.62 dólares. Es decir, no es conveniente solicitar un crédito a la Cooperativa Riobamba ya que su interés es mayor y por ende el pago mensual se incrementa.

3.7 Proyecciones Financieras

A través de las siguientes proyecciones del Balance General y Estado de Resultados del Hotel “Ñuca Huasi”, se pretende determinar las ganancias en términos monetarios, desde la situación actual, hasta el periodo 2024, que se llevara a cabo las proyecciones, para determinar las decisiones que se deben tomar en un futuro en base a las mismas.

3.7.1 Proyección del Balance General y Estado de Resultados.

Para el cálculo del Balance General y estado de Resultados proyectado, se utilizará la tasa de crecimiento de, 3.2% según el Banco mundial, “Estas estimaciones dependerán de la duración de la crisis actual, las medidas que adopte el gobierno para apoyar a los sectores sociales y productivos y, por supuesto, del acceso a financiamiento y evolución de variables internacionales clave como el precio del petróleo”. (Asobanca, 2020, pág. 5)

Tabla 29-3: Balance General Proyectado

ACTIVO	2021	2022	2023	2024
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 4,502.01	\$ 6,104.25	\$ 10,149.71	\$ 14,922.45
CAJA CHICA	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
CUENTAS POR COBRAR TERCEROS	\$ 1,970.56	\$ 2,033.62	\$ 2,098.69	\$ 2,165.85
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$ 5,311.04	\$ 5,480.99	\$ 5,656.39	\$ 5,837.39
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 11,883.61	\$ 13,718.86	\$ 18,004.79	\$ 23,025.69
NO CORRIENTE	\$ 37,681.42	\$ 38,887.22	\$ 40,131.61	\$ 41,415.82
FIJO DEPRECIABLE				
MUEBLES Y ENSERES	\$ 905.91	\$ 934.90	\$ 964.82	\$ 995.69
(-) DEPREC. ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	\$ (181.18)	\$ (186.98)	\$ (192.96)	\$ (199.14)
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 799.30	\$ 824.88	\$ 851.27	\$ 878.52
(-) DEPREC. ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	\$ (266.43)	\$ (274.96)	\$ (283.76)	\$ (292.84)
EDIFICIOS	\$ 40,470.91	\$ 41,765.98	\$ 43,102.49	\$ 44,481.77
(-) DEPREC. ACUMULADA EDIFICIOS	\$ (4,047.09)	\$ (4,176.60)	\$ (4,310.25)	\$ (4,448.18)
FIJO NO DEPRECIABLE				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 37,681.42	\$ 38,887.22	\$ 40,131.61	\$ 41,415.82
TOTAL ACTIVOS	\$ 49,565.03	\$ 52,606.08	\$ 58,136.40	\$ 64,441.52
PASIVOS				
CORRIENTE	\$ 4,560.91	\$ 4,706.86	\$ 4,857.48	\$ 5,012.92
CTAS Y DOCTOS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 2,270.74	\$ 2,343.40	\$ 2,418.39	\$ 2,495.78
PRÈSTAMO INSTITUCIONES FINANCIERAS C/P	\$ 2,290.17	\$ 2,363.46	\$ 2,439.09	\$ 2,517.14
NO CORRIENTE	\$ 7,175.16	\$ 8,310.53	\$ 9,526.86	\$ 10,975.07
PRÈSTAMO INSTITUCIONES FINANCIERAS L/P	\$ 2,669.09	\$ 2,754.50	\$ 2,842.64	\$ 2,933.61
PRESTAMO VEHÍCULO	\$ 4,506.07	\$ 5,556.03	\$ 6,684.22	\$ 8,041.46
TOTAL PASIVO	\$ 11,736.07	\$ 13,017.39	\$ 14,384.34	\$ 15,987.99
PATRIMONIO				
CAPITAL	\$ 35,336.53	\$ 35,336.52	\$ 35,336.52	\$ 35,336.53
Utilidad del Ejercicio	\$ 2,492.43	\$ 4,252.17	\$ 8,415.54	\$ 13,117.00
TOTAL PATRIMONIO	\$ 37,828.96	\$ 39,588.69	\$ 43,752.06	\$ 48,453.53
TOTAL PASIVO + CAPITAL	\$ 49,565.03	\$ 52,606.08	\$ 58,136.40	\$ 64,441.52

Fuente: Balance General del "Hotel Nuca Huasi"

Elaborado por: Guijarro Polet, 2020

Tabla 30-3: Estado de Resultados Proyectado

	2021	2022	2023	2024
Ingresos				
Ingreso por Habitación (promedio clientes en el mes *precio*12)	\$ 18,000.00	\$ 18,576.00	\$ 19,170.43	\$ 19,783.89
Ingresos por Venta de artesanías y souvenirs	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Ingresos varios (jabón, gaseosas, galletas, etc)	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Ingresos Tours	\$ 44,200.00	\$ 45,614.40	\$ 49,263.55	\$ 53,248.43
Total Ingresos	\$ 64,900.00	\$ 66,890.40	\$ 71,133.98	\$ 75,732.31
COSTOS Y GASTOS	\$ 62,407.57	\$ 62,638.23	\$ 62,718.44	\$ 62,615.31
COSTO DE VENTAS	\$ 24,074.03	\$ 24,385.26	\$ 24,696.68	\$ 25,008.29
Sueldos y Salarios y Beneficios Sociales	\$ 20,363.20	\$ 20,668.65	\$ 20,974.10	\$ 21,279.54
Sueldos y Salarios Camareros (2*400*12)	\$ 9,600.00	\$ 9,744.00	\$ 9,888.00	\$ 10,032.00
Beneficios Sociales IESS	\$ 1,166.40	\$ 1,183.90	\$ 1,201.39	\$ 1,218.89
Beneficios Sociales Fondo de reserva	\$ 7,996.80	\$ 8,116.75	\$ 8,236.70	\$ 8,356.66
Décimo tercer sueldo	\$ 800.00	\$ 812.00	\$ 824.00	\$ 836.00
Décimo cuarto sueldo	\$ 800.00	\$ 812.00	\$ 824.00	\$ 836.00
Materiales de Aseo	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00
Toallas (20 año)	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Jabón (1 caja mes 15*12)	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00
Sábanas (20*15)	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Gasto Servicios Básicos	\$ 3,130.83	\$ 3,136.61	\$ 3,142.59	\$ 3,148.75
Agua potable	\$ 720.00	\$ 720.00	\$ 720.00	\$ 720.00
Luz eléctrica	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Mantenimiento	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Gas (6*12*3)	\$ 216.00	\$ 216.00	\$ 216.00	\$ 216.00
Internet	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00
Uniformes	\$ 49.00	\$ 49.00	\$ 49.00	\$ 49.00
Alcohol (6 gal al año)	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00
Gel Antibacterial	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00
Depreciación (muebles y enseres)	\$ 180.83	\$ 186.61	\$ 192.59	\$ 198.75
Egresos Tours	\$ 17,770.34	\$ 17,384.32	\$ 16,847.67	\$ 16,127.47

GASTOS OPERACIONALES	\$ 38,333.54	\$ 38,252.97	\$ 38,021.76	\$ 37,607.02
Sueldo Administrador y Recepcionista	\$ 9,600.00	\$ 9,744.00	\$ 9,888.00	\$ 10,032.00
IESS	\$ 1,166.40	\$ 1,183.90	\$ 1,201.39	\$ 1,218.89
Fondo de reserva	\$ 7,996.80	\$ 8,116.75	\$ 8,236.70	\$ 8,356.66
Décimo tercer sueldo	\$ 800.00	\$ 812.00	\$ 824.00	\$ 836.00
Décimo cuarto sueldo	\$ 800.00	\$ 812.00	\$ 824.00	\$ 836.00
Gasto de Venta Publicidad	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Gasto Tour	\$ 14,100.00	\$ 14,522.40	\$ 14,958.32	\$ 15,408.18
Gasto de interés en el banco	\$ 3,670.34	\$ 2,861.92	\$ 1,889.35	\$ 719.29
Utilidad del Ejercicio	\$ 2,492.43	\$ 4,252.17	\$ 8,415.54	\$ 13,117.00

Fuente: Estado de Resultados del "Hotel Ñuca Huasi"

Elaborado por: Guijarro Polet, 2020

3.8 Presupuesto y Cronograma de aplicación de las Estrategias.

Tabla 31-3: Presupuesto y Cronograma de aplicación de las Estrategias.

ESTRATEGIAS	2021				2022				2023				2024				Responsable	Presupuesto
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV		
Adquirir un vehículo tipo furgoneta, para implementar el servicio de Transporte de los turistas, mediante financiamiento de instituciones Financieras.(Año 2020)																	Propietario	\$ 24,900.00
Diseñar un Plan Financiero para el Hotel ‘Ñuca Huasi’																	Administrador	\$ -
Realizar un control de inventarios.																	Administrador	\$ -
Efectuar un Presupuesto de Ingresos y Gastos.																	Administrador	\$ -
Implementar un fondo de caja chica.																	Administrador y Secretaria	\$ -
Utilizar el plan de cuentas específico para hoteles																	Contador	\$ -
Dotar de un presupuesto mínimo anual para publicidad (el pago del servidor para la página web).																	Propietario	\$ 200.00
Buscar capacitación gratuita en el Ministerio de Turismo o en el Municipio, para los trabajadores y empleados																	Propietario	\$ -
Hacer convenios con las Instituciones Financieras para que nos doten un datáfono y de esa forma los clientes puedan realizar sus pagos con tarjetas de crédito.																	Propietario	\$ -
Invertir el dinero de efectivo y equivalentes en pólizas de acumulación para generar mayores ingresos.																	Administrador	\$ -

Fuente: Matriz Estratégica FODA

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

Análisis del Presupuesto y Cronograma de aplicación de las Estrategias.

Para realizar el presupuesto y cronograma de aplicación de estrategias , se lo realizó con la aplicación de las estrategias anteriormente nombradas (punto 3.6) , se ha nombrado un responsable para llevar a cabo cada una de las mismas , en el tiempo pautado , y estableciendo un presupuesto anual ,existen algunas estrategias establecidas que no tienen costo , lo cual beneficia a la administración del Hotel “ Ñuca Huasi” ya que de esta forma se ahorrarían en esos gastos , también es importante saber que el tiempo para llevar a cabo y cumplir con cada una de las estrategias , son a partir del año 2021 hasta el año 2024 que se establece el Plan Financiero.

Las estrategias planteadas con costo, son las siguientes: Adquirir un vehículo tipo furgoneta, para implementar el servicio de Transporte de los turistas, mediante financiamiento de instituciones Financieras, esta estrategia se la llevará a cabo a partir del año 2021, ya que la furgoneta se va a adquirir en el año 2020, además se analizó la entidad financiera que brinde la menor tasa de interés para solicitar el crédito. Otra estrategia con costo anual es dotar de un presupuesto mínimo anual para publicidad (el pago del servidor para la página web). Esta estrategia se considera importante para darnos a conocer mediante la web y generar mayor atracción de los clientes.

Además, el plan de presupuesto y aplicación de estrategias posee estrategias que no poseen un valor económico y solo va a requerir del personal responsable en cuestión para su ejecución estas son: Diseñar un Plan Financiero para el Hotel “Ñuca Huasi”, realizar un control de inventarios, efectuar un presupuesto de ingresos y gastos, implementar un fondo de caja chica, utilizar el plan de cuentas específico para hoteles, buscar capacitación gratuita en el Ministerio de Turismo o en el Municipio, para los trabajadores y empleados ,hacer convenios con las Instituciones Financieras para que nos doten un datáfono y de esa forma los clientes puedan realizar sus pagos con tarjetas de crédito. Finalmente invertir el dinero de efectivo y equivalentes en pólizas de acumulación para generar mayores ingresos.

3.9 Efectivo Mínimo de Operación o Capital de Trabajo.

El efectivo mínimo de operación o capital de trabajo, es el monto mínimo de dinero que requiere el hotel para realizar sus operaciones, generando un margen de seguridad, para realizar pagos no previstos y estableciendo los recursos necesarios para cubrir con su operación diaria.

Tabla 32-3: Factor de ciclo de caja

FACTOR DE CICLO DE CAJA	
Promedio de días de inventarios e insumos	5
Promedio de días de créditos a clientes	30
(-) Promedio de días de crédito a proveedores	0
Factor de ciclo de caja	35

Fuente: Estados Financieros del Hotel "Ñuca Huasi"

Elaborado por: Guijarro, Polet (2020)

Para determinar el factor caja se ha considerado el siguiente esquema: la suma de promedio de días de inventarios e insumos y el promedio de días de créditos a clientes, y se le resta el promedio de días de crédito a proveedores. De esa forma se obtiene el factor de ciclo caja para posteriormente realizar el Efectivo Mínimo de Operación.

Tabla 33-3: Capital de trabajo del Hotel "Ñuca Huasi"

Factor de Caja	35 días
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	
Gastos materiales de Aseo	\$ 580.00
Sueldos y Salarios	\$ 20,363.20
Gasto Servicios Básicos	\$ 3130.83
Subtotal	\$ 24,074.03
Requerimiento Diario	\$ 66.87
Requerimiento Ciclo de Caja	\$ 2,340.53
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	\$ 2,036.14
CAPITAL DE TRABAJO ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	
Gastos Administrativos que representan desembolso	\$ 34,463.20
Gastos de Venta que represente desembolso	200
Subtotal	34663.20
Requerimiento Diario	96.29
CAPITAL DE TRABAJO ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	3370.03
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 5,406.17

Fuente: Estado de Resultados del Hotel "Ñuca Huasi"

Elaborado por: Guijarro, Polet (2020)

3.10 Estrategia para invertir en Pólizas de Acumulación

Se ha considerado importante la estrategia de invertir el dinero de efectivo y equivalentes, que se encuentran en el balance general, en pólizas de acumulación o inversión a plazo fijo, para ello se analizó a 3 instituciones financieras y el porcentaje de interés que ofrecen para captar la inversión del capital que posee el Hotel para invertir.

Se estudió las opciones de interés más alto entre, Banco Pichincha, BanEcuador y Cooperativa Ambato, y de los resultados de las simulaciones realizadas mediante los sistemas financieros que ofrecen las mismas entidades se generaron los intereses a recibir.

3.10.1 Póliza de acumulación Banco Pichincha

Tabla 34-3: Póliza de Acumulación Banco Pichincha

2022	2023	2024
\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
		\$ 10,000.00
\$ 184.24	\$ 184.24	\$ 184.24
	\$ 279.30	\$ 279.30
		\$ 470.40
\$ 184.24	\$ 463.54	\$ 933.94

Fuente: Simulador Banco Pichincha.

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

TASA DE INTERES:5 %

INSTITUCIÓN FINANCIERA: Banco Pichincha

Análisis:

Las cantidades que se van a calcular para conocer los intereses generados se tomaron de efectivo y equivalentes, del balance general proyectado, y se ingresaron los datos en el simulador de póliza de acumulación, obteniendo que por la inversión que se realice en el año 2022 , se va a obtener \$ 184.24 , en el año 2023 se va a obtener \$ 463.53 y en el año 2024 se va a obtener \$933.94 dólares de la sumatoria total de los 3 años.

Tabla 35-3: Póliza de Acumulación BanEcuador

2022	2023	2024
\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
		\$ 10,000.00
\$ 243.33	\$ 243.33	\$ 243.33
	\$ 365.00	\$ 365.00
		\$ 608.33
\$ 243.33	\$ 608.33	\$ 1,216.66

Fuente: Simulador BanEcuador.

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

TASA DE INTERES:6 %

INSTITUCIÓN FINANCIERA: BanEcuador

Análisis:

Las cantidades que se van a calcular para conocer los intereses generados se tomaron de efectivo y equivalentes, del balance general proyectado, y se ingresaron los datos en el simulador de póliza de acumulación, obteniendo que por la inversión que se realice en el año 2022 , se va a obtener \$ 243.33 , en el año 2023 se va a obtener \$ 608.33 y en el año 2024 se va a obtener \$1216.66 dólares de la sumatoria total de los 3 años.

Tabla 36-3: Póliza de Acumulación Cooperativa Ambato.

2022	2023	2024
\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
		\$ 10,000.00
\$ 365.00	\$ 365.00	\$ 365.00
	\$ 547.50	\$ 547.50
		\$ 912.50
\$ 365.00	\$ 912.50	\$ 1,825.00

Fuente: Simulador Cooperativa Ambato.

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

TASA DE INTERES:9 %

INSTITUCIÓN FINANCIERA: Cooperativa Ambato.

Análisis:

Las cantidades que se van a calcular para conocer los intereses generados se tomaron de efectivo y equivalentes, del balance general proyectado, y se ingresaron los datos en el simulador de póliza de acumulación, obteniendo que por la inversión que se realice en el año 2022 , se va a obtener \$ 365.00 , en el año 2023 se va a obtener \$ 912.50 y en el año 2024 se va a obtener \$1825.00 dólares de la sumatoria total de los 3 años.

Mediante el análisis de los intereses que ofrecen las instituciones bancarias al invertir el dinero en pólizas de acumulación , se puede evidenciar que la institución financiera que nos brinda el mayor interés por invertir el dinero a plazo fijo es la Cooperativa Ambato , ya que esta nos ofrece

un interés del 9 % y por ello el dinero que se va a invertir va a generar más dinero , proporcionando rentabilidad al Hotel, pero por otro lado esta inversión representa un riesgo , debido a que si la Cooperativa brinda una tasa de interés muy alta quiere decir que no posee liquidez.

Decisión de inversión:

Tabla 37-3: Inversión Efectivo y Equivalentes.

2022	2023	2024
\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
	\$ 8,000.00	
Capital de Trabajo	-(5406.17)	
	\$ 2,593.83	

Fuente: Balance General y Capital de Trabajo.

Elaborado por: Guijarro Polet,2020

Análisis:

Al obtener un capital de trabajo de \$ 5,406.17, se concluye que en el año 2022, no se va a invertir ya que el capital de trabajo que se necesita es mayor que el efectivo existente , la inversión se realizará a partir del año 2023 sumando \$8000.00 con el año 2022 y se resta el capital de trabajo de \$5406.17 obteniendo \$2593.83 dólares , para el año 2024 si se invertirán los \$4000.00.

CONCLUSIONES

- Al realizar el análisis bibliográfico sobre planes financieros, se determinó que existen varios libros que nos brindan la información necesaria y oportuna sobre planes financieros, los mismos textos que nos sirvieron para realizar la siguiente investigación.
- Mediante el diagnóstico de la situación financiera del Hotel “Ñuca Huasi” se establece que este no contaba con un presupuesto de ingresos y gastos, y manejaban sus finanzas de forma empírica, por lo cual resultaba necesario el Diseño de un Plan Financiero.
- Se considera necesario el diseño de un Plan Financiero para el Hotel “Ñuca Huasi”, que permita analizar su situación económica actual y pueda brindar opciones para invertir el dinero, obtener rentabilidad y generar ganancia, cumpliendo los objetivos y estrategias establecidas.
- Mediante la realización del Estado de resultados Proyectado, se evidenció que el contador no utiliza el Plan de cuentas adecuado, al momento de realizar los cálculos de los estados financieros.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda utilizar fuentes bibliográficas confiables, y fundamentos teóricos basados en el lineamiento bibliográfico de la Planeación Financiera, para comprender todos los parámetros que se deben seguir para diseñar un Plan Financiero.
- Es recomendable hacer un análisis de la situación económica del Hotel, para determinar las falencias en su administración, y sobre todo tomar en cuenta los instrumentos necesarios para la elaboración de un plan Financiero.
- Se recomienda aplicar las estrategias establecidas en el Plan Financiero para generar mayor número de ventas y por ende incrementar la rentabilidad, además también es necesario que se tome en cuenta los estados financieros proyectados, para obtener una visión más clara del Hotel a futuro y de esta forma poder enfrentarse a posibles amenazas.
- Se recomienda al contador del Hotel “Ñuca Huasi” utilizar el plan de cuentas específico para hoteles, al momento de realizar los cálculos de los estados financieros, debido a que existen cuentas que varían y no se las puede analizar de forma conjunta.

GLOSARIO

- **Gastos Financieros:** Gastos correspondientes a los intereses de las obligaciones financieras.
- **Interés:** Es el porcentaje que el cliente financiero debe pagar por los préstamos solicitados; o el porcentaje que el usuario financiero cobra por sus ahorros solicitados.
- **Producto financiero:** Son los bienes que se transan en el mercado; lo que se obtiene de una renta o inversión.
- **Tasa de interés:** Porcentaje del capital que periódicamente pagan o cobran los deudores o acreedores en una relación crediticia.
- **Vencimiento:** Plazo durante el cual han de efectuarse los pagos de un préstamo.
- **Sistema financiero:** Promueve la circulación del dinero entre los participantes de la vida económica; donde se vende y compra el dinero por la oferta demanda de productos o servicios.

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, J. (2014). *El Método de la Investigación*. México: spentamexico, 10.
- Aniorte. (12 de 02 de 2020). *Metodos de investigacion*. Obtenido de: http://www.aniorte-nic.net/apunt_metod_investigac4_4.htm
- Baena, D. (2014). *Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- CFN. (08 de 2017). *Glosario de terminos financieros*. Obtenido de: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/08/Glosario-de-Te%CC%81rminos-Financieros-2016.pdf>
- Díaz, D. (10 de 24 de 2019). *Análisis F.O.D.A. para proponer un plan de ventas en la empresa de*. *Análisis F.O.D.A. para proponer un plan de ventas en la empresa de*. Trujillo, Perú.
- Dominguez, A. (2015). <http://dspace.esPOCH.edu.ec/>. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/7307>
- Gehisy. (6 de 11 de 2016). *Herramientas para análisis de contexto: MEFI y MEFE*. Obtenido de Herramientas para análisis de contexto de organización : matrices EFI y EFE: <https://aprendiendocalidadyadr.com/herramientas-analisis-contexto-mefi-mefe/>
- Hernández, M. (12 de 12 de 2012). *Metología de la Investigación*. Obtenido de <http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.com/2012/12/tipos-y-niveles-de-investigacion.html>
- Japón, E. (20 de 01 de 2017). [utmachala.edu.ec](http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/10609/3/TTMUACE-2017-MCA-CD00007.pdf). Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/10609/3/TTMUACE-2017-MCA-CD00007.pdf>
- López, P., & Fachelli, S. (2017). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Bellaterra (Cerdanyola del Vallès) | Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Mancero, S. (04 de 2017). <http://dspace.esPOCH.edu.ec/>. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/7710/1/22T0399.pdf>
- Mazón, Villao, Núñez, & Serrano. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso. *Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial*, 11.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. México: Grupo Editorial Patria.
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24.
- Prieto, C. (2010). *ANÁLISIS FINANCIERO*. Bogotá: Fundación para la Educación Superior San Mateo.
- Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá: Fundación para la Educación Superior San Mateo

- Puente , M., Viñan , J., & Aguilar , J. (2017). *Planeación Financiera y Presupuestaria*. Riobamba: Grupo Editorial ESPOCH.
- Ricra, M. (2014). *Análisis Financiero de las Empresas*. Pacífico Editores.
- Ricra, M. (2014). *Análisis Financiero en las Empresas*. Pacífico Editores.
- Sierra, E. R. (2013). *Planeacion Estratégica*. Colombia: Redalyc.
- Silva, L. (11 de 02 de 2016). *Investigación cualitativa, cuantitativa y mixta*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/LizbethSilva2/investigacin-cualitativa-cuantitativa-y-mixta>
- Ulab. (10 de 04 de 2018). *Que es un Plan Financiero y como hacerlo*. Obtenido de <https://ulab.es/plan-financiero/>

ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DEL HOTEL “ÑUCA HUASI”

ENCUESTA

Objetivo: Recopilar información sobre los requerimientos existentes para diseñar un Plan Financiero en el Hotel “Ñuca Huasi”.

1. ¿El Hotel “Ñuca Huasi”, cuenta con un plan financiero?

SI () NO ()

2. ¿Cree usted que es necesario el diseño de un Plan Financiero para mejorar la toma de decisiones de rentabilidad del Hotel “Ñuca Huasi”?

SI () NO ()

3. ¿Actualmente la toma de decisiones financieras en el Hotel se realiza empíricamente o sustentadas en herramientas financieras como un presupuesto, análisis financiero etc.?

EMPÍRICAMENTE () SUSTENTO FINANCIERO ()

4. ¿El Hotel “Ñuca Huasi” , realiza frecuentemente análisis financiero a sus balances?

SI () NO ()

5. ¿El Hotel “Ñuca Huasi” ?, maneja presupuestos financieros para el adecuado control de sus ingresos y egresos?

SI () NO ()

Si la respuesta fue afirmativa en la pregunta anterior conteste, caso contrario pase a la pregunta 7.

6. ¿Con que frecuencia se realizan reajustes al presupuesto del Hotel durante el periodo contable?

MENSUAL	
TRIMESTRAL	
SEMESTRAL	
ANUAL	
NUNCA	

7. ¿El Hotel en el manejo de la liquidez, es decir el manejo del dinero del día a día cuenta con los recursos suficientes y necesarios, o constantemente presenta déficit, equilibrio o excedente?

DÈFICIT () EQUILIBRIO () EXCEDENTE ()

8. ¿Si el Hotel presenta excedente en el flujo de efectivo, que acciones se realizan para fortalecer el activo?

- a. Realiza inversiones temporales ()
- b. Invierte en inventarios ()
- c. Proporciona crédito a clientes ()
- d. Otra: () (Especifique) _____

9. ¿Si el Hotel presenta déficit en el flujo de efectivo, que acciones se realizan para cubrir las necesidades de financiamiento?

- a. Solicita Crédito a proveedores ()
- b. Crédito Bancario ()
- c. Aporte capital de socios ()
- d. Otro () (Especifique) _____

10. ¿Para cubrir las necesidades de financiamiento del Hotel se desarrolla un estudio y análisis previo de ingresos y gastos que permitan conocer la capacidad de cumplir con sus obligaciones?


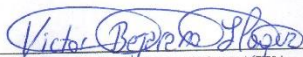

SI () NO ()

11. ¿Considera que las tasas de mercado son altas?

SI () NO ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN


ANEXO B: ESTADOS FINANCIEROS DEL HOTEL "ÑUCA HUASI"

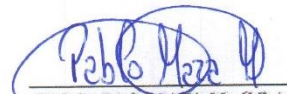
		HOTEL "ÑUCA HUASI"		BALANCE GENERAL		AL 31/12/2018	
 10 DE ASESIO Y MAGDALENA DAVALOS T-IF. 0981138830 MOGAMBA - ECUADOR							
1.	ACTIVO						
1.1.	CORRIENTE						
1,1,1,02	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES		\$	2,418.16			
1,1,1,04	CUENTAS POR COBRAR TERCEROS		\$	1,784.20			
1.1.03.01	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS		\$	4,698.80			
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE					\$	8,901.16
1.2.	NO CORRIENTE					\$	35,340.33
1.2.1.	FIJO DEPRECIABLE						
1,2,1,1	MUEBLES Y ENSERES	\$	800.00	\$	640.00		
1,2,2,2,1	(-) DEPREC. ACUMULADA MUEBLES YENSERES	\$	(160.00)				
1,2,1,2	EQUIPO DE COMPUTACION	\$	750.50	\$	500.33		
1,2,2,2,2	(-) DEPREC. ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	\$	(250.17)				
1,2,1,4	EDIFICIOS	\$	38,000.00	\$	34,200.00		
1,2,1,4,4	(-) DEPREC. ACUMULADA EDIFICIOS	\$	(3,800.00)				
1,2,2	FIJO NO DEPRECIABLE						
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE					\$	35,340.33
	TOTAL ACTIVOS					\$	44,241.49
2.	PASIVOS						
2.1.	CORRIENTE					\$	4,159.56
2.1.1.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES	\$	2,159.56				
2.1.4	PRÉSTAMO INSTITUCIONES FINANCIERAS C/P	\$	2,000.00				
2.2	NO CORRIENTE					\$	2,506.13
2,2,1	PRÉSTAMO INSTITUCIONES FINANCIERAS L/P						
	TOTAL PASIVO					\$	6,665.69
3.	PATRIMONIO						
3.1.01	CAPITAL	\$	34,177.31				
3.1.02	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	3,398.49				
	TOTAL PATRIMONIO					\$	37,575.80
	TOTAL PASIVO + CAPITAL					\$	44,241.49
		 SR. VICTOR BEJARANO LLAGUA GERENTE GENERAL		 ING. PABLO MAZA M. C.P.A CONTADOR			


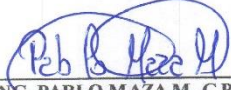
HOTEL "ÑUCA HUASI"
BALANCE GENERAL
AL 31/12/2019





1. ACTIVO			
1.1. CORRIENTE			
1,1,1,02 EFECTIVO Y EQUIVALENTES		\$ 2,520.86	
1,1,1,04 CUENTAS POR COBRAR TERCEROS		\$ 1,850.25	
1.1.03.01 INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS		\$ 4,986.78	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			\$ 9,357.89
1.2. NO CORRIENTE			
1.2.1. FIJO DEPRECIABLE			\$ 35,380.81
1,2,1,1 MUEBLES Y ENSERES	\$ 850.60	\$ 680.48	
1,2,2,2,1 (-) DEPREC. ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	\$ (170.12)		
1,2,1,2 EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 750.50	\$ 500.33	
1,2,2,2,2 (-) DEPREC. ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	\$ (250.17)		
1,2,1,4 EDIFICIOS	\$ 38,000.00	\$ 34,200.00	
1,2,1,4,4 (-) DEPREC. ACUMULADA EDIFICIOS	\$ (3,800.00)		
1,2,2 FIJO NO DEPRECIABLE			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			\$ 35,380.81
TOTAL ACTIVOS			\$ 44,738.70
2. PASIVOS			
2.1. CORRIENTE			\$ 4,282.45
2.1.1. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 2,132.10		
2.1.4 PRÉSTAMO INSTITUCIONES FINANCIERAS C/P	\$ 2,150.35		
2.2 NO CORRIENTE			
2,2,1 PRÉSTAMO INSTITUCIONES FINANCIERAS L/P		\$ 2,506.13	
TOTAL PASIVO			\$ 6,788.58
3. PATRIMONIO			
3.1.01 CAPITAL	\$ 33,950.12		
3.1.02 UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 4,000.00		
TOTAL PATRIMONIO			\$ 37,950.12
TOTAL PASIVO + CAPITAL			\$ 44,738.70


SR. VICTOR BEJARANO LLAGUA
GERENTE GENERAL


ING. PABLO MAZA M. C.P.A
CONTADOR

HOTEL "ÑUCA HUASI"				
ESTADO DE RESULTADOS				
AL 31/12/2018				
4.	INGRESOS			
4.1.	OPERACIONALES			\$ 8,654.25
4.1.1.	VENTAS GRAVADAS IVA 0%		\$ 8,654.25	
1,1,2,1	INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS	\$ 7,000.00		
5,510	COMPRAS REALIZADAS DEDUCIBLES	\$ 9,894.28		
	MERCADERIAS DISPONIBLES PARA LA VENTA	\$ 16,894.28		
1,112	(-)INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS	\$ (15,000.89)		
5.1.1	COSTO DE MERCADERIAS VENDIDAS		\$ 1,893.39	
	UTILIDAD BRUTA			\$ 6,760.86
5.	COSTOS Y GASTOS			
5.1	GASTOS OPERACIONALES			\$ 3,362.37
5.1,1	GASTOS SUELDOS Y SALARIOS		\$ 890.26	
5.1,3	GASTOS DE GESTIÓN		\$ 120.56	
5.1,4	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS		\$ 450.98	
5.1,6	SUMINISTROS MATERIALES Y HERRAMIENTAS		\$ 789.64	
5.1,7	COMBUSTIBLE		\$ 110.93	
5.1,12	PRESTAMOS BANCARIOS		\$ 1,000.00	
3.05.01	UTILIDAD ANTES TRABAJADORES E IMPUESTOS			\$ 3,398.49
 				
SR. VICTOR BEJARANO LLAGUA			ING. PABLO MAZA M. C.P.A.	
GERENTE GENERAL			CONTADOR	


 19 DE ABRIL Y MAGDALENA DAVALOS
 Telf. 0921138830
 RIORAMPA - ECUADOR

HOTEL "NUCA HUASI"									
ESTADO DE RESULTADOS									
AL 31/12/2019									
4.	INGRESOS								
4.1.	OPERACIONALES				\$ 9,512.58				
4.1.1.	VENTAS GRAVADAS IVA 0%			\$ 9,512.58					
1,1,2,1	INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS			\$ 8,150.00					
5,510	COMPRAS REALIZADAS DEDUCIBLES			\$ 9,986.23					
	MERCADERIAS DISPONIBLES PARA LA VENTA			\$ 18,456.00					
1,112	(-)INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS			\$ (16,000.52)					
5.1.1	COSTO DE MERCADERIAS VENDIDAS			\$ 2,455.48					
	UTILIDAD BRUTA				\$ 7,057.10				
5.	COSTOS Y GASTOS				\$ 2,946.86				
5.1	GASTOS OPERACIONALES				\$ 2,946.86				
5.1,1	GASTOS SUELDOS Y SALARIOS			\$ 750.00					
5.1,3	GASTOS DE GESTIÓN			\$ 110.89					
5.1,4	GASTOS SERVICIOS BASICOS			\$ 385.74					
5.1,6	SUMINISTROS MATERIALES Y HERRAMIENTAS			\$ 500.23					
5.1,7	COMBUSTIBLE			\$ 200.00					
5.1,12	PRESTAMOS BANCARIOS			\$ 1,000.00					
3.05.01	UTILIDAD ANTES TRABAJADORES E IMPUESTOS				\$ 4,110.24				
 SR. VICTOR BEJARANO LLAGUA GERENTE GENERAL					 ING. PABLO MAZA M. C.P.A. CONTADOR				


 S.A. DE A.C. PABLO Y MAGDALENA DAVALOS
 TEL: 0981139810
 FLOREANA - ECUADOR

