



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO**

**TEMA DEL ENSAYO:**

**CAPITULO IX: ANÁLISIS FINANCIERO**

**OPERADORA TURÍSTICA**

**COMPONENTE PRÁCTICO DEL EXÁMEN COMPLEXIVO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**LICENCIADA EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO**

**AUTOR:**

**RAMÍREZ CASTRO VALERIA ALEXANDRA**

**PROFESOR GUÍA:**

**ING. LINZÁN RODRÍGUEZ SORAYA MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**ENERO - 2021**

## **APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

En mi calidad de Profesor guía del Ensayo titulado, “Análisis Financiero operadora turística”, elaborado por la Srta. Valeria Alexandra Ramírez Castro , de la Carrera Gestión y Desarrollo Turístico de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado (a) en Gestión y Desarrollo Turístico, con la modalidad examen complejo, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



---

Ing. Soraya Linzán Rodríguez MSc.

**PROFESOR GUÍA**

## DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente trabajo de Titulación denominado “ANÁLISIS FINANCIERO OPERADORA TURÍSTICA” PROVINCIA DE SANTA ELENA, elaborado por la Srta., Valeria Alexandra Ramírez Castro declaro que la concepción, análisis y resultados son netamente originales que aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa **Transferencia de los derechos autorales.** Declaro que, una vez aprobado el trabajo de investigación otorgado por la Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera de Gestión y Desarrollo Turístico, pasan a tener los derechos autorales correspondientes, convirtiéndose exclusivamente propiedad de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y su reproducción total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibido en cualquier instancia.

Atentamente,



Ramírez Castro Valeria Alexandra

C.I. 2450062423

## **AGRADECIMIENTO**

*A la Universidad Estatal Península de Santa Elena la institución que me permitió formar mis conocimientos en cada una de sus instalaciones de trabajo y así poder finalizar mis estudios de tercer nivel.*

*A mis maestros de cátedra por compartir su conocimiento, experiencias y el tiempo que ellos dedicaron a cada una de sus clases, pero la realidad es que estas personas son sumamente importantes en nuestro desarrollo como personas.*

*A mi profesor guía quiero agradecerle cada detalle y momento que dedico para aclarar todo tipo de duda, agradecerle por la caridad y exactitud con la que enseñó cada clase, discurso y lección.*

*A mis padres tanto como a mis hermanos por siempre darme su apoyo emocional y económico. Por cada día confiar en mí y en mis expectativas. gracias a mi madre quien fue quien siempre hizo todo lo posible para que tenga facilidades en todo mi proceso de estudio.*

*Valeria Alexandra Ramírez Castro*

## **DEDICATORIA**

*A mi madre y hermano por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad no soy perfecta, pero he tenido logros gracias a ellos con el ejemplo de mi hermano que para llegar a donde está paso por muchos obstáculos y eso hizo darme cuenta de que también puedo llegar a la misma situación en la que él se encuentra en la actualidad.*

*Valeria Alexandra Ramírez Castro*

## TRIBUNAL DE GRADO



.....  
Ing. Jessica Soraya Linzan Rodríguez, MSc.  
**DIRECTORA CARRERA DE GESTIÓN Y  
DESARROLLO TURÍSTICO**



.....  
Ing. Soraya Linzan Rodríguez, MSc.  
**DOCENTE GUÍA**



.....  
Lic. Andrés Padilla Gallegos, MSc.  
**DOCENTE TUTOR**



.....  
Lic. Maritza Pérez Chiquito, MSc.  
**DOCENTE ESPECIALISTA**

## ÍNDICE

RESUMEN .....	8
ABSTACT.....	9
INTRODUCCIÓN.....	10
DESARROLLO .....	11
Método Cuantitativo .....	11
Método Cualitativo .....	12
Gestión De Operación.....	13
Precio .....	13
Recursos Materiales Necesarios, Materia Prima, Insumos y mercaderías.....	14
Capacidad De Producto O Servicio.....	14
Activos Fijos .....	14
Plan Financiero .....	14
Estado de resultado.....	14
Gestión Financiera.....	15
Inversión Inicial.....	15
Inversión Total.....	15
Costo de Capital .....	15
Mano de obra directa.....	16
Gastos de Ventas.....	16
Depreciación .....	16
Amortizaciones .....	16
Margen Operativo .....	16
Costo Total – Costo Variable.....	17
Costo Fijo.....	17
Patrimonio .....	17
Indicadores De Viabilidad -Utilidad Liquida.....	17
Rentabilidad .....	17
Punto De Equilibrio.....	18
Tasa Interna De Retorno.....	18
Análisis de Sensibilidad.....	18
Valor Actual Neto (VAN) .....	18
Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	18
CONCLUSIONES .....	19
RECOMENDACIONES .....	20
REFERENCIAS .....	21

## **ANÁLISIS FINANCIERO OPERADORA TURÍSTICA**

### **RESUMEN**

En el presente ensayo se menciona, el método cuantitativo al momento de usarla como herramienta en la toma de decisiones en el ámbito empresarial hasta llegar a la situación de tomar acciones vinculadas a la necesidad de establecer políticas, gestión e incertidumbre. El método cualitativo estudia la realidad de un contexto o de un evento de manera que se pueda interpretar de acuerdo con las personas que estén involucrada, hace uso de una variedad de instrumentos para recopilar información como las entrevistas e imágenes.

La gestión operativa toma muchos rumbos de acuerdo al tipo de negocio que se ejecute este se considera en una empresa industrial por más compleja teniendo temas o ítems que no son aplicables para una empresa de servicios comerciales aquí se detalla cómo se gestionara los recursos involucrados en la generación del producto o el servicio que se ha decidido ofrecer. En el precio es de suma importancia que se defina los viene o servicios para establecer políticas al designar un precio. Los Recursos Materiales Necesarios, Materia Prima, Insumos y mercaderías, se selecciona los recursos más importantes para realizar la producción, utilizar o si se lo llega a vender en al momento de realizar el intercambio con el cliente se registra los detalles que sean necesarias.

#### Capacidad De Producto O Servicio

Esto tiene que ver con los objetivos empresariales de crecimiento mensual en los primeros años establece un requerimiento de producción y criterios que se aplican para poder determinar el tamaño de la producción u operación de negocio.

Amortizaciones. - Está asociada a gasto o un ingreso el cual se difiere o se reparte mientras sea vigente en estos casos se trata de un valor.

**Palabras claves: Análisis financiero, cuantitativo, cualitativo, precio, capacidad, amortizaciones, punto de equilibrio, patrimonio, tasa Interna, rentabilidad, Indicadores de Viabilidad.**

## **TOUR OPERATOR FINANCIAL ANALYSIS**

### **ABSTACT**

In this essay, the quantitative method is mentioned when using it as a tool in decision-making in the business environment until reaching the situation of taking actions related to the need to establish policies, management and uncertainty.

The qualitative method studies the reality of a context or an event so that it can be interpreted according to the people involved, it makes use of a variety of instruments to collect information such as interviews and images.

Operational management takes many directions according to the type of business that is executed, this is considered in an industrial company for more complex having issues or items that are not applicable for a commercial services company, here it is detailed how the resources involved in the generation of the product or service that has been decided to offer.

In the price it is of the utmost importance that the services or services are defined to establish policies when designating a price. The Necessary Material Resources, Raw Material, Supplies and merchandise, the most important resources are selected to carry out the production, use or if they are sold at the time of making the exchange with the client, the details that are necessary are recorded.

#### Product or Service Capacity

This has to do with the business objectives of monthly growth in the first years, establishing a production requirement and criteria that are applied to determine the size of the production or business operation.

#### Amortization

It is associated with an expense or income which is deferred or distributed as long as it is in force, in these cases it is a value.

Keywords: Financial analysis, quantitative, qualitative, price, capacity, amortizations, equilibrium point, equity, Internal rate, profitability, Viability Indicators.

## INTRODUCCIÓN

Día a día y en cualquier sitio donde nos encontremos, siempre hay a la mano una serie de productos servicios proporcionados por el hombre y un sin número de ideas que involucran un negocio para satisfacer su necesidad económica para tomar una decisión se debe hacer un análisis que se considere lo más completo posible, no implica que, al invertir, el dinero estará exento de riesgo.

El proyecto que involucre una inversión es financiero y genera un impacto directo, indirecto, externo e intangible. Estos últimos se basan con mucho las posibilidades de su medición monetaria y sin embargo no considerarlos es inevitable por lo que representa en los estados de ánimo y en definitiva satisfacción de la población beneficiaria o perjudicada.

Esto ayuda a resolver la necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entes otros. Es un documento formado por una serie de estudios que permiten al empleador que tiene la idea y las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Aquí entra tres tipos de presupuestos que son ventas, inversión y gastos con esto se decidirá si el proyecto llega a estar a favor de quien lo aplica por ejemplo si hay que comprar más maquinaria más barata o gastar menos. Hay que recordar que cualquier cambio en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces no se puede continuar con el proyecto.

En la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante la elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de reinversión, se deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinando por la cantidad y la calidad de la

información disponible, por la profundidad del análisis realizando y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

Al momento de usar esta metodología de diseño empresarial es la oportunidad de mejorar las estrategias esto deberá servir al empresario como una guía que se debe seguir paso a paso con la información que se ha obtenido en base a herramientas de trabajo, aporta una labor de objetivo es recomendable tener la asesoría profesional para la parte financiera de un negocio. Antes de iniciar con el desarrollo de esta metodología es necesario considerar aspectos para que el plan de negocio pueda emprender.

## **DESARROLLO**

### **Método Cuantitativo**

El método cuantitativo al momento de usarla como herramienta en la toma de decisiones en el ámbito empresarial hasta llegar a la situación de tomar acciones vinculadas a la necesidad de establecer políticas, gestión e incertidumbre. Se podría decir que es el fruto de la necesidad de gestionar lo dicho a la hora de tomar una decisión y ponen a su uso este método para obtener un resultado aceptable.

El método cuantitativo se refiere como un modelo matemático puesto a servicio de los diferentes procesos de resolución de problemas de un modo racional o científico los cuales requieren factores subjetivos y estos pueden ir más allá de los números o de los datos empíricos. Este método permite analizar, evaluar y determinar aquellos datos contenidos y que se refiere a algún tipo de problema u objetivo. (Requena, 2012)

Los procesos de análisis cuantitativo ayudan a tener una idea clara para determinar conscientemente las alternativas más relevantes, para de este nodo la administración de la producción, la administración financiera, el análisis cuantitativo sea indispensable. El manejo de estos procesos estadísticos de la teoría de las probabilidades, el muestreo, los diseños experimentales es la raíz de todas las decisiones en todos los campos de la actividad de las organizaciones empresariales, como recursos humanos, mercadotecnia, producción, finanzas, operaciones y el manejo de inventarios entre otros. (Bouza, 2016)

También es un contraste de teorías donde se menciona una serie de hipótesis sugeridas siendo necesario obtener una muestra ya sea de forma aleatoria o desordenada, pero representativa de una población o fenómeno u objeto de estudio. Por lo tanto, para realizar estudios cuantitativos es necesario contar con una teoría ya construida, debido a que se trata de un método científico en la misma es el deductivo. (Angulo, 2011)

### **Método Cualitativo**

Estudia la realidad de un contexto o de un evento de manera que se pueda interpretar de acuerdo a las personas que estén involucrada, hace uso de una variedad de instrumentos para recopilar información como las entrevistas, imágenes, observaciones, historias de vida esto menciona estilo de vida o la rutina diaria en situaciones problemáticas dándoles significados empíricamente.

Se utilizan en descripciones interpretativas más que estadísticas para analizar los significados subyacentes y patrones sociales en las que implican exploración, descubrimiento, contexto a profundidad o mirar detrás de los pensamientos de otras personas, interpretación de por qué las cosas son como son. En esta comprende un área multidisciplinar en la que se comparten diversas tradiciones metodológicas. (Ruiz, 2011)

Se puede decir que el método cualitativo hace uso de los datos para describir un aspecto, en lugar de medirlo. Conforman impresiones, opciones y perspectivas por medio de una encuesta que será menos estructurada. Una de las respuestas que buscan tienen que ver con motivaciones, actitudes de las personas y por ende estos resultados son más difíciles de analizar. (Ruiz, 2011)

Esto tiene que ver con la credibilidad y la conformabilidad como analogía de objetividad con ello se espera avanzar frente a la falta de pertinencia de los términos que convienen cuando se utilice este método, explora la realidad de fenómenos sociales, teniendo como base las experiencias subjetivas de los objetos que se encuentran inmersos en un determinado momento o contexto.

El método cuantitativo cada vez es más relevante al momento de hacer una investigación esto debe estar determinado por las circunstancias del escenario o persona a estudiar y por las limitaciones prácticas que enfrenta la persona que va a

copilar la información ya que debe aplicar perspectivas y posturas paradigmas que se adopten al momento de en el proceso de usar este método.

### **Gestión De Operación**

La gestión operativa toma muchos rumbos de acuerdo al tipo de negocio que se ejecute este se considera en una empresa industrial por más compleja teniendo temas o ítems que no son aplicables para una empresa de servicios comerciales aquí se detalla cómo se gestionara los recursos involucrados en la generación del producto o el servicio que se ha decidido ofrecer

Aquí entra los recursos materiales necesarios es decir la materia prima para producir, utilizar en el proceso que se realiza en el intercambio comercial con el cliente o demanda. Se registra las características importantes y las cantidades que se va a utilizar para cada uno de los productos según las metas comerciales correspondientes al mes. (Benítez, 2015)

### **Precio**

En el precio es de suma importancia que se defina los viene o servicios para establecer políticas al designar un precio. La percepción que tiene del bien o servicio, la intensidad de la necesidad insatisfactoria, el posicionamiento del producto o servicio en la mente del consumidor, poder adquisitivo del cliente, estructura de costos del producto o servicio y lo esencial el precio del producto comparado con el de la competencia o productos sustitutos. (Weinberger, 2009)

Existe una combinación entre calidad y precio:

<b>Precio</b>	<b>Calidad Alta</b>	<b>Calidad Media</b>	<b>Calidad alta</b>
<b>Precio alto</b>	Estrategia de recompensa	Estrategia de margen excesivo	Estrategia de robo
<b>Precio medio</b>	Estrategia de alta calidad	Estrategia de valor medio	Estrategia de falsa economía
<b>Precio bajo</b>	Estrategia de super valor	Estrategia de buen valor	Estrategia de economía

**Recursos Materiales Necesarios, Materia Prima, Insumos y mercaderías**

Se selecciona los recursos más importantes para realizar la producción, utilizar o si se lo llega a vender en al momento de realizar el intercambio con el cliente se registra los detalles que sean necesarias las cantidades que se hayan determinado para cada comerciante esto tiene que ver con la meta comercial o de ventas. (Benítez, 2015)

**Capacidad De Producto O Servicio**

Esto tiene que ver con los objetivos empresariales de crecimiento mensual en los primeros años establece un requerimiento de producción y criterios que se aplican para poder determinar el tamaño de la producción u operación de negocio.

**Activos Fijos**

Aquí entra todos los bienes inmuebles, construcción, maquinaria, equipos, herramientas, muebles y utensilios o enceres que son utilizados para producir u operar los que no están destinados a la venta, pero ayudan a funcionar a la comercialización, prestación de servicio y administración de negocio. Para Maquinaria y equipos se considera el tipo de tecnología necesaria, es decir las capacidades técnicas y las cantidades que deben estar acorde a la producción que se estima alcanzar. (Benítez, 2015)

**Plan Financiero**

Es un instrumento que permite gestionar el desempeño en el departamento financiero de un negocio u empresa. El cual sirve para identificar requerimientos del capital de un negocio, definiendo una estructura del capital financiado por medio de una deuda o socios. Determinando si es rentable la proyección de inversión monitoreando el desempeño a través de un seguimiento de indicadores de rentabilidad y liquidez. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

**Estado de resultado**

Aquí se registra de manera detallada y organizada todos lo que ingresa y sale durante un periodo determinado es decir ingresos y gastos esto cuando se trata de empresa en el caso de ideas de negocio se registra de manera detallada los ingresos y egresos aproximados o estimados y estos se reconocen cuando estos se realicen y

no necesariamente cuando se ejecuta el pago. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

### **Gestión Financiera**

En esta parte el objetivo es determinar la viabilidad económica del plan de negocio o un emprendimiento para esto se determina una inversión inicial necesaria, el financiamiento, costos y los ingresos a través de los indicadores que se presenten económicos o financieros estos ayudaran a tomar la decisión de iniciar o replantear las estrategias con las que se empezó. (Benítez, 2015)

### **Inversión Inicial**

Incluye a todos los activos fijos, tangibles e intangibles que son necesarios para iniciar el área operacional de un negocio los cuales son terrenos, maquinarias, transporte, maquinaria, mobiliario, herramientas, computadoras, y los que pertenecen a intangibles pueden ser licencias de computación o software, patentes, transferencia de tecnologías entre otros. (Weinberger, 2009)

Esta inversión por lo general es alta, encargado de conseguir el dinero o del área financiera de buscar estrategias que le permitan asociarse con proveedores de bienes para capital u otros activos en lugar de comprarlos. Aquí en personal encargado debe demostrar su creatividad a los contactos o posibles asociados para conseguir los recursos necesarios. (Weinberger, 2009)

### **Inversión Total**

Para determinar el total de inversión de los recursos para que el negocio empiece a funcionar en esta parte se toman los activos fijos la inversión preoperativa y el capital. El capital de trabajo es necesario para mover el negocio esto representa un valor monetario que se necesite en la empresa u organización. La caja mínima es aquella que reserva el dinero necesario para que se financie sus operaciones iniciales.

### **Costo de Capital**

El negocio o compañía puede financiar los activos que le permiten las operaciones y desempeños de la actividad económica esto puede ser con deudas o con un patrimonio bien puede ser el financiamiento de socios. Es de suma importancia que la empresa pueda producir y funcionar, pero también es de importancia tener un

coste, esto es mas sencillo que muchas formulas las cuales sirven para realizar un análisis. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

### **Mano de obra directa**

En este aspecto entran los salarios básicos, prestaciones sociales y aportes patronales incluyen también aportes parafiscales, trabajadores o quienes estén involucrados directamente en la producción en la mano directa, producto terminado o los servicios que se hayan seleccionado para prestar. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

### **Gastos de Ventas**

Están relacionados de manera directa con la estrategia de mercaderos y ventas de los productos o del servicio que se brindará los gastos son por publicidad y el mercadeo son los salarios del personal que se va a encargar del desarrollo y estrategias para aumentar las ventas, estos se proyectan con base a la estrategia ya mencionada. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

### **Depreciación**

Ayuda aproximar y ajustar el valor real del bien en cualquier momento es muy importante se debe tener en cuenta en la valoración los bienes de una empresa al momento de movilizar material u otro tipo de bienes. Se trata de darle un valor a un bien de forma racional y debe analizarse con mucho cuidado en especial donde el valor de los activos es mayor como por ejemplo un bien de edificios.

### **Amortizaciones**

Esta asociada a gasto o un ingreso el cual se difiere o se reparte mientras sea vigente en estos casos se trata de un valor. Por lo general es una cantidad grande, esto dura varios periodos o ejercicios para llegar a ver si es eficiente o no y si se puede llegar a mejorar por medio de una generación de un valor agregado. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

### **Margen Operativo**

Se muestra el porcentaje de rentabilidad en la compañía al momento que se presentan los gastos operacionales, administrativos y de ventas, depreciaciones, amortizaciones y los gastos operacionales este margen también debe ser comparado

con el promedio del sector para saber que tan eficiente son los procesos administrativos. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

### **Costo Total – Costo Variable**

Aquí entra los costos de la materia prima e insumos son clasificados como costos variables esto aumenta cuando mas se produce o vende y disminuye cuando se produce o vende menos, incluyen los impuestos, comisiones de los vendedores y los beneficios de razón social. (Benítez, 2015)

### **Costo Fijo**

Son aquellos costos que no varían al momento de producción o la cantidad de ventas del mes si la empresa sufre una baja en ventas deberá pagar algunos compromisos como el servicio de alquiler, electricidad, salarios fijos entre otras cosas y la suma de todo esto es llamado costo fijo que se debe pagar independientemente y facturarlos. (Benítez, 2015)

### **Patrimonio**

Son los recursos de los socios de un negocio u empresa estos pueden ser representantes de capital financiero y activos tangibles que estos aportaran a la compañía, equipos entre otros. Todos estos mencionados son recursos que intervienen en el costo de oportunidad para realizar una determinada inversión y no utilizar los recursos para otro proyecto. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

### **Indicadores De Viabilidad -Utilidad Liquida**

Indica la ganancia después de pagar impuestos es uno de los principales indicadores económicos de una empresa esto esta relacionado con la competitividad, si la empresa consigue tener una buena utilidad en su gestión tendrá mayor capacidad de competir y podrá realizar mas inversiones en publicidad para posicionar su producto. (Benítez, 2015)

### **Rentabilidad**

Mide el retorno del capital invertido esto se lo hace bajo la forma porcentual por unidad de tiempo por mes u año, esto se calcula dividiendo la utilidad liquida por inversión inicial o el total. la rentabilidad permite comparar lo actual en la tasa de la inversión y toma de decisiones.

**Punto De Equilibrio**

Representa una cantidad en la que la empresa necesita vender para cubrir sus costos variables y fijos en un periodo determinado. Este indicador fundamental para controlar el flujo de las ventas en los primeros meses que se lleva a cabo el plan de negocio tanto en operación y organización comercial mínimas. (Benítez, 2015)

**Tasa Interna De Retorno**

Esto es cuando se ha realizado una inversión y se espera que en el futuro le genere ingresos, quiere decir que una inversión durante los primeros periodos puede exigir un ingreso de recursos o recursos negativos. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

**Análisis de Sensibilidad**

Esto permite ver resultados hipotéticos de una empresa o negocio sabiendo diferentes escenarios. Lo supuesto y las variables que se van a utilizar para este análisis los cuales deben ser coherentes. Para valorar los riesgos que se presenten es necesario hacer previsiones ya que los riesgos nunca son absolutos y solo pueden ser calculados por medio de hipótesis. (Ministerio De Comercio Industrial Y turismo, 2010)

**Valor Actual Neto (VAN)**

Es un indicador financiero que calcula y mide los flujos que a futuro dará los ingresos y egresos que tendrán un proyecto para poder determinar si la inversión que se hizo inicialmente queda ganancias. si el resultado es favorable es decir positivo el proyecto puede llegar a ser viable también permite dar a conocer que proyecto es el más rentable entre otras opciones de inversión. (Benítez, 2015)

**Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Se trata de la tasa de descuento que tiene un proyecto esto permite que el beneficio neto este actualizado y que sea igual a la inversión es decir el VAN igual a 0. El TIR es la mayor tasa de descuento que puede tener un plan de negocios para que se pueda decir que es rentable. mayor tasa tiene como resultado beneficio neto actualizado sea menor que lo que se invirtió. (Benítez, 2015)

## CONCLUSIONES

- Cuando se quiere llevar a cabo un negocio nuevo es necesario ver que actividades constituyen que pueden ocasionar un error en la elaboración de un plan de negocio evaluar las estrategias.
- La información que se indagó para realizar este documento es muy importante para la elaboración de un proyecto de negocio o plan de negocio, tanto en su estructura, gestión administrativa y económica-financiera.
- Al realizar los pasos correspondientes en un plan de negocios se puede percibir la viabilidad parcial para emprender y realizar un estudio de mercado. Es necesario plantearse el objetivo de presupuesto para la creación de un negocio e identificar los aspectos principales que desea para su empresa.

## **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda que la empresa mejore sus procesos operativos para que pueda seguir ofreciendo a sus clientes el servicio que ellos esperan.
- Que se efectúe una reforma a su organización donde se pueda definir puestos y responsabilidad directa y permita profesionalizar más su operación diaria.
- Que aprovechen las condiciones que le favorecen a la empresa para implementar estrategias tanto de marketing como económicas.

## REFERENCIAS

- Angulo, E. (Julio de 2011). *Eumed.net*. Obtenido de [http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/eal/metodologia\\_cuantitativa.html](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/eal/metodologia_cuantitativa.html)
- Benítez, S. (Febrero de 2015). *Productiva*. Obtenido de [https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info\\_11\\_03.pdf](https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_03.pdf)
- Bouza, C. N. (Mayo de 2016). *Researchgate*.
- Ministerio De Comercio Industrial Y turismo. (2010). Obtenido de <https://ticamericas.net/Download/bootcamp/ManualdePlanesNegociosMCITVentures.pdf>
- Requena, A. (21 de Febrero de 2012). *EOI*. Obtenido de <https://www.eoi.es/blogs/antoniorequena/2012/02/21/metodos-cuantitativos-como-herramienta-en-la-toma-de-decisiones/>
- Ruiz, M. (Marzo de 2011). *Eumed.net*. Obtenido de [http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque\\_cualitativo.html](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque_cualitativo.html)
- Weinberger, K. (Junio de 2009). *Plan De Negocios*. Obtenido de [http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO\\_PLAN\\_DE\\_NEGOCIOS.pdf](http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO_PLAN_DE_NEGOCIOS.pdf)