

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PAMPA



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
JURIDICAS**

**TRABAJO FINAL DE LA CARRERA TÉCNICO
UNIVERSITARIO ADMINISTRATIVO CONTABLE
IMPOSITIVO**

TITULO: ANÁLISIS DE EMPRESAS PARA LA OBTENCION DE
UN CREDITO BANCARIO

Apellido y Nombre/s del/la alumno/a: Lanata Sabrina Lorena.

Asignatura sobre la que realiza el trabajo: Taller de Practica Administrativa Contable.

Encargado del curso Prof.: Alpa Oscar.

Lugar: Santa Rosa.

Año que se realiza el trabajo: 2017

Análisis de Empresas para la obtención del Crédito Bancario

Alumno: Lanata Sabrina Lorena
L.U.: 15479
Universidad Nacional de La Pampa.
Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas.
Trabajo Final de la carrera de Técnico Universitario Administrativo Contable Impositivo.

Índice:

Capítulo 1.....Introducción del Crédito (pág.3).

Capítulo 2.....Créditos Bancarios otorgados a Entidades
Empresariales (pág.6).

Capítulo 3.....Otorgamiento del Crédito (pág.8).

Capítulo 4.....Ejemplo Practico del Otorgamiento
Crediticio Bancario a una Empresa (pág.12).

Capítulo 5.....Conclusión (pág.49).

Capítulo 1

Introducción del Crédito

Las instituciones que se dedican a otorgar créditos de distintas naturalezas son los bancos e instituciones financieras, para lo cual utilizan una serie de procedimientos y herramientas para tal fin.

Pero también existe un nivel de riesgo en el cual estos entes están inmersos: es el riesgo de morosidad y hasta cierto punto de incobrabilidad de las operaciones al crédito que realizan.

A lo largo de todo el proceso de otorgamiento de un crédito, se torna amplio y complejo el análisis de los aspectos y factores que se tienen que analizar sobre las empresas, entre los cuales tenemos:

- Determinación de un mercado objetivo
- Evaluación de crédito
- Evaluación de condiciones en que se otorgan
- Aprobación del mismo
- Documentación y desembolso
- Política de cobro
- Administración del crédito en referencia, etc.

Definiciones de tipos de créditos

Se puede empezar definiendo que es **un crédito**:

Un crédito se define como una prerrogativa de comprar ahora y pagar en una fecha futura, en la actualidad es un sistema moderno de comercialización mediante el cual una persona o entidad asume un compromiso de pago futuro (deudor) por la aceptación de un bien o servicio ante otra persona o entidad (acreedor); en cual los pagos de las mercancías se aplazan a través del uso general de documentos negociables- Ej. Letras de cambio, cartas de crédito, factura conformada, etc.

El crédito flexibiliza los términos de una transacción (plazos, montos, tipo de interés, etc.) facilitando el acuerdo comercial, tanto al cubrir una satisfacción de venta por parte del comerciante, como la necesidad de comprar por parte del consumidor, de acuerdo a la disponibilidad de pago que presenta.

Objetivo del Otorgamiento de un **Crédito Empresarial**:

Desde el punto de vista empresarial, el establecer un sistema de créditos tiene como objetivo principal incrementar el volumen de las ventas, encarar nuevos negocios, posibilidades de competencia; mediante el otorgamiento de facilidades de pago mediante entidades bancarias, pudiendo ser este comerciante, industrial o público consumidor que no presente disponibilidad para comparar bienes o servicios con dinero en efectivo y de esta forma, cumplir con el objetivo principal de la organización el cual es generar mayores ingresos y rentabilidad para la empresa.

Clasificación de los Créditos

Existen una gran variedad en cuanto a clasificación y tipos de los créditos:

Créditos Formales: son aquellos créditos que tienen características contractuales; en que las partes contratantes se obligan mutuamente al cumplimiento del mismo, es decir este crédito se formaliza por escrito entre ambas partes.

Créditos Informales: aquellos que no cuentan con estas características.

Entre los créditos formales tenemos:

- **Créditos de Consumo o Créditos Comerciales.-** Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas al público en general en los términos señalados en el contrato de crédito. Y que son destinados a satisfacer las necesidades del público en general.

- **Créditos Empresariales.-** Son todos aquellos créditos celebrados entre empresas sean estas de producción, de comercialización o de servicios para suministrarse materias primas, insumos, suministros o para comprar productos y luego venderlos o para la prestación o adquisición de servicios, etc.
- **Créditos Bancarios.-** Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas del sistema financiero a las distintas empresas para invertir ya sea en activos fijos, aumentar la producción, pagar deudas a sus acreedores, aumentar su ventas, aumentar sus líneas de productos, etc. Así como también a personas que necesitan recursos para financiar sus actividades sean estas personas naturales o jurídicas.

En referencia a los **créditos Bancarios:**

Una entidad bancaria otorga dos tipos de Créditos bien definidos en función a la naturaleza jurídica de las operaciones de crédito y del contrato, que le implican riesgos particulares. Se clasifican en:

- **Créditos o Riesgos por Caja:** Son créditos directos, colocaciones que efectúan los intermediarios financieros que comprometen sus propios fondos. Contablemente estas operaciones que realizan los bancos se registran como colocaciones en sus estados financieros, de tal forma que nos muestran al cierre de cada periodo el monto puesto a disposición de la clientela del banco. Los principales créditos por caja son: Créditos en Cuenta Corriente, Préstamos o Adelantos y Descuentos Bancarios.
- **Créditos o Riesgos no por Caja.-** Son aquellos que no comprometen de manera inmediata los fondos de una entidad bancaria, porque no conlleva el apoyo de dinero en efectivo a un cliente. Contablemente estas operaciones son manejadas a través de las cuentas Contingentes. Así el Manual de Contabilidad para Instituciones Financieras, las describe como aquellas cuentas que registran las operaciones en las que la obligación de la entidad (institución financiera), está condicionada a que un evento se produzca o no; dependiendo de factores futuros imprevisibles (Ej.: Aavales y Cartas Fianzas y los Créditos Documentarios).

Otras formas de crédito que otorgan las empresas del sistema financiero son:

- El crédito documentario; que mayormente se usa en comercio internacional y;
- las Tarjetas de crédito.

Estas últimas, no serán tema de desarrollo para este trabajo final.

Tipos de Créditos

Los créditos pueden ser de los siguientes tipos de acuerdo:

a. Por su Exigibilidad y Plazos de Pago:

- Créditos a Corto Plazo
- Créditos a Mediano Plazo
- Créditos a Largo Plazo

Aquí se encuentran los créditos de consumo, los créditos de inversión, créditos bancarios.

b. Por su Origen:

- Créditos por Ventas
- Otros Créditos

Créditos otorgados por operaciones propias del giro de negocio de una empresa, por ejemplo: los créditos comerciales.

c. Por su Naturaleza:

- Con Garantía: El Crédito con Letra de Cambio Avalada.- Es un título valor que garantiza el cumplimiento de la obligación.

- Sin Garantía, aquí se encuentran los créditos que se otorgan sin alguna garantía de por medio solo con la buena reputación del cliente. Este tipo de crédito es excepcional no es muy común en el mercado.

d.- Por su Modalidad:

- Modalidad Directa: Intervienen el solicitante del crédito y la empresa que va a otorgar dicho crédito.
- Modalidad Indirecta: En este tipo de crédito interviene una tercera persona, es el caso de los arrendamientos financieros, crédito documentario (la carta de crédito), etc.

Capítulo 2

Créditos Bancarios otorgados a Entidades Empresariales

El análisis de crédito bancario se dedica a la recopilación y evaluación de información de crédito de los solicitantes (Empresas en el caso de este análisis) para determinar si estos están a la altura de los estándares de crédito para ser otorgado.

Todo crédito debe pasar por una etapa de evaluación previa por simple y rápida que esta sea. Teniendo en cuenta el riesgo que este implica.

Aspectos necesarios en la evaluación de un crédito

En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cuantitativos como cualitativos.

Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones. La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes. Después de haber realizado un análisis del crédito es necesario tomar una decisión por lo que se recomienda escoger 4 o 5 variables de las tantas que se dieron para su elaboración. En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito.

Análisis Cualitativo

Se debe considerar las variables macroeconómicas que afectan a un país, tales como políticas de incentivo a importaciones o exportaciones, políticas tributarias, costo del dinero, movimiento de capital de Entes Capitalistas, política monetaria, precios internacionales, conflictos internacionales, inflación, crecimiento económico mediterraneidad de un país, pobreza y subdesarrollo, dependencia de otros países, desarrollo social de un país, huelgas sindicales o problemas sociales, etc.

Otras de las variables de mucha importancia es el análisis del sector de la empresa, variable como vulnerabilidad del sector, desarrollo, F.O.D.A., dependencia de otros sectores, estancamiento por diferentes razones, poco incentivo del gobierno, poco interés por parte de inversionista, fuerte inversión inicial, etc.

De preferencia a los créditos otorgados a las empresas se debe analizar balances de las tres últimas gestiones, balance con antigüedad no mayor a 6 meses, y calificación de la auditoría, hay que tener en cuenta que no todos los auditores califican.

Análisis Cuantitativo

- Cual es la política de otorgaciones de crédito por parte de los proveedores hacia la empresa.
- Formas de pago, tasas de interés, comisiones, descuentos (cuál es la modalidad de pago; letras, avales, etc.).
- Indicadores Financieros.
- Razón de liquidez.
- Test ácido.
- Rotación de cuentas por cobrar.
- Rotación de inventarios.
- Ciclo operacional.

- Rotación de cuentas por pagar.
- Leverage: Deuda total/Ventas Total.
- Rentabilidad sobre activos.
- Rentabilidad sobre patrimonio.
- Ventas/Activo total.
- Ventas/Activo fijo.
- Resultado bruto/ventas.
- Resultado operacional/ventas.
- Utilidad neta/ventas.
- Limitaciones De Las Razones Financieras.
- Métodos contables cambiantes.
- Pasivos no reconocidos.

Políticas de Créditos

Son todos los lineamientos técnicos que utiliza el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. La misma implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito. Dando la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar a la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

Principios Básicos de la Política Crediticia

El tipo de cliente debe corresponder al mercado objetivo definido por la institución bancaria ya que la evaluación y administración es completamente distinta. El mercado objetivo debe al menos definir el tipo de clientes con los cuales va a operar, el riesgo que está dispuesto a aceptar, la rentabilidad mínima con que se trabajará, el control y seguimiento que se tendrán.

Salvo excepciones no debe otorgarse crédito a empresas sin fines de lucro, como cooperativas, clubes, etc.

Políticas Generales

Los analistas de crédito usan con frecuencia las **cinco C del crédito** para centrar su análisis en los aspectos principales de la solvencia de crédito de un solicitante:

1. **Reputación (*del inglés character*)**: el registro del cumplimiento de las obligaciones pasadas del solicitante (financiero, contractual y moral). El historial de pagos anteriores, así como cualquier juicio legal resuelto o pendiente contra el solicitante, se utilizan para evaluar su reputación.
2. **Capacidad**: la posibilidad del solicitante para Reembolsar el crédito requerido. El análisis de los Estados Financieros, destacando sobre todo la liquidez y las razones de endeudamiento, se lleva a cabo para evaluar la capacidad del solicitante.

3. **Capital:** la solidez financiera del solicitante, que se refleja por su posición de propietario. A menudo, se realizan análisis de la deuda del solicitante, en relación con el capital contable y sus razones de rentabilidad, para evaluar su capital.
4. **Garantía Colateral (*del inglés collateral*):** la cantidad de activos que el solicitante tiene disponible para asegurar el crédito. Cuanto mayor sea la cantidad de activos disponibles, mayor será la oportunidad de que una empresa recupere sus fondos si el solicitante no cumple con los pagos. Una revisión del balance general del solicitante, el cálculo del valor de sus activos y cualquier demanda legal presentada contra el solicitante ayudan a evaluar su garantía colateral.
5. **Condiciones:** el ambiente de negocios y económico actual, así como cualquier circunstancia peculiar que afecte a alguna de las partes de la transacción de crédito. El análisis de la situación económica y de negocios, así como el de las circunstancias especiales que pudieran afectar al solicitante o a la empresa, se lleva a cabo para evaluar las condiciones.

En el análisis del crédito, las dos primeras (reputación y capacidad) representan los requisitos básicos para la concesión del crédito. Las tres últimas (capital, garantía colateral y condiciones), son importantes para elaborar el contrato de crédito y tomar la decisión de crédito final, que depende de la experiencia y el criterio del analista de crédito.

Capítulo 3

Operatoria del Crédito

Debe existir una solicitud de intenciones en las que se especifique claramente los requerimientos del cliente (plazo, tipo de amortizaciones, periodos de gracia, valores residuales, tasa de interés, fondos, objeto, y la forma de pago). Una vez aprobado el crédito es necesario elaborar el contrato correspondiente donde se establecerá claramente las obligaciones del prestatario como del ente financiero. Se deberá establecer el calendario de pago de las amortizaciones.

Es necesario estar en completo seguimiento del crédito ya que la economía del cliente es bastante cambiante y tenemos que tener permanentemente información que nos corroboren con el crédito.

Continuando con el estudio que se está realizando de la administración efectiva y eficiente de las cuentas por cobrar y aplicando las herramientas que ya se han descrito, se estudiarán los méritos que tenga el cliente para el crédito, sino también calcular el monto por el cual éste pueda responder. Una vez que esto se ha hecho, se puede establecer una línea de crédito para la empresa, estipulando el monto máximo que el cliente puede deber a la entidad bancaria en un momento cualquiera. Las líneas de crédito se establecen para eliminar la necesidad de verificar el crédito de un cliente importante cada vez que se haga una compra a crédito.

Obtención de la Información de Crédito

Cuando una empresa que desee obtener crédito se acerca a una entidad bancaria, normalmente el agente del departamento de crédito da comienzo a un proceso de evaluación del crédito pidiéndole al solicitante que llene diferentes formularios en los cuales se solicita información financiera y crediticia junto con referencias de crédito. Trabajando con base en la solicitud de crédito, la entidad bancaria obtiene entonces información adicional del crédito de otras fuentes.

Si la entidad bancaria ya le ha concedido anteriormente crédito al solicitante, ya tiene su información histórica acerca de los patrones de pago de la empresa. Las fuentes externas principales de información crediticia es la brindada por los estados financieros, por las oficinas de referencias comerciales, las bolsas de información crediticia y la consulta de otros proveedores; en conjunto con la verificación bancaria.

Estados Financieros

Pidiéndole al solicitante que suministre sus estados financieros de los últimos años, la entidad bancaria puede analizar la estabilidad financiera de éste, su liquidez, rentabilidad y capacidad de endeudamiento. Aunque en un Balance o un Estado de resultados no aparece información con respecto a las normas de pago pasadas, el conocimiento de la situación financiera de la empresa puede indicar la naturaleza de la administración financiera total.

La buena voluntad por parte de la empresa solicitante para suministrar estos estados puede ser un indicador de su situación financiera. Los estados financieros auditados son una necesidad en el análisis de crédito de solicitantes que deseen hacer compras importantes a crédito o que deseen que se les abran líneas de crédito.

Análisis de la Información de Crédito

Los estados financieros de un solicitante de crédito y el mayor de cuentas por pagar se pueden utilizar para calcular su plazo promedio de cuentas por pagar. Esta cifra se puede entonces comparar con las condiciones de crédito que la entidad bancaria ofrece actualmente. Un segundo paso puede ser el plazo de las cuentas por pagar del solicitante para obtener una idea mejor de sus normas de pago.

Para clientes que solicitan créditos grandes o líneas de crédito, debe hacerse un análisis de razones detallado acerca de la liquidez, rentabilidad y deuda de la empresa utilizando los estados financieros de ésta. Una comparación cíclica de razones similares en años diferentes debe indicar algunas tendencias del desarrollo. Una empresa/entidad bancaria puede establecer las razones o programas de evaluación de crédito a la medida de sus propios estándares de crédito. No hay procedimientos establecidos, pero la empresa/entidad bancaria debe encajar su análisis a sus necesidades. Esto da una sensación de confianza que se están tomando los tipos de riesgos de crédito deseados.

Una de las principales contribuciones en la decisión final del crédito es el juicio subjetivo del analista financiero acerca de los méritos que tenga una empresa para el crédito. Para determinar los méritos crediticios, el analista debe agregar sus conocimientos acerca de la índole de la administración del solicitante, las referencias de otros proveedores y las normas históricas de pagos de la empresa a cualquier cifra cuantitativa que se haya establecido. Basado en su propia interpretación subjetiva de los estándares de crédito de la empresa, puede entonces tomar una decisión final acerca de si se debe conceder el crédito al solicitante y probablemente el monto de éste. Muy a menudo estas decisiones nos la toma una sola persona, sino un comité de revisión de créditos.

Tener en cuenta el destino del crédito; es decir conocer el destino de los fondos que otorga la institución financiera ya que esto pueden ayudar a la institución a:

- Comprobar la coherencia con las políticas de crédito de la institución.
- Poder evaluar correctamente el crédito.
- Poder fijar condiciones acordes a las necesidades.
- Poder ejercer control sobre el deudor.

Causas más comunes para una solicitud de crédito:

- Aumento de Activo Circulante.
- Aumento de Activos Fijos.
- Gastos.
- Disminución de pasivos.

Otorgamiento del Crédito Bancario Paso a Paso

Primera entrevista de crédito

En una primera entrevista del Banco con la empresa, se da a conocer:

- Monto y propósito del crédito.
- Fuentes primarias de pago.
- Fuentes secundarias.
- Proveedores.
- Datos financieros.

- Seguros.
- Planta y equipos.
- Historia del negocio.
- Naturaleza del negocio.
- Relación banca negocio.

Disponibilidad de información para evaluar un crédito

Se puede complementar, de ser necesario, a los datos recopilados en la primera entrevista:

- Información de otros clientes del mismo sector.
- Información de proveedores.
- Información de consumidores.
- Información de acreedores.
- Bases de datos de los bancos, etc.

Datos a presentar para la concesión u otorgamiento de un crédito

- Requerimiento de información del cliente: si es empresa o personas jurídicas.
- Solicitud de la operación.
- Perfil empresarial destacando la actividad de la empresa, su plan estratégico de la gestión y/o curriculum vitae.
- Estados financieros de la empresa (recomendable de las dos últimas gestiones).
- Flujo de caja proyectado con los supuestos considerados en dicha proyección (recomendable por el periodo de crédito).
- Formularios de: información básica, declaraciones patrimoniales, información.
- Documentación legal de la empresa (constitución, poderes, RUC, Matricula de comercio, Padrón Municipal, Actas de directorios, estatutos, actas de elección de directorio, etc.)

Circuito del crédito:

- 1° Presentación de solicitud y carpeta crediticia.
- 2° Evaluación del crédito por parte del gerente de créditos.
- 3° Elaboración del informe de recomendación y/o conformidad.
- 4° Presentación al comité de crédito o departamento de riesgo crediticio.
- 5° Previsión de fondos cual fuera su destino.
- 6° Elaboración de contrato de crédito en base a las condiciones negociadas originalmente.
- 7° Firma del contrato por el solicitante y los representantes de la institución.
- 8° Presentación de una póliza de seguro por el crédito otorgado a favor del banco.
- 9° Elaboración de un file o carpeta de crédito con el nombre completo de la empresa.
- 10° Elaboración de la hoja de ruta para desembolso correspondiente ya sea en cheque o abono a la cuenta de la empresa.
- 11° Elaboración del plan de pagos con sus respectivas fechas de vencimientos.

Capítulo 4

Ejemplo Práctico del otorgamiento Crediticio Bancario a una Empresa

Tomamos de Ejemplo “HOTEL CAMPO Y TIERRA”

Primera instancia, el Gerente o Representante Legal de la empresa se acerca a la Entidad Bancaria para pedir un Crédito. Presenta los siguientes elementos típicos necesarios para pedir un préstamo, aunque diferirá en algún grado según el destino del préstamo:

Datos de la Empresa:

Nombre: “Hotel Campo y Tierra” S.R.L

Dirección: Lihuel Calel, La Pampa.

C.U.I.T.: 30 – 65414852 - 0

Nómina de Socios/ Fundadores/ Directores:

Juan Pérez Gómez (33% cuota social).

Jacinto Schiff (33% Cuota social).

Roberta Minerva (33% cuota social).

Naturaleza del Negocio:

Dar Servicio de Hospedaje.

El Plan de Negocio contiene:

- ✓ Resumen Ejecutivo.
- ✓ Descripción del Negocio.
- ✓ Estudio de Mercado.
- ✓ Servicios.
- ✓ Ventas.
- ✓ Plan de Mercadotecnia.
- ✓ Planeación de Recursos Humanos.
- ✓ Estructura Legal.
- ✓ Plan Financiero.
- ✓ Riesgos.

El Plan de Negocio muestra la descripción del negocio, sus antecedentes y estructura organizacional. Analiza el estudio de mercado del sector turismo.

A continuación se detalla como extracto el Estatuto Social donde se constituyó esta empresa:

Estatuto de “Hotel Campo y Tierra S.R.L.”

Entre los señores Pérez Gómez Juan nacido el 20/02/1960 de nacionalidad Argentino, DNI: 14.235.598 de profesión en Gestión Empresarial, de estado civil casado, domiciliado en Calle Alberdi N° 562; Schiff Jacinto nacido el 12/03/1962 de nacionalidad Argentino, DNI: 15.215.984 de profesión en Técnico en Turismo, de estado civil soltero, domiciliado en Calle Santa Cruz N° 68 y Minerva Roberta nacida el 13/10/1959 de nacionalidad Argentina, DNI: 14.923.524 de profesión Contadora, de estado civil casada, domiciliada en Calle Saluzzi N° 125 (convienen en constituir una sociedad de responsabilidad limitada que se registrará conforma a lo establecido por la ley 19.550 para este tipo de sociedades y las cláusulas y condiciones que se establecen a continuación:

PRIMERA: En la fecha que se menciona al pie de este contrato queda constituida la Sociedad de Responsabilidad Limitada formada entre los suscritos y girará bajo la denominación de “Hotel Campo y Tierra S.R.L.” (Artículo 147 de la ley de sociedades Comerciales). La sociedad establece su domicilio social y legal en la calle Indio Pampa N° 1256, de la localidad de Lihuel Calel, partido de Lihuel Calel pudiendo establecer sucursales, agencias, locales de ventas, depósitos o corresponsalías en el país o en el exterior.

SEGUNDA: La sociedad tendrá una duración de 10 años, a partir de la fecha de su inscripción en el Registro Público de Comercio. Este plazo podrá prorrogarse con el acuerdo en Asamblea en todos los socios de la Sociedad. (En las sociedades de más de 20 socios se podrá prorrogar por el acuerdo de la mayoría de los votos presentes en la Asamblea).

TERCERA: El objeto social será el de Servicio de Alojamiento y Descanso. (el art.11 inc. 3° de la ley 19.550 menciona que el objeto debe ser preciso y determinado) para la realización de sus fines la sociedad podrá comprar, vender, ceder y gravar inmuebles, semovientes, marcas y patentes, títulos valores y cualquier otro bien mueble o inmueble; podrá celebrar contrato con las Autoridades estatales o con personas físicas o jurídicas ya sean estas últimas sociedades civiles o comerciales, tenga o no participación en ellas; gestionar, obtener, explotar y transferir cualquier privilegio o concesión que los gobiernos nacionales, provinciales o municipales le otorguen con el fin de facilitar o proteger los negocios sociales, dar y tomar bienes raíces en arrendamiento aunque sea por más de seis años; construir sobre bienes inmuebles toda clase de derechos reales; efectuar las operaciones que considere necesarias con los bancos públicos, primarios y mixtos y con las compañías financieras; en forma especial con el Banco Central de la República Argentina, con el Banco de la Nación Argentina, con el Banco Hipotecario Nacional y con el Banco de la Provincia de Buenos Aires; efectuar operaciones de comisiones, representaciones y mandatos en general; o efectuar cualquier acto jurídico tendiente a la realización del objeto social.

CUARTA: El capital social se fija en la suma de pesos Dieciséis millones doscientos ocho mil pesos (\$ 16.208.000) que se divide en cuotas iguales de \$ 1.620.800 cuotas partes divididos en \$10 C/U (el artículo 148 de la ley 19.550 determina que el valor será de \$ 10.- o múltiplo de este número). La cuotas son suscriptas en las siguientes proporciones: El señor Pérez Gómez Juan, 540.266 cuotas, por la suma de pesos Cinco millones Cuatrocientos dos mil seiscientos sesenta y seis (\$ 5.402.666); El señor Schiff Jacinto, 540.266 cuotas por la suma de pesos Cinco millones Cuatrocientos dos mil seiscientos sesenta y seis (\$ 5.402.666) y la Señora Minerva Roberta, 540.266 cuotas por la suma de pesos Cinco millones Cuatrocientos dos mil seiscientos sesenta y seis (\$ 5.402.666). Se conviene que el capital se podrá incrementar cuando el giro comercial así lo requiera, mediante cuotas suplementarias. La Asamblea de socios con el voto favorable de más de la mitad del capital aprobará las condiciones de monto y plazos para su integración, guardando la misma proporción de cuotas que cada socio sea titular al momento de la decisión.

QUINTA: El capital suscripto es integrado por todos los socios en efectivo, el 50 %, siendo el restante 50% a integrar dentro del plazo de 12 meses a la fecha de la firma del presente contrato -

SEXTA: En caso de que los socios no integran las cuotas sociales suscritas por ellos, en el plazo convenido, la sociedad procederá a requerirle el cumplimiento de su obligación mediante el envío de un telegrama colacionado donde se lo intimará por un plazo no mayor de 30 días al cumplimiento de la misma. En caso de así no hacerlo dentro del plazo concedido la sociedad podrá optar entre iniciar la acción judicial para lograr su integración o rescindir la suscripción realizada, pudiendo los socios restantes, que así lo deseen y lo manifiesten en la asamblea, suscribir las cuotas e integrarlas totalmente. En caso de existir más de un socio

que desee suscribir acciones, las mismas serán suscritas en proporción a las que cada uno ya es titular. El saldo integrado por el socio moroso quedará en poder de la sociedad en concepto de compensación por daños y perjuicios.

SEPTIMA: Las cuotas sociales no pueden ser cedidas a terceros extraños a la sociedad son la autorización del voto favorable de las tres cuartas partes del capital social, sin contar para el caso la proporción del capital a transmitir. El socio que desee transferir sus cuotas sociales deberá comunicarlo, por escrito a los demás socios quienes se expedirán dentro de los quince días de notificados. En caso de no expedirse dentro del plazo mencionado se considera que ha sido obtenida la autorización pudiendo transferirse las cuotas sociales. Para el caso de no lograrse la autorización por oposición de los socios, el socio cedente podrá concurrir al Juez de la jurisdicción mencionada en la cláusula Séptima fin de realizar la información sumaria mencionada en el apartado tercero del artículo 152 de la ley 19.550. Para el caso que la oposición resulte infundada los demás socios podrán optar en un plazo no mayor de diez días, comunicándolo por escrito, su deseo de adquirir las cuotas a ceder. A los efectos de fijar el valor de las cuotas se confeccionará un balance general a la fecha del retiro, a las que se agregará un porcentual del 25 % en concepto de valor llave. Este es el único precio válido y considerable para realizar la cesión. En caso de que sea más de uno los socios que deseen adquirir las cuotas a ceder las mismas se prorratearán entre los socios en proporción a las cuotas de las que son propietarios. Es motivo de justa oposición el cambio del régimen de mayorías.

OCTAVA: Las cuotas sociales pueden ser libremente transferidas entre los socios o sus herederos, siempre que no alteren el régimen de mayorías. En caso de fallecimiento de uno de los socios, la sociedad podrá optar por incorporar a los herederos si así éstos lo solicitaran debiendo unificar la representación ante la sociedad, o bien proceder a efectuar la cesión de cuotas, según el régimen establecido en el artículo anterior. Si no se produce la incorporación, la sociedad pagará a los herederos que así lo justifiquen, o al administrador de la sucesión, el importe correspondiente al valor de las cuotas determinado por el procedimiento señalado en el artículo precedente.

NOVENA: Para el caso de que la cesión de cuotas varíe el régimen de mayorías la sociedad podrá adquirir las cuotas mediante el uso de las utilidades o por la reducción de su capital, lo que deberá realizarse a los veinte días de considerarse la oposición de la cesión. El procedimiento para la fijación de su valor será el mismo que el mencionado en la cláusula Séptima. (Cabe mencionar que la cesión de cuotas se hace con la autorización de tres cuartos del capital Social para las sociedades de más de 5 socios, pues para las sociedades de menos de esta cantidad de miembros se necesita unanimidad para la aprobación de la cesión a terceros extraños a la sociedad).

DECIMA: La administración, la representación y el uso de la firma social estarán a cargo por los socios gerentes que sean electos en la asamblea de asociados. Se elegirán dos socios que actuarán como gerentes de la misma en forma conjunta, la duración en el cargo será de 2 años y podrán ser reelectos en los mismos. Estos actuarán con toda amplitud en los negocios sociales, pudiendo realizar cualquier acto o contrato para la adquisición de bienes muebles o inmuebles y las operaciones mencionadas en la cláusula Tercera del presente contrato. A fin de administrar la sociedad se eligen como socios gerentes para cubrir el primer período y realizar los trámites de inscripción de la sociedad los señores Pérez Gómez, Schiff Jacinto y Minerva Roberta (Los gerentes pueden ser socios o no, conforme lo determina el artículo 157 de la ley 19.550).

DECIMA PRIMERA: Los gerentes podrán ser destituidos de sus cargos, cuando así lo establezca la Asamblea de Socios en el momento que lo crean necesario, con la aprobación de la mayoría simple del capital presente en la asamblea.

DECIMA SEGUNDA: El cargo de gerente será remunerado; la remuneración será fijada por la Asamblea de Asociados.

DECIMA TERCERA: En caso de fallecimiento, incapacidad o algún otro motivo que produzcan una imposibilidad absoluta o relativa para continuar ejerciendo el cargo de gerente, el mismo será reemplazado por el síndico suplente, quien deberá llamar a Asamblea para cubrir el cargo vacante en un plazo máximo de diez días; pudiendo durante este período realizar conjuntamente con el otro gerente los actos que por su urgencia no pudieran esperar, debiendo rendir cuenta de los mismos ante la Asamblea de Socios que designe el nuevo gerente.

DECIMO CUARTA: El órgano supremo de la sociedad es la Asamblea de Socios que se reunirá en Asambleas Ordinarias y Extraordinarias.

DECIMO QUINTA: La Asamblea General Ordinaria se reunirá dentro de los 2 meses de concluido el ejercicio financiero, que para tal fin termina el día 12 del mes de Diciembre de cada año. En ella se tratará la discusión, modificación y/o aprobación del Balance General, el Inventario, el proyecto de distribución de utilidades, el Estado de Resultados, la Memoria y el Informe del Síndico. Asimismo en la Asamblea General Ordinaria se procederá a la elección de los gerentes si correspondiere, y a la fijación de la remuneración de éstos y del síndico.

DECIMO SEXTA: Las Asambleas Generales Extraordinarias se reunirán cada vez que lo considere conveniente alguno de los gerentes o a pedido por escrito del síndico, o a pedido por escrito de los socios que representen el 33.33 % del capital social o más. En ellas se podrá tratar todos los asuntos que conciernen a la marcha de la actividad societaria, pero solamente podrán tratarse los mencionados en el orden del día de la convocatoria a Asamblea. Se debe reunir la Asamblea General Ordinaria para tratar cualquier cesión de cuotas partes del capital social que se realicen o la transferencia de éstas a los herederos del socio fallecido.

DECIMO SEPTIMA: La Asamblea se convocará mediante telegrama colacionado remitido al domicilio del socio, con 15 días de anticipación a la fecha de la convocatoria. En el telegrama se hará constar el lugar, día y hora de la Asamblea, tipo de que se trata y el orden del día a debatir.

DECIMO OCTAVA: Las Asambleas quedarán válidamente reunidas para sesionar en primera convocatoria cuando a la hora mencionada se encuentren presentes la cantidad de socios que representen el 51% del capital social. Pudiendo sesionar válidamente en segunda convocatoria media hora después de la hora señalada para el inicio de la Asamblea sea cual fuere el número de socios presentes y el porcentual que estos representen, siempre que no haya sido posible sesionar en primera Convocatoria.- -

DECIMO NOVENA: Las deliberaciones y las resoluciones de la Asamblea serán transcriptas al Libro de Actas, rubricado por la autoridad competente, en el que se dejará constancia asimismo de los socios presentes y del porcentual del capital que éstos representan. Las actas serán firmadas por los gerentes, el síndico y dos socios presentes que se designarán en la Asamblea, pudiendo ser éste el único tema a tratar en la Asamblea y que no sea expresamente mencionado en el orden del día, conjuntamente con la resolución de remoción o aceptación de la renuncia del socio gerente.

VIGESIMA: La presidencia de la Asamblea será realizada por cualquiera de los socios gerentes que se hallen presentes o que se elija para ello, los gerentes y el síndico no tienen voto pero si voz en las cuestiones relativas a su gestión. En caso de empate se deberá volver a votar entre las dos ponencias más votadas, luego de realizarse nuevas deliberaciones.

VIGESIMO PRIMERA: Cada cuota social tiene derecho a un voto, no pudiendo votarse en representación.

VIGESIMO SEGUNDA: Las decisiones de la Asamblea serán tomadas por la mayoría del capital social presente. Con excepción de las que este contrato o la ley exijan un mayor porcentual. - - -

(El art. 160 de la ley de sociedades establece: «El cambio de objeto, prórroga, transformación, fusión, escisión y toda modificación que imponga mayor responsabilidad a los socios, sólo podrá resolverse por unanimidad de votos, salvo cuando los socios fueren veinte o más, en cuyo caso se aplicará el art. 244. Las demás modificaciones del contrato no previstas en esta ley requerirán unanimidad si la sociedad fuere de cinco socios o menos; mayoría de capital si fuere menos de veinte socios y aplicación del art. 244 si fuere de veinte o más. Cualquier otra decisión, incluso la designación de gerente se adoptará por mayoría del capital presente»; el art. 244 dice: Las resoluciones en ambos casos -primera y segunda convocatoria- serán tomadas por mayoría absoluta de los votos presentes que puedan emitirse, salvo cuando el estatuto exija un porcentaje mayor»).

VIGESIMO TERCERA: La fiscalización de la actividad de la sociedad estará a cargo de un síndico titular, que ejercerá el cargo por el término de 3 años. La elección del síndico titular y de un suplente estará a cargo de la Asamblea General Ordinaria. Los síndicos ajustarán su cometido a lo establecido en los arts. 294 al 296 de la ley 19.550. (El artículo 294 norma; «Son atribuciones y deberes del síndico sin perjuicio de los demás que esta ley determina y los que le confiere el estatuto: 1°) Fiscalizar la administración de la sociedad, a cuyo efecto examinará los libros y documentación siempre que lo juzgue conveniente y, por lo menos, una vez cada tres meses; 2°) Verificar en igual forma y periodicidad las disposiciones y títulos valores, así como las obligaciones y su cumplimiento; igualmente puede solicitar la confesión de balances de comprobación;3°) Asistir con voz pero sin voto, a las reuniones del directorio y de la Asamblea, a todas las cuales debe ser

citado;4°) Controlar la constitución y subsistencia de la garantía de los directores y recabar las medidas necesarias para corregir cualquier irregularidad;5°) Presentar a la Asamblea ordinaria un informe escrito y fundado sobre la situación económica y financiera de la sociedad, dictaminado sobre la memoria, inventario, balance y estado de resultados; 6°) Suministrar a los accionistas que representen no menos del dos por ciento del capital, en cualquier momento que éstos se lo requieran, información sobre las materias que son de su competencia;7°) Convocar a asamblea extraordinaria, cuando lo juzgue necesario y a asamblea ordinaria o especiales, cuando omitiere hacerlo el directorio;8°) Hacer incluir en el orden del día de la Asamblea, .los puntos que considere procedentes;9°) Vigilar que los órganos sociales den debido cumplimiento a la .ley, estatuto, reglamento y decisiones asamblearias;10°) Fiscalizar la liquidación de la sociedad ; 11°) Investigar las denuncias que le formulen por escrito accionistas que representen no menos del 2% del capital, mencionarlas en el informe social a la asamblea y expresar acerca de ellas las consideraciones y proposiciones que correspondan. Convocará de inmediato a la Asamblea para que resuelva al respecto cuando la situación investigada no reciba del directorio el tratamiento que conceptúe adecuado y juzgue necesario actuar con urgencia.» El artículo 295 prescribe: «Los derechos de información e investigación administrativa del síndico incluyen los ejercicios económicos anteriores a su elección»; y .el artículo 296 dice: «Los síndicos son solidariamente responsables por el incumplimiento de las obligaciones que le impone la ley, el estatuto y el reglamento. Su responsabilidad se hará efectiva por decisión de la asamblea. La decisión de la Asamblea que declare la responsabilidad, importa la remoción del síndico.»

VIGESIMO CUARTA: La sociedad llevará la contabilidad conforme a las disposiciones legales correspondientes, debiendo realizar el Balance General y el Cuadro de Resultados y el Inventario, conforme a sus constancias, dentro de los 30 días del cierre del ejercicio financiero, fijado en la cláusula Décimo Quinta de este contrato.

VIGESIMO QUINTA: Una vez aprobado el Balance General, el Inventario, el Cuadro de Resultados y el proyecto de distribución del capital suscripto entre los socios, previa deducción de las siguientes reservas, provisiones y amortizaciones: (exponerlas) siempre y cuándo se hallan saldado los quebrantos de los ejercicios anteriores se hubiesen enjugado las pérdidas de otros ejercicios.

VIGESIMO SEXTA: Las pérdidas serán soportadas en igual proporción que la de distribución de las ganancias.

VIGESIMO SEPTIMA: Cumplido el plazo de duración de la sociedad, sin que se acuerde su prórroga o cuando la totalidad de los socios manifieste su decisión de liquidar la sociedad, se procederá a liquidar la misma. A tal fin se encuentran autorizados para la misma los socios gerentes a cargo de la representación y administración de la sociedad quienes procederán a liquidarla. El síndico debe vigilar dicha liquidación. Una vez pagadas las deudas sociales y las retribuciones a los gerentes y al síndico, se procederá a distribuir el saldo a los socios en proporción al capital integrado, previa confesión del balance respectivo.

VIGESIMO OCTAVA: Una vez liquidada la sociedad la documentación deberá ser guardada durante 10 años por el socio señor Minerva Roberta.

En prueba de conformidad, a los 10 días del mes de Enero de 2002, en la ciudad capital de Santa Rosa, se firman 3 ejemplares de un mismo tenor, y a un solo efecto.

Antecedentes de la empresa

El "Hotel Campo y Tierra" está ubicado en la Zona Sur de la Llanura Pampeana, a 1:30 horas de Santa Rosa, Capital de La Pampa. En sus inicios el hotel no se creó con la finalidad de ser una empresa hotelera, sino como un lugar de esparcimiento familiar para los fines de semana por lo que la primera construcción fue un pequeño parque con una amplia caballeriza. Con el correr del tiempo se pudo contar con una infraestructura preponderante, con lo cual el dueño pensó en construir unos cuartos en desnivel que serían rentados por \$600 y que posteriormente serian construidos más grandes y completos.

En la actualidad el hotel cuenta con una superficie que abarca 2 hectáreas y media, un trabajador de planta encargado del lugar y cuando hay huéspedes el personal varía dependiendo de los servicios requeridos por los clientes.

Cuenta con 15 habitaciones con 2 camas King Size cada una, baño completo, aire acondicionado, closet y decorados con motivos campestres. Otros servicios que posee son la alberca, cocina común, área de masajes, mesa de billar y temascal. Y entre sus actividades más destacadas se encuentran: paseos a caballo, pancha de tenis, pileta de natación, masajes y sesiones de temascal, salón de eventos.

Objetivos del Hotel:

Brindar una experiencia vacacional única, que haga a los huéspedes disfrutar del contacto con la naturaleza y lo que la misma les ofrece como casa de campo; con diversas actividades que creen una estancia inolvidable.

Visión: Ser reconocido como uno de los lugares de turismo alternativo ideal para divertirse y descansar.

Estudio de Mercado:

El mercado está integrado por 3 hoteles de la misma magnitud y con igual nivel del servicio. Los principales clientes en los hoteles de la zona son extranjeros; los productos sustitutos existentes en el mercado son las casas propias, casas de familiares, casa de campaña y bungalos.

Así mismo el plan de negocio describe los servicios que ofrecen el hotel y los nuevos clientes a los que se pretende enfocar, como a los ejecutivos de nivel socio-económico de 30 a 60 años, turismo nacional como extranjero.

El plan de mercadotecnia es parte importante del plan de negocio, ya que describe que medios utilizarán el hotel para publicidad, el lugar en el que se hará publicidad, servicios a ofrecer así como los precios de cada servicio.

Con respecto a los Recursos Humanos, se realizó mostrando el organigrama del hotel y la función del personal.

La estructura legal actual es una recomendación de una estructura legal apropiada para el hotel.

El Plan Financiero muestra el Balance General inicial de la empresa, junto al presupuesto de venta y la proyección de Estados Financieros a 5 años; mostrando: aumento de ventas, una disminución de gastos respecto a las ventas del ejercicio y un aumento en la utilidad del ejercicio con respecto a las ventas del mismo años.

El estudio de mercado se realiza un análisis del mercado que nos permita conocer las tendencias, los competidores y clientes. Utilizando herramientas como el análisis FODA y las 5 fuerzas de Porter, que posteriormente se reforzara con un diagnostico general del Hotel junto a sus Estados.

Análisis FODA Cualitativo:

El análisis FODA consiste en analizar las fortalezas y oportunidades (factores internos de la empresa) y las debilidades y amenazas (factores externos a la empresa) del "Hotel Campo y Tierra".

Fortalezas del “Hotel Campo y Tierra”:

- Habitaciones con 2 camas King Size, aire acondicionado, ventilador, mini-bar, baño completo, 2 closets, buros tocadores y decorados con motivos campestres.
- Comedor en área común.
- Teléfono para uso de huéspedes, fuera de las habitaciones.
- Televisión con sky y DVD en sala común.
- Vista panorámica al predio y campo abierto.
- Total privacidad y tranquilidad.
- Convivencia con la naturaleza.
- Servicio de Masajes.
- Servicio de Temascal.
- Paseos a caballo.
- Canchas de tenis.
- Pileta abierta.
- Desayuno incluido con el pago de hospedaje.
- Hotel disponible para eventos especiales.

Oportunidades del “Hotel Campo y Tierra”:

- Proyectos de inversión, que serán realizados en la Zona Sur a cercanías del monte de caza animal; lo cual atraerá mayor cantidad de turismo a la zona.
- Ubicado a 40 minutos de la “Estancia El Lucero” quien cuenta con su atractivo de monte de caza animal el cual comparte con “Hotel Campo y Tierra” y por donde también se acostumbra a vacacionar.
- Ubicado a 5 horas del límite con La Provincia de Rio Negro, cuya provincia atrae a gran variedad de visitantes quienes podrán optar por la estadía en nuestro hotel si quisieran tener unos días de naturaleza.
- Gran posibilidad de compartir el Monte de Caza para sumar el hobby de la caza como atractivo del hotel.
- Los turistas más frecuentes provienen de los alrededores de la Provincia de La Pampa ya que se encuentra en el Centro del País.
- Los turistas extranjeros que recorren de Norte a Sur nuestro país, deben pasar por el centro de La Provincia de La Pampa por su localización, eso hace posible el paso por nuestro hotel.

Debilidades del “Hotel Campo y Tierra”:

- No cuenta con servicio de Restaurante.
- No tiene programa de publicidad.
- No tiene página de internet.
- No cuenta con un perfil para la contratación de empleados.
- No tiene programa de inversión.
- No cuenta con empleado encargado exclusivamente de la administración del hotel.
- El empleado encargado de la recepción solo sabe solo el idioma castellano, eso imposibilita la fluidez y el entendimiento de huéspedes que hablen otro idioma.

Amenazas para “Hotel Campo y Tierra”:

- Considerar la posibilidad de no aumentar las ventas y no poder seguir manteniendo el hotel.

Análisis del modelo de las 5 Fuerzas de Porter, aplicado al Mercado Hotelero:

Este modelo determina la rentabilidad a largo plazo de un mercado, que rigen en la competencia industrial:

1. Amenaza de entrada de nuevos competidores. El primer análisis Porter analiza quienes son nuestros nuevos competidores; según información de Obras Publicas de esta Provincia, en la zona serán próximos a construir 2 desarrollos turísticos a principios del año siguiente, el cual tardara 2 años. La construcción de estos no afectara directamente al hotel porque son desarrollos turísticos que manejan un concepto distinto y no tienen la privacidad que brinda el “Hotel Campo y Tierra”.
2. La Rivalidad entre los competidores. EL segundo Porter analiza quien es nuestra competencia, el número de competidores, su posición en el mercado, precios, entre otros. Debido a la ubicación de nuestro Hotel encontramos:
 - o Hotel “Pampa Valla”, el mismo es un hotel de 4 estrellas con paquetes todo incluido (alimentos y bebida), tiene 50 habitaciones y el precio es de \$1.150 por persona con todo incluido, en habitación doble.
 - o Hotel “Gaucho Pampa”, el mismo es un hotel de 5 estrellas que tiene 150 habitaciones incluyendo suites. El precio es de \$5.500 por persona en habitación sencilla con vista a campo abierto, sin IVA incluido. Las habitaciones tienen cama King Size o 2 camas Queen Size, cafetera, caja de seguridad, bar privado, televisión con DVD, ventiladores, aire acondicionado, baño, internet. También cuenta con alberca (en algunos casos), servicio de Spa, restaurante, gimnasio, campo de golf, canchas de tenis, pileta.
3. Poder de negociación de los proveedores. La Tercer fuerza de Porter analiza los proveedores existentes en el mercado, si es que existen más proveedores que nos puedan ofrecer su producto o servicio y la diferencia de proveedores en calidad y precio.
 El “Hotel Campo y Tierra” requiere de 3 proveedores por el momento:

Proveedores	Productos o Servicios	Costos
Pampero Club. Mercado con venta al mayor ubicado en Ciudad de Santa Rosa	Jabón de Tocador	130 piezas \$220
	Botellas pequeñas de shampoo	323 piezas \$684
	Botellas pequeñas de crema	323 piezas \$684
	Gorras de baño	125 piezas \$227
	Papel higiénico	72 piezas \$280
	Servilleta	24 paquetes \$250
	Comida	Depende de la cantidad de comida a elaborar.
Temascalero	Ritual en Temascal	\$600 por sesión
Masajistas	Masaje sencillo	\$250 por hora
	Masaje con aromaterapia	\$250 por hora
	Facial	\$200 por hora
	Masaje para liberar tensión	\$200 por hora

Pampero Club es el único proveedor que ofrece estos productos en la ciudad de Santa Rosa, que se encuentra a cercanías del hotel. El proveedor no suministra exclusivamente a nuestro hotel ya que es una tienda al por mayor (para hoteles) y al por menor para el público en general, por lo que no se corre riesgo de que en algún momento determinado no quiera proveer artículos o amenace con subir los precios (al menos que exista un factor externo que obligue a subir precios).

Los Temascaleros son gente especializada con los mejores profesionales en ese tipo de terapia de relajación, por lo que es difícil encontrar especialistas para reemplazarlos y por los cuales se le paga por sesión ofrecida (teniendo en cuenta que es un servicio único en la provincia ofrecido por nuestro hotel). EL Temascalero que trabaja en nuestro hotel está comprometido con el mismo por ser especialista en esta terapia, por lo cual no se podría contratar otra persona, es por es que trabaja por tiempo completo. En un

futuro se estaría pensando en el pago de un salario fijo para el Temascalero ya que es esencial para el funcionamiento del hotel en el Temascal.

Los masajistas del “Hotel Campo y Tierra” trabajan de manera independiente por lo que están disponible en el hotel cuando este lo solicite, siendo este también una posible incorporación al stand del hotel como un trabajador contratado.

4. Poder de Negociación de los compradores. La Cuarta fuerza de Porter examina los clientes en el mercado y su organización; sabiendo que de esto depende el precio, la calidad y las exigencias del mercado. No existen datos que asegure quienes son los clientes exactos y que preferencias tienen, pero se podría aplicar una encuesta con los alrededores pero se estaría limitando a realizar un nuevo plan de negocios. Teniendo en cuenta lo anteriormente dicho, el “Hotel Campo y Tierra” se enfocara en personas con nivel socio-económico medio, principalmente familias que les guste la naturaleza y mayores que amen la caza como hobby, de esta forma estaríamos ampliando la clientela y admitir el acceso de extranjeros.

Con respecto al turismo al que se quiere acceder, se sabe gracias a un estudio realizado que en los últimos 3 años, que las familias buscan un lugar de descanso cada vez que se les presente la oportunidad y debido a las pocas oportunidades de feriados que se tienen en nuestro país, los clientes buscan lugares cercanos donde puedan recorrer pocos kilómetros y puedan encontrar un confort de vacaciones similares a las vacaciones en épocas de receso escolar y laboral; es por eso que su ubicación en el centro del país da la posibilidad a que millones de familias puedan elegir nuestras instalaciones.

Por otro lado, la atracción a los extranjeros tiene como objetivo, la caza de deporte y hobby, pudiendo ampliar nuestros clientes y dando la posibilidad a que conozcan nuestras instalaciones y costumbres, nuestro país. Se vio en un análisis nacional, en los últimos 2 años pasados, que se incrementó en un 35% el arribo de extranjeros al país, con ganas de conocer todo de nuestras costumbres.

5. Amenaza de ingreso de productos sustitutos. Este es el último análisis de Porter, donde se examinan los productos sustitutos existentes en el mercado. Para nuestro “Hotel Campo y Tierra” los productos sustitutos son el hospedaje en casa de familiares o casa propia que se sabe algunos turistas eligen esas opciones teniendo esa oportunidad. Tenemos que tener en cuenta que un 30% de los turistas se hospedan en casa de familiares y un 6% en casa propia. El hospedaje del hotel abarca un 45% del total de los turistas, por lo que en conjunto la gente se hospeda en casa propia y en casa de familiares en un 36% y significa que son más los turistas que se hospedan en hoteles que será nuestro atractivo para que elijan nuestro hotel.

Análisis de los Servicios prestados y los problemas a enfrentar por lo que se pide el préstamo bancario

Problemas que se le presentan al hotel

- EL hotel en la actualidad no tiene **una posición en el mercado** debido a la falta de publicidad, la cual es esencial para tener un lugar y un reconocimiento en el mercado. Por ese motivo se propone realizar un plan de mercadotecnia especial para el hotel.
- Teniendo en cuenta **la competencia**, en la misma zona se encuentran ubicados hoteles de grandes dimensiones que ofrecen una amplia variedad de servicios de reconocimiento en el mercado pero no todos los servicios con que cuenta el “Hotel Campo y Tierra”, que es lo que hace la diferencia en la competencia. De la misma manera se deben considerar los bienes sustitutos existentes en el sector, que en este caso son las casa de familiares y casas propias, ya que forman un 36%, porcentaje importante entre la elección de hospedaje en los turistas.
- La **falta de personal** es un problema importante que enfrenta el hotel, ante las necesidades administrativas del hotel y la calidad en recursos humanos es esencial para el buen funcionamiento de la empresa. Se pensó entonces para el hotel un plan de recursos humanos para identificar la necesidad de personal y realizar la contratación adecuada.
- Podría llegar a generar un problema con la competencia, la **carencia de servicios All Inclusive**, paquetes de todo incluido los cuales están mayormente demandando los turistas. Si se considera que el hotel deberá incluir el servicio deberá contar con una inversión mayor a la que venía teniendo.
- Si bien el hotel cuenta con actividades atractivas para los turistas, en un pensamiento al futuro y para la ayuda de permanencia en el mercado deberá tener en cuenta el **ingreso de nuevas actividades** y servicios como excursiones en centros atractivos de la zona.

Servicios que ofrece “Hotel Campo y Tierra”:

- Hospedaje con desayuno incluido (desayuno continental) y costo por habitación (hasta 4 personas).
- Masaje corporal, costo por persona. (El servicio consiste en dar masajes corporales manuales a los huéspedes que lo solicitan y abonan aparte, con duración de una hora para liberar tensión o rigidez y generar sensación de descanso, relajación y equilibrio a la estructura del cuerpo).
- Masaje corporal con aromaterapia, costo por persona. (similar al anterior pero utilizando otras técnicas y materiales).
- Masaje para liberar tensión, costo por persona.
- Masajes Faciales, costo por persona.
- Temascal, costo por persona. (El servicio consiste en realizar una sesión de temascal, la cual empieza en una limpieza espiritual, mental y física que se realiza dentro de una estructura de barro –con forma de iglú- donde se utilizan vapor de agua, hierbas y esencias. El ritual es realizado por especialistas. Es recomendado como terapia para enfrentar enfermedades respiratorias, circulatorias, digestivas, de la piel, así como durante el embarazo y la lactancia. Duración de la sesión, 1 hora y media).
- Paseo a caballo, costo por persona. (El servicio consiste en realizar un paseo a caballo en todo el predio o monte compartido con duración aproximada de 40 minutos).
- Mesa de billas. (Cuenta con una mesa de billar de uso exclusivo de los huéspedes sin costo adicional).

Servicios que ofrecerá el “Hotel Campo y Tierra”:

- Hospedaje con formato All Inclusive, costo por persona.
- Excursiones al Monte.
- Practica de Caza deportiva de animales.
- Juegos de Mesa disponibles para huéspedes sin costo.
- Mesas de té sin costo.

- Salón de usos múltiples disponibles para huéspedes.
- Gimnasio con un costo mínimo adicional (para ello se deberá contar con las maquinas necesarias).
- Mesa de Ping Pong sin costo adicional.
- Cenas exclusivas con costo por persona.
- Mini bar con batas y bebidas en la habitación con costo adicional por producto.

Análisis de las Ventas

Analizaremos los clientes actuales del hotel, es decir los huéspedes habitué del hotel durante los 3 años a analizar y los clientes nuevos. Con los registros que lleva el hotel, aproximadamente el 30 % del total de los clientes que han estado hospedados durante esos años analizados son ejecutivos que están de paso y por lo general hacen noche en el hotel y solo llegan a permanecer 24hs sin poder por esa razón utilizar y disfrutar de todos los servicios que ofrece el hotel. El 45% son familias que están de paso y por la ubicación del hotel se quedan 2 noches por el atractivo que ofrece. El 25 % restante son familias que eligieron pasar unos días de vacaciones en nuestro hotel disfrutando del servicio que ofrece el mismo.

Con estos porcentajes, estaría en evidencia que el hotel está necesitando un fuerte empuje en propaganda y publicidad del mismo; como así también otros nuevos atractivos en el servicio brindado para poder generar una sensación de placer y equilibrio que haga volver a elegir el hotel a los huéspedes que ya estuvieron alojados en el mismo.

Plan de Mercadotecnia

El plan de mercadotecnia se realizará aplicando el criterio de las **4 P** de mercadotecnia, conformadas por: **PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PLAZA.**

El **Producto** es lo que se va a vender o el servicio que se va a dar.

El **Precio** es el valor en dinero de lo que se va a vender que en este caso en un servicio y el Pago son las formas de abonar el servicio con términos y condiciones de descuentos.

La **Promoción** es la publicidad que se le va a hacer al servicio con sus respectivos costos

La **plaza** es el lugar donde se va a promocionar el servicio.

Producto y Precio:

Siguiendo con lo definido anteriormente, el precio de los servicios se determinaron en base a los costos fijos y variables, sumado al estudio de mercado realizado a hoteles similares para poder definir un precio competente. Los servicios y sus costos son los siguientes:

Servicios	Costo por Persona - Temporada Baja	Costo por Persona - Temporada Alta
Hospedaje c/ desayuno (paq.1)	\$675	\$800
Hospedaje c/3 alimentos incluidos (paq.2)	\$675	\$800
Hospedaje c/3 alimentos incluidos + bebidas (paq.3)	\$1075	\$1200
Hospedaje c/3 alimentos + bebidas + masajes (paq.4)	\$1375	\$1500
Hospedaje c/3 alimentos + bebidas + masajes + temascal (paq.5)	\$1575	\$1700

Cena exclusivas	Desde \$200 a los \$300	Desde \$200 a los \$300
Masaje Corporal	\$400 por hora	\$400 por hora
Masaje corporal aromaterapia	\$450 por hora	\$450 por hora
Masaje para liberar tensión	\$400 por hora	\$400 por hora
Masaje Facial	\$300 por hora	\$300 por hora
Temascal	\$400 por hora y media	\$400 por hora y media
Paseo a caballo	\$150	\$150
salón de usos múltiples	Sin Costo	Sin Costo
Mesa de billar	Sin Costo	Sin Costo
Caminatas por el monte	Sin Costo	Sin Costo
Pileta y cancha de tenis	\$60	\$100

Promoción:

La publicidad que utilizara el hotel y sus respectivos costos, dependerán del préstamo otorgado.

Internet:

Después de haber realizado los estudios correspondientes de mercado, se observa que le 100% de los hoteles analizados cuentan con una agina Web, la cual es importante para la promoción, así dar a conocer el hotel, precios, actividades y servicios que brinda.

En la actualidad el “Hotel Campo y Tierra” cuenta con una página de internet con escasa información, diseño ambiguo, pocas fotografías y estructura inadecuada. La página debería contener: colores que representen lo que pretende brindar el hotel a los huéspedes, es decir colores que refleje tranquilidad, descanso, contacto con la naturaleza y diversión.

Contar con un contenido de página que contenga toda la información sobre los paquetes que ofrece el hotel, los servicios, las actividades a realizar, precios, teléfono ara reservar, dirección, mail, fotos y una sección acerca del hotel, su historia, su misión, visión, políticas de reservación y estadía y cancelación de la misma.

El hotel debe tener en cuenta el ingreso a diferentes asociados a grupos turísticos que dan publicidad a los hoteles por medio de Internet u ofrecimiento en oficinas turísticas; existen diversas agencias de viajes en las que el “Hotel Campo y Tierra” podría tener ingreso para la publicidad y promoción para que en todas partes del mundo puedan conocer las instalaciones y los servicios junto a las actividades que ofrece el hotel.

Así como también un anuncio como especie de letrero que indica que a pocos metros se encuentra el “Hotel Campo y Tierra”, para ello se requiere un permiso de licencia que acredita la utilización, colocación, uso y difusión de publicidad en la vía publica expedido por el secretario de obras públicas y deberá inscribirse en obras públicas para tener esa licencia correspondiente para su colocación.

Plan Financiero

El plan financiero consiste en realizar un presupuesto de venta y partir de ese para realizar una proyección de **Estados Financieros** a 5 años analizados, y poder obtener las **Razones Financieras** de la empresa y poder llegar a una interpretación y análisis de la situación en la que se encuentra el hotel.

Presentando los datos de los Estados Financieros y las Razones Financieras con sus análisis año por año:

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 BALANCE GENERAL
 INICIAL**

ACTIVO		
Caja	\$2.000	0.01%
Blancos	\$4.000	0.02%
Suministros	\$2.000	0.01%
Total del Activo Corriente	\$8.000	
Mobiliario y Equipo	\$4.200.000	25.91%
Depreciación Mob. Y Equip.	\$0	0.00%
Edificio	\$10.000.000	61.70%
Depreciación de Edificio	\$0	0.00%
Terreno	\$2.000.000	12.34%
Total Activos No Corriente	\$16.200.000	
Total del ACTIVO	\$16.208.000	100%
PASIVO		
Proveedores	\$0	0%
Acreedores Varios	\$0	0%
Provisiones para ISR	\$0	0%
Total del Pasivo	\$0	
PATRIMONIO NETO		
Capital Social	\$16.208.000	100%
Utilidad o Perdida del ejercicio	\$0	0%
Dividendos	\$0	0%
Total Patrimonio Neto	\$16.208.000	
Total Pasivo + Patrimonio Neto	\$16.208.000	

Presupuesto de Ventas – INICIAL

Este presupuesto requiere datos como los costos fijos y los costos variables reales, los cuales fueron calculados con datos del hotel haciendo prorratio de los gastos de ventas y los gastos de administración. Se consideró un incremento de inflación anual del 3%.

Los costos fijos totales utilizados para el presupuesto fueron de \$30.150 considerando los costos fijos del ejercicio anterior y los nuevos que se ingresan en los siguientes ejercicios como gasto de publicidad y el gasto por seguro social, el cual tuvo un incremento por el ingreso de nuevos trabajadores.

Calculo de COSTOS FIJOS presupuestados mensuales

Costos Fijos mensuales de ejercicios anteriores		\$18.850
Gastos por publicidad mensuales		\$10.000
Anualidad anuncio publicidad	\$2.000	
Mensajería	\$5.000	

Artículos Promocionales	\$2.000	
Anualidad Internet	\$1.000	
Gastos por seguro social mensual		\$1.300
Costos Fijos Presupuestados Totales mensuales		\$30.150

- Por otra parte el cálculo de los costos variables presupuestados se hizo por persona, utilizando los costos variables totales reales; y el cálculo de comida se hizo por separado ya que cada paquete le corresponde un costo distinto dependiendo de la cantidad de comida se ofrezca en el paquete.

Calculo de COSTOS VARIABLES presupuestados por persona

Costos Variables p/persona sin comida (AREA)		\$175.93		
Agua	\$1.000			
Luz	\$1.200			
Gas	\$300			
Nomina	\$7.000			
Costo alimento por persona		\$18.52		
			% correspondiente	Costo por %
Total de costo variable por paquete 1		\$194,45	60%	\$116,67
Total de costo variable por paquete 2		\$231,49	14%	\$32,41
Total de costo variable por paquete 3		\$259,27	12%	\$31,11
Total de costo variable por paquete 4		\$509,27	7%	\$35,65
Total de costo variable por paquete 5		\$809,27	7%	\$56,65
COSTO VARIABLE TOTAL				\$272,48

- El precio por venta que se incluyó en el presupuesto fue de acuerdo al plan de negocio, puesto que anteriormente el "Hotel Campo y Tierra" manejaba precios de venta por habitación. En este caso se presupuestó el precio de venta por persona y por noche dependiendo del paquete elegido.

Precio de Venta por Paquete

	Precio Venta por Paquete temporada baja	Precio venta por Paquete temporada alta	Porcentaje Correspondiente	% Temp. Baja	% Temp. Alta
Paquete 1	\$675	\$800	60%	\$405	\$480

Paquete 2	\$875	\$1.000	14%	\$123	\$140
Paquete 3	\$1.075	\$1.200	12%	\$129	\$144
Paquete 4	\$1.375	\$1.500	7%	\$96	\$105
Paquete 5	\$1.575	\$1.700	7%	\$110	\$119
Precio por Venta Total	\$5.575	\$6.200		\$863	\$988

Según datos históricos del hotel y estudios realizados de acuerdo con el plan de negocio, los meses con mayor demanda son Enero, Abril y Diciembre; los meses con demanda regular son Febrero, Marzo, Agosto, Septiembre, Octubre y Noviembre; y los meses con menor demanda son Junio y Julio. Por ello de esta aclaración, el hotel considera como temporada alta los meses de: Enero, Abril y Diciembre; el resto son considerados temporada baja.

Para realizar el presupuesto de venta anual, se tomó en cuenta un incremento del 5% en las ventas de cada año, esto se determinó según datos de la empresa ya que los huéspedes regresan y recomiendan el hotel a amigos y familiares; por lo tanto se considera que con los nuevos servicios, la publicidad y el mercado, se llegue al porcentaje de ventas que aumentara en un 5% cada año.

Podemos mediante el presupuesto de ventas mensuales del primer ejercicio y anual por 5 años, justificar el aumento de las ventas que se venía hablando:

Ventas presupuestadas mensuales para el "Hotel Campo y Tierra" para el Primer Ejercicio:

Mes	Ocupacion de Habitacióne	Personas	Num de Paquete	Noches promedio por persona	Ocupacion Venta	Precio de Venta	Total	Otros ingresos	Ingresos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Variables Extra	Total Costos Variables Extra	Otros Costos Variables	Costos Variables Totales	Ingresos Netos
Febrero	27	38	1	2	76	\$ 675	\$ 51.300			\$ 30.150	\$ 14.778				\$ 14.778	
		9	2	2	18	\$ 875	\$ 15.750				\$ 4.167				\$ 4.167	
		8	3	2	16	\$ 1.075	\$ 17.200				\$ 4.148				\$ 4.148	
		5	4	2	10	\$ 1.375	\$ 13.750				\$ 2.593	\$ 250	\$ 1.250		\$ 4.093	
		5	5	2	10	\$ 1.575	\$ 15.750				\$ 2.593	\$ 550	\$ 2.750		\$ 5.893	
Total		65		10	130		\$ 113.750	\$ 11.375	\$ 125.125	\$ 30.150	\$ 28.279		\$ 4.000	\$ 4.550	\$ 36.829	\$ 58.146
Marzo	27	38	1	2	76	\$ 675	\$ 51.300			\$ 30.150	\$ 14.778				\$ 14.778	
		9	2	2	18	\$ 875	\$ 15.750				\$ 4.167				\$ 4.167	
		8	3	2	16	\$ 1.075	\$ 17.200				\$ 4.148				\$ 4.148	
		5	4	2	10	\$ 1.375	\$ 13.750				\$ 2.593	\$ 250	\$ 1.250		\$ 4.093	
		5	5	2	10	\$ 1.575	\$ 15.750				\$ 2.593	\$ 550	\$ 2.750		\$ 5.893	
Total		65		10	130		\$ 113.750	\$ 11.375	\$ 125.125	\$ 30.150	\$ 28.279		\$ 4.000	\$ 4.550	\$ 36.829	\$ 58.146
Abril	30	45	1	4	180	\$ 800	144.000			\$ 30.150	\$ 35.000				\$ 35.000	
		10	2	4	40	\$ 1.000	\$ 40.000				\$ 9.259				\$ 9.259	
		9	3	4	36	\$ 1.200	\$ 43.200				\$ 9.334				\$ 9.334	
		5	4	4	20	\$ 1.500	\$ 30.000				\$ 5.185	\$ 250	\$ 1.250		\$ 6.685	
		5	5	4	20	\$ 1.700	\$ 34.000				\$ 5.185	\$ 550	\$ 2.750		\$ 8.485	
Total				20	296	\$ 6.200	\$ 291.200	\$ 29.120	\$ 320.320	\$ 30.150	\$ 63.963		\$ 4.000	\$ 11.648	\$ 79.611	\$ 210.559
Mayo	27	38	1	2	76	\$ 675	\$ 51.300			\$ 30.150	\$ 14.778				\$ 14.778	
		9	2	2	18	\$ 875	\$ 15.750				\$ 4.167				\$ 4.167	
		8	3	2	16	\$ 1.075	\$ 17.200				\$ 4.148				\$ 4.148	
		5	4	2	10	\$ 1.375	\$ 13.750				\$ 2.593	\$ 250	\$ 1.250		\$ 4.093	
		5	5	2	10	\$ 1.575	\$ 15.750				\$ 2.593	\$ 550	\$ 2.750		\$ 5.893	
Total				10	130		\$ 113.750	\$ 11.375	\$ 125.125	\$ 30.150	\$ 28.279		\$ 4.000	\$ 4.550	\$ 36.829	\$ 58.146
Junio	24	33	1	2	66	\$ 675	\$ 44.550			\$ 30.150	\$ 12.833				\$ 12.833	
		8	2	2	16	\$ 875	\$ 14.000				\$ 3.704				\$ 3.704	
		7	3	2	14	\$ 1.075	\$ 15.050				\$ 3.630				\$ 3.630	
		4	4	2	8	\$ 1.375	\$ 11.000				\$ 2.074	\$ 250	\$ 1.000		\$ 3.324	
		4	5	2	8	\$ 1.575	\$ 12.600				\$ 2.074	\$ 550	\$ 2.200		\$ 4.824	
Total		56		10	112		\$ 97.200	\$ 9.720	\$ 106.920	\$ 30.150	\$ 24.315		\$ 3.200	\$ 3.888	\$ 31.403	\$ 45.367
Julio	24	33	1	2	66	\$ 675	\$ 44.550			\$ 30.150	\$ 12.833				\$ 12.833	
		8	2	2	16	\$ 875	\$ 14.000				\$ 3.704				\$ 3.704	
		7	43	2	14	\$ 1.075	\$ 15.050				\$ 3.630				\$ 3.630	
		4	4	2	8	\$ 1.375	\$ 11.000				\$ 2.074	\$ 250	\$ 1.000		\$ 3.324	
		4	5	2	8	\$ 1.575	\$ 12.600				\$ 2.074	\$ 550	\$ 2.200		\$ 4.824	

Total		56	55	10	112		\$ 97.200	9.720	\$ 106.920	\$ 30.150	\$ 24.315		\$ 3.200	\$ 3.888	\$ 31.403	\$ 45.367
Agosto	27	38	1	3	114	\$ 675	\$ 76.950			\$ 30.150	\$ 22.167				\$ 22.167	
		9	2	3	27	\$ 875	\$ 23.625				\$ 6.250				\$ 6.250	
		8	3	3	24	\$ 1.075	\$ 25.800				\$ 6.222				\$ 6.222	
		5	4	3	15	\$ 1.375	\$ 20.625				\$ 3.889	\$ 250	1.250		\$ 5.389	
		5	5	3	15	\$ 1.575	\$ 23.625				\$ 3.889	\$ 550	2.750		\$ 7.189	
Total		65		15	195		\$ 170.625	\$ 17.063	\$ 187.688	\$ 30.150	\$ 42.417		\$ 4.000	\$ 6.825	\$ 53.242	\$ 104.296
Septiembre	27	38	1	2	76	\$ 675	\$ 51.300			\$ 30.150	\$ 14.778				\$ 14.778	
		9	2	2	18	\$ 875	\$ 15.750				\$ 4.167				\$ 4.167	
		8	3	2	16	\$ 1.075	\$ 17.200				\$ 4.148				\$ 4.148	
		5	4	2	10	\$ 1.375	\$ 13.750				\$ 2.593	\$ 250	1.250		\$ 4.093	
		5	5	2	10	\$ 1.575	\$ 15.750				\$ 2.593	\$ 550	2.750		\$ 5.893	
Total		65		10	130		\$ 113.750	\$ 11.375	\$ 125.125	\$ 30.150	\$ 28.279		\$ 4.000	\$ 4.550	\$ 36.829	\$ 58.146
Octubre	27	38	1	2	76	\$ 675	\$ 51.300			\$ 30.150	\$ 14.778				\$ 14.778	
		9	2	2	18	\$ 875	\$ 15.750				\$ 4.167				\$ 4.167	
		8	3	2	16	\$ 1.075	\$ 17.200				\$ 4.148				\$ 4.148	
		5	4	2	10	\$ 1.375	\$ 13.750				\$ 2.593	\$ 250	1.250		\$ 4.093	
		5	5	2	10	\$ 1.575	\$ 15.750				\$ 2.593	\$ 550	2.750		\$ 5.893	
Total		65		10	130		\$ 113.750	\$ 11.375	\$ 125.125	\$ 30.150	\$ 28.279		\$ 4.000	\$ 4.550	\$ 36.829	\$ 58.146
Noviembre	27	38	1	2	76	\$ 675	\$ 51.300			\$ 30.150	\$ 14.778				\$ 14.778	
		9	2	2	18	\$ 875	\$ 15.750				\$ 4.167				\$ 4.167	
		8	3	2	16	\$ 1.075	\$ 17.200				\$ 4.148				\$ 4.148	
		5	4	2	10	\$ 1.375	\$ 13.750				\$ 2.593	\$ 250	1.250		\$ 4.093	
		5	5	2	10	\$ 1.575	\$ 15.750				\$ 2.593	\$ 550	2.750		\$ 5.893	
Total		65		10	130		\$ 113.750	\$ 11.375	\$ 125.125	\$ 30.150	\$ 28.279		\$ 4.000	\$ 4.550	\$ 36.829	\$ 58.146
Diciembre	30	45	1	2	90	\$ 800	\$ 72.000			\$ 30.150	\$ 17.500				\$ 17.500	
		10	2	2	20	\$ 1.000	\$ 20.000				\$ 4.630				\$ 4.630	
		9	3	2	18	\$ 1.200	\$ 21.600				\$ 4.667				\$ 4.667	
		5	4	2	10	\$ 1.500	\$ 15.000				\$ 2.593	\$ 250	1.250		\$ 4.093	
		5	5	2	10	\$ 1.700	\$ 17.000				\$ 2.593	\$ 550	2.750		\$ 5.893	
Total		74		10	148		\$ 145.600	\$ 14.560	\$ 160.160	\$ 30.150	\$ 31.983		\$ 4.000	\$ 5.824	\$ 41.807	\$ 88.203

Ventas Presupuestadas anuales para el “Hotel Campo y Tierra” con un incremento del 5% Anual:

Ejercicio	Ocupación de Habitaciones	Personas	Ocupación Total	Precio de Venta	Total	Otros Ingresos	Ingresos Totales	Costos Fijos	Costo Variable Unitario	Costos Variables	Total Costos Variables Extra	Otros Costos Variables	Costos Variables Totales	Ingresos Netos
Primero	327	818	1636	\$863	\$1.411.868	\$162.993	\$1.574.861	\$372.654	\$272	\$445.785	\$46.400	\$65.197	\$557.382	\$644.824
Segundo	343	858	1717	\$906	\$1.555.633	\$171.142	\$1.778.578	\$383.834	\$286	\$491.178	\$48.720	\$71.880	\$630.131	\$764.614
Tercero	361	901	1803	\$951	\$1.715.085	\$179.699	\$1.951.628	\$395.349	\$300	\$541.523	\$51.156	\$75.474	\$688.198	\$868.082
Cuatro	379	946	1893	\$999	\$1.890.882	\$188.684	\$2.141.953	\$407.209	\$315	\$597.029	\$53.714	\$79.247	\$751.890	\$982.853
Quinto	397	994	1987	\$1049	\$2.084.697	\$198.118	\$2.351.300	\$419.425	\$331	\$658.225	\$56.399	\$83.210	\$821.769	\$1.110.105

También se pueden obtener la relación de las ventas mensuales para el cálculo del 5% de incremento:

Al analizar la relación de ventas mensuales se tomó en cuenta los meses con mayor demanda, demanda regular y menor demanda.

Meses	Habitaciones	Personas	Habit.	Habit.	Noches	Noches	% de Ocupación
			Dobles	Triples		X Habit	
Enero	30	74	14	16	2	60	33 %
Febrero	27	65	16	11	2	54	30 %
Marzo	27	65	16	11	2	54	30 %
Abril	30	74	14	16	4	120	66 %
Mayo	27	65	16	11	2	54	30 %
Junio	24	56	16	8	2	48	26 %
Julio	24	56	16	8	2	48	26 %
Agosto	27	65	16	11	2	54	33%
Septiembre	27	65	16	11	2	54	33 %
Octubre	27	65	16	11	2	54	33 %
Noviembre	27	65	16	11	2	54	33 %
Diciembre	30	74	14	16	2	60	33 %

Se puede visualizar que los meses con mayor demanda son: Enero, Abril y Diciembre, con una ocupación de 30 habitaciones y 74 personas esperadas, es decir de 2 a 3 personas en cada habitación con estancia de 2 noches promedio. Los meses con demanda regular son febrero, marzo, mayo, agosto, septiembre, octubre y noviembre con una ocupación de 27 habitaciones y 65 personas esperadas, en habitaciones con ocupación doble y triple con una estancia de 20 noches promedio. Por último, los meses con menor demanda fueron junio y julio con una ocupación de 24 habitaciones y 56 personas esperadas de 2 a 3 personas en habitaciones con una estancia promedio de 2 noches.

Proyección de Estados Financieros

A partir de los datos presupuestados de ventas y del Balance General Inicial se pueden realizar las proyecciones del Balance General, del Estados de Resultados y del Estado de Situación Financiera durante los 5 años analizados. Teniendo en cuenta que las inversiones proyectadas a realizar con capital propio de la empresa, que el Balance General Inicial se componen de Activos, principalmente por Activos Fijos como el edificio; no tiene Pasivos; y su capital social forma el 100% de la suma de Pasivos y Patrimonio Neto.

Empezamos con la exposición de los estados necesarios para el análisis de la empresa.

PRIMER EJERCICIO:

HOTEL CAMPO Y TIERRA BALANCE GENERAL PRIMER EJERCICIO

ACTIVO		
Caja	\$98.824	0.61%
Blancos	\$14.000	0.06%
Suministros	\$10.000	0.09%
Total del Activo Corriente	\$122.824	
Mobiliario y Equipo	\$4.390.000	27.24%
Depreciación Mob. Y Equip.	-\$439.000	-2.72%
Edificio	\$10.340.000	64.15%
Depreciación de Edificio	-\$295.429	-1.83%
Terreno	\$2.000.000	12.41%
Total Activos No Corriente	\$15.995.571	
Total del ACTIVO	\$16.118.396	100%
PASIVO		
Proveedores	\$0	0%
Acreedores Varios	\$0	0%
Provisiones para ISR	\$0	0%
Total del Pasivo	\$0	
PATRIMONIO NETO		
Capital Social	\$16.208.000	100%
Utilidad o Perdida del ejercicio	-\$89.604	-0.56%
Dividendos	\$0	0%
Total Patrimonio Neto	\$16.118.396	
Total Pasivo + Patrimonio Neto	\$16.118.396	

Este Balance del Primer Ejercicio, al igual que el ejercicio inicial, muestra que el Activo está compuesto en su mayoría por el edificio aunque hubo aumento en los activos circulantes de suministros y de bancos.

VENTAS Primer Ejercicio	
Ingresos por habitación	\$1.411.868
Otros Ingresos	\$162.993
TOTAL	\$1.574.861

Hotel Campo y Tierra Estado de Resultados Primer Ejercicio			
Ventas		\$1.574.861	100%
Gasto de Venta		\$557.382	35.4%
Agua	\$55.738		
Luz	\$61.312		
Gas	\$16.721		
Comida	\$55.738		
Nomina	\$367.872		
Gastos de administración		\$372.654	23.7%
Gasolina	\$3.600		
Nomina	\$120.000		
Agua	\$12.000		
Luz	\$12.000		
Gas	\$1.200		
Mantenimiento	\$60.000		
Gasto por seguro	\$3.000		
Gasto por publicidad	\$120.000		
Seguro Social	\$30.000		
Gasto por depreciación mobiliario y equipo		\$439.000	27.9%
Gasto por depreciación edificio		\$295.429	18.8%
Utilidad o Perdida Ordinaria antes de impuestos		-\$89.604	
Impuesto a las Ganancias			
Utilidad o Perdida Extraordinaria		\$0	
Utilidad o Pérdida Neta		-\$89.604	

El Estado de Resultados del Primer Ejercicio muestra las ventas presupuestadas provenientes del presupuesto anual; los gastos administrativos y ventas correspondientes a aproximadamente al 58% de las ventas. Eso nos arroja una Perdida del Ejercicio de \$89.604.

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
 PRIMER EJERCICIO**

Utilidad o Perdida del Ejercicio		-\$89.604
Depreciación de mobiliario y Equipo	\$439.000	
Depreciación de Edificio	<u>\$295.429</u>	
Total de partidas que no requirieron el uso de recursos		\$734.429
 Actividades de Operación		
Cambio en capital de trabajo	-\$18.000	
Impuestos por pagar	<u>\$ 0</u>	
Total Actividades Operativas		-\$18.000
 Actividades de Inversión		
Mobiliario y Equipo	-\$190.000	
Edificio	<u>-\$340.000</u>	
Total Actividades de Inversión		-\$530.000
 Actividades de Financiamiento		
Dividendos	<u>\$ 0</u>	
Total Actividades de Financiación		\$0
 Aumento o Disminución de Efectivo		
		\$96.824
Efectivo e Inversiones Temporales al Inicio del Periodo		<u>\$2.000</u>
Efectivo e Inversiones temporales al final del periodo		\$98.824

Brevemente se detallara las Inversiones del Ejercicio Inicial para saber en detalle esa Inversión:

Recibidor		
Construcción	\$130.000	
Salario	\$45.000	
Otros Gastos	<u>\$15.000</u>	
Total		\$190.000
 Sauna		
Material para Construcción	\$50.000	
Salario	\$20.000	
Sauna	\$200.000	
Instalación	\$40.000	
Otros Gastos	<u>\$30.000</u>	
Total		\$340.000
 Mobiliario y Equipo		
	\$61.000	
Edificio	<u>\$519.000</u>	
Total costo de remodelación		\$530.000

SEGUNDO EJERCICIO:

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 BALANCE GENERAL
 SEGUNDO EJERCICIO**

ACTIVO		
Caja	\$470.391	2.92%
Blancos	\$24.000	0.15%
Suministros	\$18.000	0.11%
Total del Activo Corriente	\$512.391	
Mobiliario y Equipo	\$4.446.500	27.56%
Depreciación Mob. Y Equipo	-\$883.650	-5.48%
Edificio	\$10.657.000	66.06%
Depreciación de Edificio	-\$599.914	-3.72%
Terreno	\$2.000.000	12.40%
Total Activos No Corriente	\$15.619.936	
Total del ACTIVO	\$16.132.327	100%
PASIVO		
Proveedores	\$0	0%
Acreedores Varios	\$0	0%
Impuesto a las ganancias	\$3.250	100%
Provisiones para ISR	\$0	0%
Total del Pasivo	\$3.250	
PATRIMONIO NETO		
Capital Social	\$16.208.000	100%
Utilidad o Perdida del ejercicio	\$12.228	1.30%
Dividendos	\$0	0%
Utilidad o Perdida de Ejercicio Anteriores	-\$89.604	-0.56%
Total Patrimonio Neto	\$16.130.624	
Total Pasivo + Patrimonio Neto	\$16.132.327	

El Balance General del Segundo Ejercicio muestra un incremento en el Activo Corriente, en mobiliario, equipos y edificios.

VENTAS Segundo Ejercicio	
Ingresos por habitación	\$1.602.302
Otros Ingresos	\$176.276
TOTAL	\$1.778.578

Hotel Campo y Tierra Estado de Resultados Segundo Ejercicio			
Ventas		\$1.778.578	100%
Gasto de Venta		\$630.131	35.4%
Agua	\$63.013		
Luz	\$69.314		
Gas	\$18.904		
Comida	\$63.013		
Nomina	\$415.886		
Gastos de administración		\$383.834	21.6%
Gasolina	\$3.600		
Nomina	\$120.000		
Agua	\$12.000		
Luz	\$12.000		
Gas	\$1.200		
Mantenimiento	\$60.000		
Gasto por seguro	\$3.000		
Gasto por publicidad	\$120.000		
Seguro Social	\$30.000		
Gasto por depreciación mobiliario y equipo		\$444.650	25.0%
Gasto por depreciación edificio		\$304.486	17.1%
Utilidad o Perdida Ordinaria antes de impuestos		\$15.478	
Impuesto a las Ganancias (21%)		\$3.250	
Utilidad o Perdida Ordinaria		\$12.228	7%
Utilidad o Perdida Extraordinaria		\$0	
Utilidad o Pérdida Neta		\$12.228	7%

El Estado de Resultados del Segundo Ejercicio muestra ventas de más de un millón y medio de pesos, con los mismos gastos de administración y variación en los gastos de ventas que juntos corresponden a aproximadamente el 56% de las ventas. En este ejercicio se obtuvo una utilidad del 7% sobre las ventas totales.

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
 SEGUNDO EJERCICIO**

Utilidad o Perdida del Ejercicio		\$12.228
Depreciación de mobiliario y Equipo	\$444.650	
Depreciación de Edificio	<u>\$304.486</u>	
Total de partidas que no requirieron el uso de recursos		\$749.136
 Actividades de Operación		
Cambio en capital de trabajo	-\$18.000	
Impuestos por pagar	<u>\$ 3250</u>	
Total Actividades Operativas		-\$14.750
 Actividades de Inversión		
Mobiliario y Equipo	-\$56.500	
Edificio	<u>-\$317.000</u>	
Total Actividades de Inversión		-\$373.500
 Actividades de Financiamiento		
Dividendos	<u>\$ 0</u>	
Total Actividades de Financiación		\$0
Aumento o Disminución de Efectivo		\$373.114
Efectivo e Inversiones Temporales al Inicio del Periodo		<u>\$98.824</u>
Efectivo e Inversiones temporales al final del periodo		\$471.938

Brevemente se detallara las Inversiones del Primer Ejercicio para saber en detalle esa Inversión:

Remodelación de cuartos		
Repisas	\$10.000	
<u>Cafeteras</u>	<u>\$4.000</u>	
Total		\$14.000
 Aparatos para hacer ejercicio		
Bicicleta x 2	\$9.000	
Caminador x 2	\$13.000	
Escalador	\$5.500	
Multi ejercitador x 2	\$11.800	
<u>Abdominilizador</u>	<u>\$3.200</u>	
Total		\$42.500
 Jacuzzi		
Material para construcción	\$45.000	
Salario	\$22.000	
Jacuzzi	\$200.000	
Instalación	\$30.000	
<u>Otros gastos</u>	<u>\$20.000</u>	
Total		\$317.000
 Mobiliario y Equipo		
	\$56.500	
<u>Edificio</u>	<u>\$317.000</u>	
Total costo de remodelación		\$373.500

EL Estado de Flujo de Efectivo en el Segundo Ejercicio registra una inversión en mobiliario y equipo de \$373.500; junto a esto el aumento de efectivo en el periodo es de \$369.864.

TERCER EJERCICIO:

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 BALANCE GENERAL
 TERCER EJERCICIO**

ACTIVO		
Caja	\$568.904	3.49%
Blancos	\$34.000	0.21%
Suministros	\$26.000	0.16%
Total del Activo Corriente	\$628.904	
Mobiliario y Equipo	\$4.746.500	29.40%
Depreciación Mob. Y Equipo	-\$1.358.300	-8.41%
Edificio	\$11.047.000	68.43%
Depreciación de Edificio	-\$915.543	-5.67%
Terreno	\$2.000.000	12.39%
Total Activos No Corriente	\$15.519.657	
Total del ACTIVO	\$16.148.570	100%
PASIVO		
Proveedores	\$0	0%
Acreedores Varios	\$0	0%
Impuesto a las ganancias	\$16.338	100%
Provisiones para ISR	\$134	0%
Total del Pasivo	\$16.472	
PATRIMONIO NETO		
Capital Social	\$16.208.000	100%
Utilidad o Perdida del ejercicio	\$61.465	1.30%
Dividendos	-\$60.000	-0.37%
Utilidad o Perdida de Ejercicio Anteriores	-\$77.367	-0.55%
Total Patrimonio Neto	\$16.132.098	
Total Pasivo + Patrimonio Neto	\$16.148.570	

El Balance General del Tercer Ejercicio se muestra incrementado en el Activo no Corriente. Se crearon provisiones para ISR y el capital social fijo y variable permanecen constantes. La pérdida de ejercicio anterior se achico pero todavía no es suficiente la utilidad que la empresa está dando para solventar esa perdida.

VENTAS Tercer Ejercicio	
Ingresos por habitación	\$1.766.538
Otros Ingresos	\$185.090
TOTAL	\$1.951.628

Hotel Campo y Tierra Estado de Resultados Tercer Ejercicio			
Ventas		\$1.951.628	100%
Gasto de Venta		\$688.198	35.4%
Agua	\$68.820		
Luz	\$75.702		
Gas	\$20.646		
Comida	\$68.820		
Nomina	\$454.210		
Gastos de administración		\$395.349	20.6%
Gasolina	\$3.600		
Nomina	\$120.000		
Agua	\$12.000		
Luz	\$12.000		
Gas	\$1.200		
Mantenimiento	\$60.000		
Gasto por seguro	\$3.000		
Gasto por publicidad	\$120.000		
Seguro Social	\$30.000		
Gasto por depreciación mobiliario y equipo		\$474.650	25.0%
Gasto por depreciación edificio		\$315.629	17.1%
Utilidad o Perdida Ordinaria antes de impuestos		\$ 77.803	
Impuesto a las Ganancias (21%)		\$16.338	
Utilidad o Perdida Ordinaria		\$61.465	3.1%
Utilidad o Perdida Extraordinaria		\$0	
Utilidad o Pérdida Neta		\$61.465	3.1%

El Estado de Resultados tuvo un incremento en las ventas del 5% respecto al ejercicio anterior. Con respecto a los gastos de administración y venta son del 55,6% del total de las ventas. Y cuya utilidad del ejercicio fue de \$69.889 es decir del 3.6% de las ventas.

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
 TERCER EJERCICIO**

Utilidad o Perdida del Ejercicio		\$61.465
Depreciación de mobiliario y Equipo	\$474.650	
Depreciación de Edificio	<u>\$315.629</u>	
Total de partidas que no requirieron el uso de recursos		\$790.279
 Actividades de Operación		
Cambio en capital de trabajo	-\$18.000	
Impuesto a las ganancias	\$16.338	
Impuesto a las ganancias ejercicio anterior	-\$3250	
Impuestos por pagar	<u>\$ 134</u>	
Total Actividades Operativas		-\$4.778
 Actividades de Inversión		
Mobiliario y Equipo	-\$300.000	
Edificio	<u>-\$390.000</u>	
Total Actividades de Inversión		-\$690.000
 Actividades de Financiamiento		
Dividendos	<u>-\$ 60.000</u>	
Total Actividades de Financiación		-\$ 60.000
Aumento o Disminución de Efectivo		\$96.966
Efectivo e Inversiones Temporales al Inicio del Periodo		<u>\$471.938</u>
Efectivo e Inversiones temporales al final del periodo		<u>\$568.904</u>

Brevemente se detallara las Inversiones del Tercer Ejercicio para saber en detalle esa Inversión:

Construcción de SAP

Material	\$250.000	
Salario	\$120.000	
<u>Otros Gastos</u>	<u>\$20.000</u>	
Total		\$390.000

Mobiliario para SAP

Hidroterapia	\$200.000	
<u>Mesas para masajes</u>	<u>\$100.000</u>	
Total		\$300.000

Mobiliario y Equipo

	\$500.000	
<u>Edificio</u>	<u>\$390.000</u>	
Total costo de remodelación		\$690.000

EL Estado de Flujo de Efectivo en el Tercer Año del Hotel, nos muestra la inversión de ese año la cual es de \$690.000. Se repartieron dividendos por \$60.000 y aumento el efectivo en el periodo que es de \$ 96.966.

CUARTO EJERCICIO:

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 BALANCE GENERAL
 CUARTO EJERCICIO**

ACTIVO		
Caja	\$197.375	0.95%
Blancos	\$44.000	0.27%
Suministros	\$34.000	0.21%
Total del Activo Corriente	\$275.375	
Mobiliario y Equipo	\$4.926.500	30.40%
Depreciación Mob. Y Equipo	-\$1.850.950	-11.41%
Edificio	\$12.147.000	75.02%
Depreciación de Edificio	-\$1.262.600	-7.80%
Terreno	\$2.000.000	12.39%
Total Activos No Corriente	\$15.959.950	
Total del ACTIVO	\$16.235.325	100%
PASIVO		
Proveedores	\$0	0%
Acreedores Varios	\$0	0%
Impuesto a las ganancias	\$30.061	45%
Provisiones para ISR	\$39.956	55%
Total del Pasivo	\$70.017	
PATRIMONIO NETO		
Capital Social	\$16.208.000	97%
Utilidad o Perdida del ejercicio	\$113.085	1.30%
Dividendos	-\$80.000	-0.37%
Utilidad o Perdida de Ejercicio Anteriores	-\$75.902	-0.55%
Total Patrimonio Neto	\$16.165.183	
Total Pasivo + Patrimonio Neto	\$16.235.200	

El Balance General en el Cuarto Ejercicio nos muestra el mayor porcentaje correspondiente al total de Activo que esta mayormente conformado por Activos No Corrientes (tratados también como Activos Fijos) en más del 90% del total del Activo. Los Pasivos por otro lado muestran un cambio en el porcentaje del impuesto que se debe al aumento de las ganancias de este ejercicio y el pago a provisiones en la cual se registró un aumento.

VENTAS Cuarto Ejercicio	
Ingresos por habitación	\$1.947.608
Otros Ingresos	\$194.345
TOTAL	\$2.141.953

Estado de Resultados Cuarto Ejercicio			
Ventas		\$2.141.953	100%
Gasto de Venta		\$751.890	35.1%
Agua	\$75.189		
Luz	\$82.708		
Gas	\$22.557		
Comida	\$75.189		
Nomina	\$496.248		
Gastos de administración		\$407.209	20.0%
Gasolina	\$3.600		
Nomina	\$120.000		
Agua	\$12.000		
Luz	\$12.000		
Gas	\$1.200		
Mantenimiento	\$60.000		
Gasto por seguro	\$3.000		
Gasto por publicidad	\$120.000		
Seguro Social	\$30.000		
Gasto por depreciación mobiliario y equipo		\$492.650	23.0%
Gasto por depreciación edificio		\$347.057	16.1%
Utilidad o Perdida Ordinaria antes de impuestos		\$ 143.146	
Impuesto a las Ganancias (21%)		\$30.061	
Utilidad o Perdida Ordinaria		\$113.085	5.1%
Utilidad o Perdida Extraordinaria		\$0	
Utilidad o Pérdida Neta		\$113.085	5.1%

El Estado de Resultados muestra ventas anuales de más de 2 millones de pesos, cuando los gastos de administración y de ventas son aproximadamente un 50% del total de las ventas. Y las utilidades en este caso corresponden a un 5% de las ventas del ejercicio.

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
 CUARTO EJERCICIO**

Utilidad o Perdida del Ejercicio		\$113.085
Depreciación de mobiliario y Equipo	\$492.650	
Depreciación de Edificio	<u>\$347.057</u>	
Total de partidas que no requirieron el uso de recursos		\$839.707
 Actividades de Operación		
Cambio en capital de trabajo	-\$18.000	
Impuesto a las ganancias	\$30.061	
Impuesto a las ganancias ejercicio anterior	-\$16.338	
Impuestos por pagar	<u>\$ 39.956</u>	
Total Actividades Operativas		\$35.679
 Actividades de Inversión		
Mobiliario y Equipo	-\$180.000	
Edificio	<u>-\$1.100.000</u>	
Total Actividades de Inversión		-\$1.280.000
 Actividades de Financiamiento		
Dividendos	<u>-\$ 80.000</u>	
Total Actividades de Financiación		-\$ 80.000
Aumento o Disminución de Efectivo		-\$371.529
Efectivo e Inversiones Temporales al Inicio del Periodo		<u>\$568.904</u>
Efectivo e Inversiones temporales al final del periodo		<u>\$197.375</u>

Brevemente se detallara las Inversiones del Cuarto Ejercicio para saber en detalle esa Inversión:

Construcción de habitaciones		\$600.000
 Mobiliario para SAP		
Mesas para masajes	\$80.000	
<u>Camas relajantes</u>	<u>\$100.000</u>	
Total		\$180.000
 Cabina de calor		
Mobiliario y Equipo	\$140.000	\$500.000
<u>Edificio</u>	<u>\$500.000</u>	
Total costo de remodelación		\$1.280.000

El Estado de Flujo de Efectivo en el Cuarto Ejercicio muestra una inversión en el mobiliario, equipo y edificio de \$1.280.000. El pago de dividendos correspondientes a ese año fue de \$80.000; y hubo una disminución en el efectivo de \$371.529.

QUINTO EJERCICIO:

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 BALANCE GENERAL
 QUINTO EJERCICIO**

ACTIVO		
Caja	\$453.213	2.68%
Blancos	\$70.126	0.33%
Suministros	\$42.000	0.26%
Total del Activo Corriente	\$565.339	
Mobiliario y Equipo	\$5.576.500	34.35%
Depreciación Mob. Y Equipo	-\$2.408.600	-14.84%
Edificio	\$12.147.000	74.82%
Depreciación de Edificio	-\$1.609.657	-9.91%
Terreno	\$2.000.000	12.39%
Total Activos No Corriente	\$15.705.243	
Total del ACTIVO	\$16.270.582	100%
PASIVO		
Proveedores	\$0	0%
Acreedores Varios	\$0	0%
Impuesto a las ganancias	\$43.134	100%
Total del Pasivo	\$43.134	
PATRIMONIO NETO		
Capital Social	\$16.208.000	100%
Utilidad o Perdida del ejercicio	\$162.265	1.30%
Dividendos	-\$100.000	-0.37%
Utilidad o Perdida de Ejercicio Anteriores	-\$42.817	-0.55%
Total Patrimonio Neto	\$16.227.448	
Total Pasivo + Patrimonio Neto	\$16.270.582	

El Balance General del Quinto Ejercicio muestra un aumento en el activo circulante y en los activos no corrientes (activos fijos). En el pasivo aumentan tanto las provisiones como el pago de impuesto a las ganancias que se debe al incremento en las ventas- ganancias.

VENTAS Quinto Ejercicio	
Ingresos por habitación	\$2.147.238
Otros Ingresos	\$204.062
TOTAL	\$2.351.300

Hotel Campo y Tierra Estado de Resultados Quinto Ejercicio			
Ventas		\$2.351.300	100%
Gasto de Venta		\$821.769	34.9%
Agua	\$82.177		
Luz	\$90.395		
Gas	\$24.653		
Comida	\$82.177		
Nomina	\$542.368		
Gastos de administración		\$419.425	17.8%
Gasolina	\$3.600		
Nomina	\$120.000		
Agua	\$12.000		
Luz	\$12.000		
Gas	\$1.200		
Mantenimiento	\$60.000		
Gasto por seguro	\$3.000		
Gasto por publicidad	\$120.000		
Seguro Social	\$30.000		
Gasto por depreciación mobiliario y equipo		\$557.650	23.7%
Gasto por depreciación edificio		\$347.057	14.8%
Utilidad o Perdida Ordinaria antes de impuestos		\$ 205.399	
Impuesto a las Ganancias (21%)		\$43.134	
Utilidad o Perdida Ordinaria		\$162.265	7%
Utilidad o Perdida Extraordinaria		\$0	
Utilidad o Pérdida Neta		\$162.265	7%

El Estado de Resultados del Quinto Ejercicio muestra las ventas que ascienden a \$2.351.300. Los gastos de administración y venta forman aproximadamente el 40% de las ventas totales. Y cuya utilidad del ejercicio analizado fue de \$162.265 que corresponde a un 7% del total de las ventas.

**HOTEL CAMPO Y TIERRA
 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
 QUINTO EJERCICIO**

Utilidad o Perdida del Ejercicio		\$162.265
Depreciación de mobiliario y Equipo	\$557.650	
Depreciación de Edificio	<u>\$347.057</u>	
Total de partidas que no requirieron el uso de recursos		\$904.707
 Actividades de Operación		
Cambio en capital de trabajo	-\$18.000	
Impuesto a las ganancias	<u>-\$43.134</u>	
Total Actividades Operativas		-\$61.134
 Actividades de Inversión		
Mobiliario y Equipo	-\$650.000	
Edificio	<u>-\$ 0</u>	
Total Actividades de Inversión		-\$650.000
 Actividades de Financiamiento		
Dividendos	<u>-\$ 100.000</u>	
Total Actividades de Financiación		-\$100.000
Aumento o Disminución de Efectivo		\$255.838
Efectivo e Inversiones Temporales al Inicio del Periodo		<u>\$197.375</u>
Efectivo e Inversiones temporales al final del periodo		\$453.213

Brevemente se detallara las Inversiones del Quinto Ejercicio para saber en detalle esa Inversión:

Construcción de habitaciones		\$400.000
Baño de Vapor	\$200.000	
Fuente de Hielo	<u>\$50.000</u>	
Total		\$250.000
 Mobiliario y Equipo	 \$250.000	
Edificio	<u>\$400.000</u>	
Total costo de remodelación		\$650.000

Análisis Financiero que realiza el Banco para el otorgamiento del Crédito

El agente del banco que toma el caso, quien es el encargado de estos análisis; una vez que le presentan todos los estados que necesita para sus cálculos, comienza con los mismo que son la base de la decisión de otorgamiento o no del crédito.

Comienza calculando:

Punto de equilibrio:

Costos Fijos: \$30.150

Costos Variables: \$242,48

Precio de venta: \$788

Punto de

Equilibrio	<u>Costos</u>		<u>Fijos</u>		<u>\$30.150</u>
En Ingresos	=		=		= \$46.086,32
Al mes		(Costos Variables Unitarios/Precio de Venta Unitario)			(\$272,48/\$788)

El punto de equilibrio es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, y en el “Hotel Campo y Tierra” ese punto es alcanzado con Ingresos de \$46.086,32 mensuales.

Razones Financieras:

Se analizan las razones financieras de los 5 ejercicios cerrados y presentados por la empresa.

Razón de rotación de activos:

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercero Ejercicio	Cuarto Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Ventas</u> =	0,09876	0,11387	0,12575	0,13421	0,14482
Activos Fijos Netos					

La razón de rotación de activos nos indica en base a nuestros activos fijos, cuantas ventas se están generando, podemos observar que la capacidad para generar ventas en base a los activos de este hotel va en aumento a través de los años, podemos decir que va mejorando.

Razón de rotación de Activos Totales:

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercero Ejercicio	Cuarto Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Ventas</u> =	0,09771	0,11025	0,12090	0,13229	0,14482
Total Activos					

La razón de rotación de activos totales nos indica la capacidad que tienen los activos totales de la empresa para generar ventas; de esta forma vemos un aumento conforme en estos años analizados.

Razón de Capital Contable:

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercer Ejercicio	Cuarto Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Capital contable</u> =	1	1	0,9999	0,9975	0,99646
Activos totales					

La razón de capital contable nos muestra el porcentaje de los activos que corresponde al capital, con el transcurso de los años el porcentaje va disminuyendo debido al registro de la utilidad o pérdida del ejercicio, pago de dividendos y utilidades acumuladas.}

Razón de multiplicador de capital:

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercero Ejercicio	Cuatro Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Activos totales</u> =	1	1	1,00001	1,00248	1,00355
Capital Contable					

La razón de multiplicador de capital nos indica las veces que el activo total supera al capital contable. Se puede ver que cada año el activo va superando en pequeñas cantidades al capital contable, esto se debe a la inversión en activos existente en la empresa.

Razón de Margen de Utilidad Bruta:

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercero Ejercicio	Cuatro Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Ventas - CMV</u> =	0,40945	0,42990	0,44480	0,45886	0,47212
Ventas					

La razón de margen de utilidad bruta nos indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada peso de venta después que la empresa ha cubierto los gastos o costos de los bienes o servicios que ofrece. En este caso la razón de margen de utilidad bruta va en aumento debido a que cada año hay incremento en ventas y deducción de gastos.

Razón de margen de utilidad operativa:

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercero Ejercicio	Cuatro Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Vtas-CMV-Gtos Oper.-Depr.periodo</u> =	-0,05690	0,00870	0,03987	0,06683	0,08736
Ventas					

La razón de margen de utilidad operativa nos muestra la cantidad de utilidad generada por cada peso de venta, después de haber cubierto todos los costos, gastos de operación y depreciación generados por la empresa. La razón en este caso va en aumento conforme a los años que pasan, la causa de esta tendencia es debido al aumento de las ventas de la empresa y la disminución de gastos.

Razón de margen de Utilidad Neta:

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercero Ejercicio	Cuatro Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Utilidad después de impuestos (neta)</u> =	-0,05690	0,00783	0,03581	0,04143	0,05416
Ventas					

La razón de margen de utilidad neta nos indica la utilidad generada por cada peso de venta después de haber cubierto todos los gastos, costos y el pago de impuestos. La generación de utilidad por cada peso de venta después de haber cubierto esas erogaciones va en aumento.

ROA

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercero Ejercicio	Cuatro Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Utilidad después de impuestos (neta)</u> =	-0,00556	0,00086	0,00433	0,00548	0,0078
Total de Activos					

La razón del rendimiento sobre activos totales nos indica la capacidad de la empresa para genera utilidad neta a partir de sus activos totales.; esa capacidad para generar utilidad es pequeña para el "Hotel Campo y Tierra" pero conforme van pasando los años esta va en aumento.

ROE:

	Primer Ejercicio	Segundo Ejercicio	Tercero Ejercicio	Cuatro Ejercicio	Quinto Ejercicio
<u>Utilidad después de impuestos (neta)</u> =	-0,0556	0,00086	0,00433	0,00550	0,0078
Capital Contable					

La razón de utilidad sobre el capital que aportan los accionistas nos muestra la capacidad para generar utilidades en la empresa a partir de la cantidad invertida por los accionistas. Esta empresa presenta una Razón rendimiento de los propietarios que va incrementando a través de los años, esto se debe al incremento en la utilidad de cada ejercicio.

Conclusiones del analista luego de los cálculos efectuados:

El balance general a partir del primer ejercicio muestra un incremento tanto en activo corrientes como activos no corriente (activos fijos) y esto se debe a las inversiones realizadas, financiadas por la misma empresa, es decir con capital propio. A su vez el capital se mantuvo constante a lo largo de esos 5 años.

En el Estado de resultados se puede ver el incremento que hay de las ventas y por ello en su utilidad. La utilidad va en incremento a cada ejercicio y ese comportamiento es debido al aumento en las ventas y la disminución en los gastos de ventas y gastos de administración.

De acuerdo con las proyecciones realizadas de los estados financieros podemos observar que las ventas presupuestadas aumentaron el 5% respecto de un año a otro.

Por otro lado, los gastos de venta y los gastos administrativos respecto de las ventas de un año a otro va disminuyendo en cada ejercicio.

El porcentaje de la utilidad respecto a las ventas totales del ejercicio va en aumento como se puede observar:

Porcentaje De Utilidad	Primer Ej.	Segundo Ej.	Tercer Ej.	Cuarto Ej.	Quinto Ej.
	-5,7%	0,8%	3,6%	4,1%	5,4%

Podemos concluir que la situación de la empresa mejora a partir de las proyecciones, hay un aumento en las ventas, una disminución de los gastos con respecto a las ventas y por lo tanto la utilidad aumenta cada año.

Capítulo 5

CONCLUSION:

Luego de recopilar información de diferentes sitios, y de haber realizado encuestas a Bancos en esta ciudad, llegué a la conclusión que todos los bancos en general suelen pedir los mismos requisitos para otorgar un crédito a las empresas. Suelen tener algunas diferencias mínimas como por ejemplo el Banco Hipotecario (Banco que se dedica a otorgar créditos de tipo hipotecados) se limita con los requisitos a otorgar créditos a empresas de tipo comercial (no sería viable si fueran organizaciones sin fines de lucro) y en su mayoría que sean sociedades del tipo de capital (S.A o S.R.L). La forma de entrega de estos créditos depende de todo el análisis que haga la entidad bancaria pero oscila entre 3 a 5 años aproximadamente. Pueden ser con o sin garantía dependiendo del monto que se pida y la solvencia de la empresa.

El nivel de cumplimiento que la empresa tiene con otras obligaciones, y se verifique que la empresa no tenga antecedentes desfavorables.

Si se encuentra al día con sus obligaciones fiscales e impositivas. Entre otros.

En conclusión, no son muy distintos los requisitos que los bancos piden para el análisis y otorgamiento de préstamos; y el uso de esos requisitos que se necesitan en su totalidad (si faltaría alguno de ellos no podrían otorgarle el préstamo) para clasificar a la empresa que solicita el mismo.

Bibliografía:

- Entrevista personal a distintos Bancos de la Ciudad (Banco Hipotecario, Banco Credicoop, Banco Santander Río).
- <https://www.encuestafacil.com/RespWeb/Cuestionarios.aspx?EID=832160&MSJ=NO#Inicio>.
- Libro de Resoluciones Técnicas Errepar.
- http://www.facpce.org.ar:8080/NORMASWEB/index_argentina.php.
- Libro Administración, Análisis y Políticas de Crédito.
- Estatuto Social de una S.R.L.- Modelo.