

# CAPITULO V

## **CAPÍTULO VI**

### **EVALUCION FINANCIERA**

#### **5.1 EVALUACION FINANCIERA**

##### **5.1.1 Financiamiento**

#### **5.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS O ESTIMACIÓN DEL MERCADO TOTAL**

#### **5.3 ECCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS EN CANTIDADES POR ESCENARIOS**

#### **5.4 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS**

#### **5.5 ESTADO DE RESULTADOS SIN PLAN DE MARKETING**

#### **5.6 5.1.6 ESTADO DE RESULTADOS CON PLAN DE MARKETING**

#### **5.7 FLUJO DE FONDOS SIN PLAN DE MARKETING**

#### **5.8 FLUJO DE FONDOS CON PLAN DE MARKETING**

#### **5.9 CÁLCULO DE ÍNDICES**

## CAPÍTULO VI

### EVALUCION FINANCIERA

#### 5.10 EVALUACION FINANCIERA

El presupuesto del plan de marketing contempla los costos y gastos de todas las estrategias propuestas en este proyecto, con el fin de incrementar la participación de mercado del "Hotel Caída del Sol", a continuación se presenta una tabla con el correspondiente al detalle del presupuesto de marketing:

**TABLA No. 44**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL PRESUPUESTO DEL PLAN ESTRETEGICO DE MARKETING 2008 – 2012</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>INVERSION</b>
Gasto de organización	200	700	600	700	450	2650
Gasto de publicidad (prensa escrita)	400	200	300	400	1000	2300
Gasto capacitación (curso de atención al cliente)	1000	500	600	700	800	3600
Gasto llamadas outbound (telemarketing)		1000	500	1600	1500	4600
Obsequios para clientes		500	300	400	500	1700
Gasto de puesta en marcha		1000	500	700	800	3000
Diseño de pagina Web			2000			2000
Gasto de mantenimiento y actualización de la pagina Web				600	800	1400
Elaboración de material pop (trípticos, calendarios y esferos)			800	1000	1200	3000
Investigación de mercados				500	500	1000
Gasto capacitación (curso de telemarketing)				500		500
Adecuar las instalaciones del Hotel					2500	2500
Compra de equipos de fitness y accesorios					4000	4000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.600</b>	<b>\$ 3.900</b>	<b>\$ 5.600</b>	<b>\$ 7.100</b>	<b>\$ 14.050</b>	<b>\$ 32.250</b>

Existe rubros son necesarios realizar para llevar a cabo el plan de marketing, dentro de ellos están: elaboración de material promocional y programas de capacitación para los colaboradores del Hotel, adecuación de instalaciones.

### 5.1.1 FINANCIAMIENTO

El Hotel Caída del Sol asumirá el 100% del total del presupuesto del plan de marketing, es decir el monto de \$ 32.250 con recursos propios, producto de las utilidades que genera el Hotel; por tanto no se requerirá de financiamiento externo.

## 5.11 PRESUPUESTO DE INGRESOS O ESTIMACIÓN DEL MERCADO TOTAL

La estimación de la demanda fue realizada en el capítulo III, de acuerdo al crecimiento histórico de ingresos del Hotel, se realizó la proyección de las habitaciones demandadas para los próximos 5 años.

A fin de elaborar el presupuesto de ingresos es necesario establecer el volumen de ventas por producto de acuerdo a la temporada de demanda, alta y baja, personas promedio por habitación, por año y sus respectivos precios.

Los ingresos del Hotel Caída del Sol, son calculados de la siguiente manera:

- **Ingresos por hospedaje:** El cobro por hospedaje por el primer año será de 12 dólares por persona y por noche, que es el precio promedio de la temporada alta y baja del mercado para este tipo de establecimientos en el Cantón Atacames. Para los próximos 4 años se considera un incremento de un 10% tomando como referencia la inflación.

- **Capacidad de Alojamiento:** La capacidad de habitaciones con las que cuenta el Hotel actualmente son 30, con 4 camas cada una.

El Sector del turismo es considerado un negocio cíclico, esto quiere decir que la demanda de utilización del servicio está en función de la temporalidad, es decir el tiempo de temporada alta son 120 días y de temporada baja 240 días aproximadamente.



<b>HOTEL CAIDA DEL SOL PRESUPUESTO DE INGRESOS SIN PLAN DE MARKETING 2008 – 2012</b>										
<b>DETALLE</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>	
	Temporada Alta	Temporada Baja								
N°. de Habitaciones demandadas	30	15	30	15	30	15	30	15	30	15
Promedio de clientes por habitación	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Días de atención al año	120	240	120	240	120	240	120	240	120	240
Precio /plaza / noche (*)	\$ 12	\$ 12	\$ 13	\$ 13	\$ 14	\$ 14	\$ 15	\$ 15	\$ 16	\$ 16
<b>Total</b>	<b>\$ 129.600</b>	<b>\$ 129.600</b>	<b>\$ 140.400</b>	<b>\$ 140.400</b>	<b>\$ 151.200</b>	<b>\$ 151.200</b>	<b>\$ 162.000</b>	<b>\$ 162.000</b>	<b>\$ 172.800</b>	<b>\$ 172.800</b>
	<b>\$ 259.200</b>		<b>\$ 280.800</b>		<b>\$ 302.400</b>		<b>\$ 324.000</b>		<b>\$ 345.600</b>	

Elaboración: Ma. Elisa Silva C.

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL PRESUPUESTO DE INGRESOS CON PLAN DE MARKETING 2008 – 2012</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Ingresos	\$ 298.080	\$ 322.920	\$ 347.760	\$ 372.600	\$ 397.440

(\*) Se considera que con la realización del plan de marketing se alcanzará un 15% de incremento en los ingresos

Elaboración: Ma. Elisa Silva C.

### 5.11.1 PROYECCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS EN CANTIDADES POR ESCENARIOS

La proyección de las ventas se realizará en base a tres escenarios:

**Pesimista.-** En el cual se consideran las ventas proyectadas que se muestran en las tablas anteriores, menos un 8% en los ingresos, porcentaje considerado de acuerdo a la inflación.

**Probable.-** En el cual se consideran las ventas proyectadas en el capítulo III, más la captación de nuevas ventas, 15%.

**Optimista.-** En el cual se consideran las ventas proyectadas, más la captación de nuevas ventas y un incremento de un 8%, porcentaje considerado de acuerdo a la inflación.

A continuación se presenta los ingresos durante el periodo 2008-2012, detallados de acuerdo a los escenarios: pesimista, probable y optimista:

HOTEL CAIDA DEL SOL PRESUPUESTO DE INGRESOS POR ESCENARIOS 2008 - 2012			
Escenario	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA
Porcentaje	-8%	0%	8%
2008	274.233,60	298.080,00	321.926,40
2009	297.086,40	322.920,00	348.753,60
2010	319.939,20	347.760,00	375.580,80
2011	342.792,00	372.600,00	402.408,00
2012	365.644,80	397.440,00	429.235,20

**Elaboración:** Ma. Elisa Silva C.

### 5.12 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

A continuación se muestran el presupuesto de gastos en los cuales se va a incurrir durante los cinco años, tanto con plan como sin plan de Marketing.

**TABLA No. 45**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL PRESUPUESTO DE GASTOS (SIN PLAN DE MARKETING) 2008 - 2012</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
GASTOS OPERATIVOS	\$ 39.000,00	\$ 42.120,00	\$ 45.489,60	\$ 49.128,77	\$ 53.059,07
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 68.216,00	\$ 73.354,00	\$ 78.902,88	\$ 84.895,51	\$ 87.906,70
GASTO DEPRECIACIONES	\$ 15.711,00	\$ 16.967,88	\$ 18.325,31	\$ 19.791,34	\$ 21.374,64
GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>SUMAN</b>	<b>\$ 122.927,00</b>	<b>\$ 132.441,88</b>	<b>\$ 142.717,79</b>	<b>\$ 153.815,61</b>	<b>\$ 162.340,41</b>

**TABLA No. 46**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL PRESUPUESTO DE GASTOS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO PROBABLE) 2008 - 2012</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
GASTOS OPERATIVOS	\$ 44.850,00	\$ 48.438,00	\$ 52.313,04	\$ 56.498,08	\$ 61.017,93
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 68.610,00	\$ 79.736,40	\$ 86.115,31	\$ 93.004,54	\$ 96.465,10
GASTO DEPRECIACIONES	\$ 15.711,00	\$ 16.967,88	\$ 18.325,31	\$ 19.791,34	\$ 21.374,64
GASTOS DE VENTAS	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>SUMAN</b>	<b>\$ 130.771,00</b>	<b>\$ 149.042,28</b>	<b>\$ 162.353,66</b>	<b>\$ 176.393,96</b>	<b>\$ 192.907,67</b>

**TABLA No. 47**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL PRESUPUESTO DE GASTOS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO PESIMISTA) 2008 - 2012</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
GASTOS OPERATIVOS	\$ 41.262,00	\$ 44.562,96	\$ 48.128,00	\$ 51.978,24	\$ 56.136,50
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 63.121,20	\$ 73.357,49	\$ 79.226,09	\$ 85.564,17	\$ 88.747,89
GASTO DEPRECIACIONES	\$ 15.711,00	\$ 16.967,88	\$ 18.325,31	\$ 19.791,34	\$ 21.374,64
GASTOS DE VENTAS	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>SUMAN</b>	<b>\$ 121.694,20</b>	<b>\$ 138.788,33</b>	<b>\$ 151.279,39</b>	<b>\$ 164.433,75</b>	<b>\$ 180.309,03</b>

**TABLA No. 48**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL PRESUPUESTO DE GASTOS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO OPTIMISTA) 2008 - 2012</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
GASTOS OPERATIVOS	\$ 48.438,00	\$ 52.313,04	\$ 56.498,08	\$ 61.017,93	\$ 65.899,36
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 74.098,80	\$ 86.115,31	\$ 93.004,54	\$ 100.444,90	\$ 104.182,31
GASTO DEPRECIACIONES	\$ 15.711,00	\$ 16.967,88	\$ 18.325,31	\$ 19.791,34	\$ 21.374,64
GASTOS DE VENTAS	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>SUMAN</b>	<b>\$ 139.847,80</b>	<b>\$ 159.296,23</b>	<b>\$ 173.427,93</b>	<b>\$ 188.354,17</b>	<b>\$ 205.506,32</b>

### 5.1.1 ESTADO DE RESULTADOS SIN PLAN DE MARKETING

**TABLA No. 49**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL ESTADO DE RESULTADOS SIN PLAN DE MARKETING 2008 - 2012</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
INGRESOS	\$ 259.200,00	\$ 280.800,00	\$ 302.400,00	\$ 324.000,00	\$ 345.600,00
COSTOS OPERATIVOS	\$ 39.000,00	\$ 42.120,00	\$ 45.489,60	\$ 49.128,77	\$ 53.059,07
= UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS	\$ 220.200,00	\$ 238.680,00	\$ 256.910,40	\$ 274.871,23	\$ 292.540,93
- GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 83.927,00	\$ 90.321,88	\$ 97.228,19	\$ 104.686,85	\$ 109.281,34
- GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	\$ 136.273,00	\$ 148.358,12	\$ 159.682,21	\$ 170.184,39	\$ 183.259,59
- GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	\$ 136.273,00	\$ 148.358,12	\$ 159.682,21	\$ 170.184,39	\$ 183.259,59
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 20.440,95	\$ 22.253,72	\$ 23.952,33	\$ 25.527,66	\$ 27.488,94
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 115.832,05	\$ 126.104,40	\$ 135.729,88	\$ 144.656,73	\$ 155.770,65
- 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 28.958,01	\$ 31.526,10	\$ 33.932,47	\$ 36.164,18	\$ 38.942,66
= <b>UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA</b>	<b>\$ 86.874,04</b>	<b>\$ 94.578,30</b>	<b>\$ 101.797,41</b>	<b>\$ 108.492,55</b>	<b>\$ 116.827,99</b>

## 5.1.6 ESTADO DE RESULTADOS CON PLAN DE MARKETING

**TABLA No. 50**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL ESTADO DE RESULTADOS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO PROBABLE) 2008 - 2012</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
INGRESOS	\$ 298.080,00	\$ 322.920,00	\$ 347.760,00	\$ 372.600,00	\$ 397.440,00
COSTOS OPERATIVOS	\$ 44.850,00	\$ 48.438,00	\$ 52.313,04	\$ 56.498,08	\$ 61.017,93
= UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS	\$ 253.230,00	\$ 274.482,00	\$ 295.446,96	\$ 316.101,92	\$ 336.422,07
- GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 84.321,00	\$ 96.704,28	\$ 104.440,62	\$ 112.795,87	\$ 117.839,74
- GASTOS DE VENTAS	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	\$ 167.309,00	\$ 173.877,72	\$ 185.406,34	\$ 196.206,04	\$ 204.532,33
- GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	\$ 167.309,00	\$ 173.877,72	\$ 185.406,34	\$ 196.206,04	\$ 204.532,33
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 25.096,35	\$ 26.081,66	\$ 27.810,95	\$ 29.430,91	\$ 30.679,85
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 142.212,65	\$ 147.796,06	\$ 157.595,39	\$ 166.775,14	\$ 173.852,48
- 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 35.553,16	\$ 36.949,02	\$ 39.398,85	\$ 41.693,78	\$ 43.463,12
= <b>UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA</b>	<b>\$ 106.659,49</b>	<b>\$ 110.847,05</b>	<b>\$ 118.196,54</b>	<b>\$ 125.081,35</b>	<b>\$ 130.389,36</b>

**TABLA No. 51**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL ESTADO DE RESULTADOS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO PESIMISTA) 2008 - 2012</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
INGRESOS	\$ 274.233,60	\$ 297.086,40	\$ 319.939,20	\$ 342.792,00	\$ 365.644,80
COSTOS OPERATIVOS	\$ 41.262,00	\$ 44.562,96	\$ 48.128,00	\$ 51.978,24	\$ 56.136,50
= UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS	\$ 232.971,60	\$ 252.523,44	\$ 271.811,20	\$ 290.813,76	\$ 309.508,30
- GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 78.832,20	\$ 90.325,37	\$ 97.551,40	\$ 105.355,51	\$ 110.122,54
- GASTOS DE VENTAS	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	\$ 152.539,40	\$ 158.298,07	\$ 168.659,81	\$ 178.358,25	\$ 185.335,77
- GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	\$ 152.539,40	\$ 158.298,07	\$ 168.659,81	\$ 178.358,25	\$ 185.335,77
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 22.880,91	\$ 23.744,71	\$ 25.298,97	\$ 26.753,74	\$ 27.800,37
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 129.658,49	\$ 134.553,36	\$ 143.360,83	\$ 151.604,52	\$ 157.535,40
- 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 32.414,62	\$ 33.638,34	\$ 35.840,21	\$ 37.901,13	\$ 39.383,85
= <b>UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA</b>	<b>\$ 97.243,87</b>	<b>\$ 100.915,02</b>	<b>\$ 107.520,63</b>	<b>\$ 113.703,39</b>	<b>\$ 118.151,55</b>

**TABLA No. 52**

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL ESTADO DE RESULTADOS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO OPTIMISTA) 2008 - 2012</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
INGRESOS	\$ 321.926,40	\$ 348.753,60	\$ 375.580,80	\$ 402.408,00	\$ 429.235,20
COSTOS OPERATIVOS	\$ 48.438,00	\$ 52.313,04	\$ 56.498,08	\$ 61.017,93	\$ 65.899,36
= UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS	\$ 273.488,40	\$ 296.440,56	\$ 319.082,72	\$ 341.390,07	\$ 363.335,84
- GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 89.809,80	\$ 103.083,19	\$ 111.329,85	\$ 120.236,24	\$ 125.556,95
- GASTOS DE VENTAS	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	\$ 182.078,60	\$ 189.457,37	\$ 202.152,87	\$ 214.053,83	\$ 223.728,88
- GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	\$ 182.078,60	\$ 189.457,37	\$ 202.152,87	\$ 214.053,83	\$ 223.728,88
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 27.311,79	\$ 28.418,61	\$ 30.322,93	\$ 32.108,08	\$ 33.559,33
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 154.766,81	\$ 161.038,76	\$ 171.829,94	\$ 181.945,76	\$ 190.169,55
- 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 38.691,70	\$ 40.259,69	\$ 42.957,48	\$ 45.486,44	\$ 47.542,39
= <b>UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA</b>	<b>\$ 116.075,11</b>	<b>\$ 120.779,07</b>	<b>\$ 128.872,45</b>	<b>\$ 136.459,32</b>	<b>\$ 142.627,16</b>

## 5.1.2 FLUJO DE FONDOS SIN PLAN DE MARKETING

### TABLA No. 53

HOTEL CAIDA DEL SOL FLUJO DE EFECTIVO SIN PLAN DE MARKETING 2008 - 2012						
PERIODO	2008 Ene - Jul	2008 Ago - Dic	2009	2010	2011	2012
INGRESOS		\$ 37.262,20	\$ 282.621,65	\$ 425.924,51	\$ 534.551,98	\$ 620.727,74
COSTO OPERATIVOS		\$ 16.250,00	\$ 42.120,00	\$ 45.489,60	\$ 49.128,77	\$ 53.059,07
= UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS	\$ -	\$ 21.012,20	\$ 240.501,65	\$ 380.434,91	\$ 485.423,21	\$ 567.668,67
- GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 28.423,33	\$ 73.354,00	\$ 78.902,88	\$ 84.895,51	\$ 87.906,70
- GASTOS DE VENTAS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	\$ -	\$ (7.411,13)	\$ 167.147,65	\$ 301.532,03	\$ 400.527,70	\$ 479.761,98
- GASTOS FINANCIEROS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	\$ -	\$ (7.411,13)	\$ 167.147,65	\$ 301.532,03	\$ 400.527,70	\$ 479.761,98
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ (1.111,67)	\$ 25.072,15	\$ 45.229,80	\$ 60.079,16	\$ 71.964,30
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ -	\$ (6.299,46)	\$ 142.075,50	\$ 256.302,22	\$ 340.448,55	\$ 407.797,68
- 25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ (1.574,87)	\$ 35.518,88	\$ 64.075,56	\$ 85.112,14	\$ 101.949,42
= UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA	\$ -	\$ (4.724,60)	\$ 106.556,63	\$ 192.226,67	\$ 255.336,41	\$ 305.848,26
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
+ DEPRECIACIÓN	\$ 9.164,75	\$ 6.546,25	\$ 16.967,88	\$ 18.325,31	\$ 19.791,34	\$ 21.374,64
EGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS						
- INVERSIÓN INICIAL	\$ 79.902,55					
BENEFICIOS NO AFECTOS A IMPUESTOS						
VALOR DE DESECHO DEL PROYECTO						
+ VALOR DE DESECHO DEL PROYECTO						
= FLUJO DE CAJA	\$ (70.737,80)	\$ 1.821,65	\$ 123.524,51	\$ 210.551,98	\$ 275.127,74	\$ 327.222,90

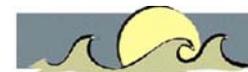
### 5.1.3 FLUJO DE FONDOS CON PLAN DE MARKETING

**TABLA No. 54**

HOTEL CAIDA DEL SOL FLUJO DE EFECTIVO CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO PROBABLE) 2008 - 2012						
PERIODO	2008 Ene - Jul	2008 Ago - Dic	2009	2010	2011	2012
INGRESOS		\$ 48.363,60	\$ 327.540,23	\$ 485.437,35	\$ 602.973,55	\$ 694.692,80
COSTO OPERATIVOS		\$ 18.687,50	\$ 48.438,00	\$ 52.313,04	\$ 56.498,08	\$ 61.017,93
= UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS	\$ -	\$ 29.676,10	\$ 279.102,23	\$ 433.124,31	\$ 546.475,46	\$ 633.674,87
- GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 28.587,50	\$ 79.736,40	\$ 86.115,31	\$ 93.004,54	\$ 96.465,10
- GASTOS DE VENTAS		\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	\$ -	\$ (511,40)	\$ 195.465,83	\$ 341.409,00	\$ 446.370,93	\$ 523.159,77
- GASTOS FINANCIEROS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	\$ -	\$ (511,40)	\$ 195.465,83	\$ 341.409,00	\$ 446.370,93	\$ 523.159,77
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ (76,71)	\$ 29.319,87	\$ 51.211,35	\$ 66.955,64	\$ 78.473,97
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ -	\$ (434,69)	\$ 166.145,96	\$ 290.197,65	\$ 379.415,29	\$ 444.685,80
- 25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ (108,67)	\$ 41.536,49	\$ 72.549,41	\$ 94.853,82	\$ 111.171,45
= UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA	\$ -	\$ (326,02)	\$ 124.609,47	\$ 217.648,24	\$ 284.561,46	\$ 333.514,35
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
+ DEPRECIACIÓN	\$ 9.164,75	\$ 6.546,25	\$ 16.967,88	\$ 18.325,31	\$ 19.791,34	\$ 21.374,64
EGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS						
- INVERSIÓN INICIAL	\$ 85.001,15	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
BENEFICIOS NO AFECTOS A IMPUESTOS						
+ VALOR DE DESECHO DEL PROYECTO					\$ -	
= FLUJO DE CAJA	\$ (75.836,40)	\$ 4.620,23	\$ 137.677,35	\$ 230.373,55	\$ 297.252,80	\$ 340.838,99

**TABLA No. 55**

HOTEL CAIDA DEL SOL						
FLUJO DE EFECTIVO CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO PESIMISTA)						
2008 - 2012						
PERIODO	2008 Ene - Jul	2008 Ago - Dic	2009	2010	2011	2012
INGRESOS		\$ 44.327,52	\$ 301.544,66	\$ 447.581,26	\$ 556.092,14	\$ 640.635,34
COSTO OPERATIVOS		\$ 17.192,50	\$ 44.562,96	\$ 48.128,00	\$ 51.978,24	\$ 56.136,50
= UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS	\$ -	\$ 27.135,02	\$ 256.981,70	\$ 399.453,27	\$ 504.113,90	\$ 584.498,84
- GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 26.300,50	\$ 73.357,49	\$ 79.226,09	\$ 85.564,17	\$ 88.747,89
- GASTOS DE VENTAS		\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	\$ -	\$ (765,48)	\$ 179.724,21	\$ 314.627,18	\$ 411.449,73	\$ 481.700,95
- GASTOS FINANCIEROS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	\$ -	\$ (765,48)	\$ 179.724,21	\$ 314.627,18	\$ 411.449,73	\$ 481.700,95
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ (114,82)	\$ 26.958,63	\$ 47.194,08	\$ 61.717,46	\$ 72.255,14
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ -	\$ (650,66)	\$ 152.765,58	\$ 267.433,10	\$ 349.732,27	\$ 409.445,80
- 25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ (162,66)	\$ 38.191,39	\$ 66.858,28	\$ 87.433,07	\$ 102.361,45
= UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA	\$ -	\$ (487,99)	\$ 114.574,18	\$ 200.574,83	\$ 262.299,20	\$ 307.084,35
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
+ DEPRECIACIÓN	\$ 9.164,75	\$ 6.546,25	\$ 16.967,88	\$ 18.325,31	\$ 19.791,34	\$ 21.374,64
EGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS						
- INVERSIÓN INICIAL	\$ 79.101,23	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
BENEFICIOS NO AFECTOS A IMPUESTOS						
VALOR DE DESECHO DEL PROYECTO					\$ -	
= FLUJO DE CAJA	\$ (69.936,48)	\$ 4.458,26	\$ 127.642,06	\$ 213.300,14	\$ 274.990,54	\$ 314.409,00

**TABLA No. 56**

HOTEL CAIDA DEL SOL FLUJO DE EFECTIVO CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO OPTIMISTA) 2008 - 2012						
PERIODO	2008 Ene - Jul	2008 Ago - Dic	2009	2010	2011	2012
INGRESOS		\$ 52.399,68	\$ 353.535,81	\$ 523.293,43	\$ 649.854,95	\$ 748.750,26
COSTO OPERATIVOS		\$ 20.182,50	\$ 52.313,04	\$ 56.498,08	\$ 61.017,93	\$ 65.899,36
= UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS	\$ -	\$ 32.217,18	\$ 301.222,77	\$ 466.795,35	\$ 588.837,02	\$ 682.850,90
- GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 30.874,50	\$ 86.115,31	\$ 93.004,54	\$ 100.444,90	\$ 104.182,31
- GASTOS DE VENTAS		\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	\$ -	\$ (257,32)	\$ 211.207,46	\$ 368.190,81	\$ 481.292,12	\$ 564.618,59
- GASTOS FINANCIEROS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	\$ -	\$ (257,32)	\$ 211.207,46	\$ 368.190,81	\$ 481.292,12	\$ 564.618,59
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ (38,60)	\$ 31.681,12	\$ 55.228,62	\$ 72.193,82	\$ 84.692,79
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ -	\$ (218,72)	\$ 179.526,34	\$ 312.962,19	\$ 409.098,31	\$ 479.925,80
- 25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ (54,68)	\$ 44.881,58	\$ 78.240,55	\$ 102.274,58	\$ 119.981,45
= UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA	\$ -	\$ (164,04)	\$ 134.644,75	\$ 234.721,64	\$ 306.823,73	\$ 359.944,35
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
+ DEPRECIACIÓN	\$ 9.164,75	\$ 6.546,25	\$ 16.967,88	\$ 18.325,31	\$ 19.791,34	\$ 21.374,64
EGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS						
- INVERSIÓN INICIAL	\$ 90.901,07	\$ 1.600,00	\$ 3.900,00	\$ 5.600,00	\$ 7.100,00	\$ 14.050,00
BENEFICIOS NO AFECTOS A IMPUESTOS						
VALOR DE DESECHO DEL PROYECTO					\$ -	
= FLUJO DE CAJA	\$ (81.736,32)	\$ 4.782,21	\$ 147.712,63	\$ 247.446,95	\$ 319.515,06	\$ 367.268,99

## 5.1.4 CÁLCULO DE ÍNDICES

**Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR).**- Es la tasa que deben ganar los inversionistas al interior de los proyectos para que sean ejecutados. Para este caso el cálculo de la TMAR se ha estipulado en consideración de tres variables que son: Tasa Pasiva, Inflación y Tasa de Riesgo, de lo cual se obtiene una TMAR de 15%:

<b>INFLACIÓN</b>	<b>7.72%</b>
<b>TASA DE RIESGO</b>	<b>1.98%</b>
<b>TASA PASIVA</b>	<b>5.30%</b>
<b>TMAR</b>	<b>15.00%</b>

**Tasa Interna de Retorno.**- Es la tasa que iguala el [valor presente neto](#) a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los [flujos netos de efectivo](#) dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. Si la Tasa Interna de Retorno es mayor a la TMAR se acepta el proyecto.

**Valor Actual Neto.**- El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. Este método consiste en traer todos los valores proyectados del flujo de fondos del proyecto, mediante una tasa de descuento y compararlos con la inversión inicial.

**Relación Beneficio/Costo.**- En un método de evaluación de proyectos, que se basa en el del "valor presente", y que consiste en dividir el valor presente de los ingresos entre el valor presente de los egresos. Es muy similar al VAN, la diferencia se encuentra en que la sumatoria del flujo de fondos a valor presente se divide para la inversión.



<b>HOTEL CAIDA DEL SOL INDICES FINANCIEROS SIN PLAN DE MARKETING 2008 - 2012</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS</b>
2008 Ene - Jul	\$ (70.737,80)
2008 Ago - Dic	\$ 1.821,65
2009	\$ 123.524,51
2010	\$ 210.551,98
2011	\$ 275.127,74
2012	\$ 327.222,90
TMAR	15,00%
TIR	112,96%
VAN	\$ 419.724,05
RB/C	\$ 7,82

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL INDICES FINANCIEROS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO PROBABLE) 2008 - 2012</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS</b>
2008 Ene - Jul	\$ (75.836,40)
2008 Ago - Dic	\$ 4.620,23
2009	\$ 137.677,35
2010	\$ 230.373,55
2011	\$ 297.252,80
2012	\$ 340.838,99
TMAR	15,00%
TIR	115,59%
VAN	\$ 523.171,87
RB/C	\$ 7,90

<b>HOTEL CAIDA DEL SOL INDICES FINANCIEROS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO PESIMISTA) 2008 - 2012</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS</b>
2008 Ene - Jul	\$ (69.936,48)
2008 Ago - Dic	\$ 4.458,26
2009	\$ 127.642,06
2010	\$ 213.300,14
2011	\$ 274.990,54
2012	\$ 314.409,00
TMAR	15,00%
TIR	115,97%
VAN	\$ 484.247,87
RB/C	\$ 7,92



<b>HOTEL CAIDA DEL SOL INDICES FINANCIEROS CON PLAN DE MARKETING (ESCENARIO OPTIMISTA) 2008 - 2012</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS</b>
2008 Ene - Jul	\$ (81.736,32)
2008 Ago - Dic	\$ 4.782,21
2009	\$ 147.712,63
2010	\$ 247.446,95
2011	\$ 319.515,06
2012	\$ 367.268,99
TMAR	15,00%
TIR	115,26%
VAN	\$ 562.095,86
RB/C	\$ 7,88