



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

TEMA DEL ENSAYO:

**COMPONENTE FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIOS DE
UNA AGENCIA DE VIAJES INTERNACIONAL**

**COMPONENTE PRÁCTICO DEL EXÁMEN COMPLEXIVO PREVIO
A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

LICENCIADO EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO

ALUMNO:

JOSE PATRICIO COELLO SOTOMAYOR

PROFESOR GUÍA:

ING. LINZÁN RODRÍGUEZ JESSICA SORAYA MSc.

ENERO - 2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En mi calidad de Profesor guía del Ensayo titulado, “Componente Financiero Del Plan De Negocios De Una Agencia De Viajes Internacional”, elaborado por el Sr. Coello Sotomayor Jesé Patricio 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 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. Jessica Soraya Linzán Rodríguez MSc.

PROFESOR GUÍA

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente trabajo de Titulación denominado “COMPONENTE FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIOS DE UNA AGENCIA DE VIAJES INTERNACIONAL”, elaborado por el Sr. Coello Sotomayor Jesé Patricio. 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,



COELLO SOTOMAYOR JOSE PATRICIO

C.I. 0927477612

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena por acogerme y dar la formación académica oportuna para desarrollarme como un profesional.

A mis maestros de cátedra por sus enseñanzas, dedicación, orientación para el desarrollo de mis habilidades y conocimientos.

A mi profesor guía que con sus indicaciones y motivación estuvo pendiente de cada proceso para concluir mi trabajo de investigación con éxito.

A mis padres por su apoyo incondicional para poder formarme como Licenciado en Gestión y Desarrollo Turístico.

JOSE PATRICIO COELLO SOTOMAYOR

DEDICATORIA

A Dios por brindarme la oportunidad de vivir cada día a tal punto de cumplir mis metas, mis padres que con su dedicación, apoyo económico y paciencia he podido sobresalir cada día en mis estudios y demás familiares que me han dado su confianza en cada uno de mis pasos.

JOSE PATRICIO COELLO SOTOMAYOR

TRIBUNAL DE GRADO



.....
Ing. 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

INDICE

INTRODUCCIÓN	10
DESARROLLO	11
Método cuantitativo	11
Método cualitativo	11
Gestión de operación	12
Precio	13
Recursos materiales necesarios	13
Capacidad de producto o servicio	13
Activo fijo	13
Gestión financiera	14
Inversión inicial	14
Inversión total	14
Costo de capital	15
Mano de obra directa	15
Depreciación	15
Amortizaciones	15
Margen Operativo	16
Costo Total – Costo Variable	16
Costo Fijo	16
Indicadores De Viabilidad	17
Rentabilidad	17
Punto De Equilibrio	17
Tasa Interna De Retorno (TIR)	18
Valor Actual Neto (VAN)	18
CONCLUSIONES	18
RECOMENDACIONES	19
BIBLIOGRAFÍA	19

COMPONENTE FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIOS DE UNA AGENCIA DE VIAJES INTERNACIONAL

RESUMEN

El componente financiero de un plan de negocios de una agencia de viajes internacional nos permite evidenciar todo ese flujo de componentes que se ven inmersos dentro de la empresa, el cual deja en evidencia alguna novedad en el caso de que exista teniendo en cuenta la selección adecuada del personal idóneo. Es por esta razón que a continuación se da a conocer ciertas mecánicas que facilitarían al lector al momento de considerar el componente financiero. Dicho ensayo le permitirá al lector obtener estrategias financieras las cuales les permita desarrollar de una manera óptima la realización de la misma en el caso de que sea necesario.

Palabras claves: Negocios, componente financiero, reclutamiento, selección, beneficios, desarrollo.

ABSTRACT

The financial component of a business plan of an international travel agency allows us to show all that flow of components that are immersed within the company, which reveals something new in the event that it exists, taking into account the appropriate selection of suitable personnel. It is for this reason that certain mechanics are disclosed below that would facilitate the reader when considering the financial component. Said essay will allow the reader to obtain financial strategies which allow them to optimally develop the same in the event that it is necessary.

Keywords: Business, financial component, recruitment, selection, benefits, development.

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, se ha vuelto de lo más normal la necesidad de utilizar las agencias de viajes internacionales para realizar todo tipo de viajes a través de todo el mundo, sin embargo el presente ensayo nos da a conocer ciertos aspectos fundamentales que deben tener cada una de ellas para la elaboración de la misma siempre y cuando se cumplan cada uno de sus parámetros correspondientes en el tiempo indicado y a la brevedad posible en el área financiera.

A nivel local, la utilización de este recurso no tiene la debida demanda que se necesita tener para su respectivo funcionamiento debido a que el número de agencias de viajes internacionales con que cuenta la provincia de Santa Elena es muy bajo por no decir nulo (por el motivo de que existen mayor número de operadoras y no de agencias de viajes internacional como tal).

Es por este motivo que la característica principal del presente ensayo es dar a conocer ciertos lineamientos que se debe de seguir para la elaboración de un plan de negocios desde el punto de vista financiero de una agencia de viajes internacional que cumpla con los estándares óptimos, para que de esta manera satisfaga las necesidades de sus futuros clientes y así se lleven una buena experiencia del servicio que se les brinda para que las transmitan a sus conocidos.

Así mismo, es de suma importancia tener en cuenta cada uno de los aspectos que próximamente se va a detallar en el presente ensayo para que de esta manera sea mas fácil su comprensión al momento de llevarlo a la práctica en cualquier tipo de contexto ya sea esta como un tipo de consultoría o simplemente trabajar de una manera más directa in situ.

El presente ensayo describe la parte financiera de un plan de negocios que tiene una agencia de viajes internacional tomando en cuenta cada uno de los parámetros pertinentes que nos permitan de una manera general la total comprensión de la misma sin dejar de lado la parte financiera que es de lo que se va a hablar a continuación.

Para la elaboración del presente ensayo se realizó la búsqueda de fuentes secundarias y bibliográficas que permitieron liberarme de alguna duda que se me presentaba en el momento de redactar dicho ensayo que tiene como tal un enfoque teórico.

DESARROLLO

Método cuantitativo

Al momento de utilizar el método cuantitativo como herramienta para la toma de decisiones en el ámbito empresarial esta llega a provocar un sinnúmero de situaciones que van de la mano con acciones vinculadas a la necesidad de establecer políticas con su respectiva gestión y a su vez causa incertidumbre. De cierta manera nos indica que es el fruto de la toma de decisión oportuna de invertir correctamente y asegurar el retorno del capital.

Desde el punto de vista del método cuantitativo nos da a conocer como un modelo que se pone a favor de las diferentes técnicas de resolución de contratiempos asiste de una manera más racional o desde la perspectiva científica nos dice que certifica que los cuales necesitan componentes relativos y para que así de esta manera puedan ir mas allá de lo fundado o de los datos experimentales. Dicho método nos permite de una manera más directa examinar, valorar y establecer aquellos datos contenidos que se refiere a algún tipo de inconveniente. (Requema, 2012)

Al realizar algún tipo de procedimiento que necesite análisis cuantitativo, estos deben de aportar una idea concisa que permita determinar de una manera más eficaz las opciones realmente notables, para que de este modo la gestión de la elaboración, la gestión financiera y el estudio cuantitativo sea preciso, que además nos permita tener resultados concretos de lo que se está buscando. Indistintamente del uso de los métodos estadísticos de la teoría de las posibilidades, es la raíz de todas las medidas de los campos ya antes mencionados para las operaciones del manejo debidos del stock entre sí. (Mendoza, 2000)

El método cuantitativo en sí, abarca un sinnúmero de teorías que hablan netamente de las hipótesis que resultan después de realizar dicha actividad. En el caso de utilizarla en la elaboración del plan de negocios desde el punto de vista financiero de una agencia de viajes internacional detallaría cada detalle que resulte real desde la especificación a seguir. (Angulo, 2011)

Método cualitativo

La metodología cualitativa nos permite realizar un estudio más amplio dependiendo del contexto inicial, sabiendo que dicha teoría se enfoca netamente en las particularidades

que tienen que ver con cualidad, entorno, imagen, perspectiva etc., además que nos permite realizar un estudio donde muestra la realidad desde el contexto que se pueda interpretar. Esta metodología se utiliza siempre que se necesite tener una devolución más referente a situaciones que permitan una respuesta interpretativa, teniendo en cuenta que el concepto como tal es amplio y gracias a aquello se puede absorber información de calidad que nos permita realizar un correcto trabajo financiero. (Pita Fernández, 2002)

En otras palabras, la metodología cualitativa siempre se va a ir por el lado de la descripción, ya sea esta un aspecto o una cualidad, siempre va a preferir describir que medirlo. Esto va de la mano con la credibilidad que se espera obtener proviniendo de la eficacia que esta conlleva, sin dejar de lado los fenómenos sociales, habiendo obtenido la base para las experiencias subjetivas. (Bogdan, 2014)

Para llegar a tomar una referencia desde el punto de partida que se requiere si se está hablando de un plan de negocio desde la perspectiva financiera para una agencia de viajes internacional, la metodología cualitativa poco a poco va detallando el producto que se requiere al momento de la elaboración de la misma mediante una investigación capaz de determinar las situaciones del escenario, contexto o individuo a estudiar por las limitaciones tácitas debido a modelos que adopten al momento de utilizar dicha metodología. (Benavides, 2005)

Gestión de operación

Desde el punto de vista financiero, para la elaboración de un plan de negocios de una agencia de viajes internacional se ve involucrada la gestión operativa seleccionada de algunas vías dependiendo de la actividad que se tenga pensado realizar. Dentro del siguiente contexto se va a tratar de detallar como se va a gestionar los recursos que tienen influencia en la generación de producto que se ha decidido ofrecer. (Velásquez Contreras, 2003)

En este momento es cuando comenzamos a utilizar los recursos necesarios (materia prima) para producir, es de suma importancia tener en cuenta las características de mayor importancia que tiene el producto a definir además de sus cantidades que se van a ver involucradas en cada paso de la elaboración del producto sin perder de vista los objetivos correspondientes a cada fecha. (Pert, 2000)

Precio

Al momento de hablar de precio, es de suma importancia que se defina las políticas que se van a establecer para acordar el mismo. Hay que tener en cuenta que la percepción que se tiene del producto va a incidir de manera directa en la psicología del posible cliente potencial teniendo en cuenta su poder adquisitivo. La competencia que tiene que ver con el producto que se va a ofertar va a ir de acorde al entorno en el cual se desenvuelve sin extralimitarse con los estándares. (Tompson, 2010)

Existe una combinación entre calidad y precio:

Como indicadores tenemos al precio (alto, medio y bajo), calidad alta (estrategia de recompensa, alta calidad y de súper valor), calidad media (estrategia de margen excesivo, valor medio y buen valor) y por último la de calidad baja (estrategia de robo, de falsa economía y de economía). (Tompson, 2010)

Recursos materiales necesarios

Al momento de tomar en cuenta y seleccionar todos los recursos más importantes con los que se contara para la elaboración de la producción, se debe identificar cuál será su fin, con esto se refiere a que si se lo va a vender como producto final o se llegara a realizar un intercambio con el cliente. Es importante destacar que dentro de una planificación, no se puede dejar de lado los aspectos que dan ese plus a favor que logran ser el diferenciador en el mercado. (Durán, 2012)

Capacidad de producto o servicio

Cuando se refiere a la capacidad de producto o servicio, nos trata de decir más que va direccionado a los objetivos institucionales de crecimiento cada mes al año corrido, especificando que en los primeros meses es donde se llega a establecer el requerimiento de producción que se aplican en su lugar que así de esta manera elegir el tamaño de la producción. (Díaz, 2014)

Activo fijo

En este apartado, es donde aquí se juntan todos los bienes muebles e inmuebles que representan para la empresas su capital social y capital financiero que desde la perspectiva financiera son utilizados para generar la producción y el apalancamiento de la empresa

utilizando sus activos y pasivos disponibles, pero ayudan a desempeñar de una manera idónea, los prestadores de servicios turísticos y administradores de los factores productivos deben de acoplar sus estrategias de tal manera que se ajusten a las nuevas tendencias las cuales se georreferencian en el entorno productivo para ofertar un producto que capte la expectativas de las nuevas tendencias. siempre y cuando no se pasen de los objetivos planeados. (Benítez, 2015)

Gestión financiera

Cuando se habla de gestión financiera, es cuando nos referimos a la parte donde el objetivo principal es establecer la viabilidad económica y financiera del plan de negocios o en su defecto un emprendimiento pero, para esto; es necesario determinar un pequeño estímulo, una inversión inicial la cual permita el arranque de lo que se quiere producir obviamente es muy necesario. Los indicadores que se vayan presentando en el camino, ya sean estos económicos o financieros serán de gran ayuda al momento de que se tome alguna decisión para poder iniciar o en su defecto replantear los métodos con los que en un principio se inició. (Padilla, 2000)

Inversión inicial

Al momento de hablar de la inversión inicial, esta nos dice que de cierta manera incluye a todos los activos fijos que están involucrados en una empresa ya sean estos; tangibles como intangibles que son de suma importancia para poder dar inicio al área operacional de una empresa los cuales son: maquinarias, terrenos, transportación, artículos de oficina, herramientas entre otros. Y también no nos podemos olvidar de los que pertenecen al área de intangibles, en este apartado se los puede ubicar como por ejemplo a las licencias tipo software, patentes, sistemas operativos etc. (Joehnk, 2009)

Inversión total

Cuando se habla de inversión total, se refiere a todos esos gastos que se generan para la adquisición de terminantes factores o medios de producción, los cuales permiten efectuar la unidad de producción, como por ejemplo: el precio de la tecnología de punta que se van a implementar en la agencia de viajes internacional sin dejar de lado el capital de trabajo que es de suma importancia para que el negocio se desarrolle como debe de ser y a esto lo representa un valor monetario que en ocasiones se la puede conocer como caja

chica que financia las actividades iniciales y a media que va pasando el tiempo se lo cambiando. (Peters, 1980)

Costo de capital

Al momento de hablar de costo de capital, debemos tener en cuenta que aquello es la retribución que se les da a los gestores que aportaron para la realización de alguna actividad en específico dentro de la empresa o en este caso la agencia de viajes internacional. Con gestores me refiero a todas esas personas inversionistas que en su momento dieron su capital para poder invertirlo en este proyecto antes mencionado, es decir que al momento que se les tenga que devolver su dinero esto se los hará con un porcentaje a favor que como lo tenían desde un principio. (L. Damrauf, 2010)

Mano de obra directa

Cuando hablamos de la mano de obra directa podemos decir que es un elemento importante dentro de la infraestructura de la empresa, por lo tanto su correcta administración, gestión y control establecerá de una manera relevante el costo final del producto o servicio que se vaya a efectuar en los parámetros ya existentes en la misma, claro está que no se puede dejar de lado que esto conlleva al rubro de los salarios, prestaciones sociales y de más que se pagan a los individuos que tuvieron injerencia de manera directa en la elaboración del bien o en la prestación del servicio antes mencionado. (Salarte, 2011)

Depreciación

Al hablar de depreciación, podemos decir que hace hincapié en la desvalorización de los activos que se encuentran registrados en los documentos contables de la empresa. Dentro de la empresa, existen algunos activos que pueden verse afectados por el uso continuo de la misma o por el simple paso del tiempo, como por ejemplo; los edificios, los implementos de oficina, las maquinarias de carga pesada, entre otros. No se considera a los terrenos dentro de este grupo porque ellos en vez de deteriorar su precio ganan plusvalía. (Valmar, 2016)

Amortizaciones

La inversión de del capital tiene que tener una rentabilidad y dicha rentabilidad se verá reflejada en el retorno del capital, en toda inversión el amortizar adecuadamente los

gastos y desembolsos prorrateados aseguran que el capital sea utilizado adecuadamente en periodos cortos mejorando los índices de solvencia de la empresa, una empresa turística está sujeta a estiajes financieros que son causa de la estacionalidad, en esas etapas hay que asegurar el retorno de la inversión y el pago oportuno del capital. (Batlle, 1978)

Margen Operativo

Desde el punto de vista del margen operativo, la inversión tiene que asegurar operatividad del negocio proporcionando una utilidad esperada dentro de un plazo establecido aquello genera una rentabilidad condicionada al mercado, para evitar este riesgo se tiene que mantener ciertas estrategias de funcionamiento del capital de la empresa trabajando de manera diversificada asegurando un crecimiento sostenido durante un periodo constante, para que una empresa turística funciones y tenga asegurado su nicho de mercado debe de aplicar los apalancamientos adecuados al mercado. (Ávila, 2014)

Costo Total – Costo Variable

Cuando se refiere a costo total y costo variable, se tiene que tener en cuenta que el medio de funcionamiento de toda empresa se basa en el equilibrio de sus costos operativos y no operativos, si son equilibrados aseguran un correcto funcionamiento de las actividades productivas de la empresa. Los costos pueden generar bienestar en la empresa para ello una ente turística debe de conocer sus ingreso corrientes y no corrientes para financiar adecuadamente y oportunamente sus gastos. En otras palabras, los costos variables son los que periódicamente van cambiando por diferentes motivos, ya sean estos de carácter ocasional o por alguna novedad dentro de la institución como tal. (Roman, 2012)

Costo Fijo

Si nos referimos directamente al costo fijo, son todos aquellos gastos que no se modifican al momento de que se establece la fabricación o en su defecto la elaboración de un producto, la producción requiere de un capital operativo que asegure un constante proceso de producción que nos asegure la atención de los pedidos de los clientes, en el caso de las empresas turísticas ellas tienen que tener recursos que le permitan atender los requerimientos de los cliente y cubrir los imprevistos que ocasionan los procesos. Porque en el caso de no hacerlo podrían ocasionar grandes molestias a la empresa. (Scoconi, 2017)

Indicadores De Viabilidad

Dentro de los indicadores de rentabilidad de una empresa se requiere de aquellos que aseguran el porcentaje de retorno de la inversión, estos indicadores muestran la capacidad económica que la empresa tendrá a futuro y con adecuado financiamiento se proyecta un retorno del capital atractivo para los inversionistas, si es mejor que lo que oferta el mercado se hará uso de la opción abriendo un costo de oportunidad de inversión, esto quiere decir que está relacionado con la competitividad directamente, en el caso de que la empresa consigue tener una buena utilidad en su gestión, se tomara la decisión de invertir y diversificar el producto que se ofrece a los turistas generando la confianza financiera de la empresa abriendo un espacio de preferencia entre los usuarios de las actividades turísticas. (Malvaíz, 2014)

Rentabilidad

La rentabilidad en una empresa turística se mide por la rotación de los turistas y utilización de los servicios que este oferta, a mayor rotación de una actividad mayor rentabilidad para la empresa, en la actividad turística se ve afectado por los ciclos o estiajes de cada periodo lo cual afecta a los operadores y su diversificación para ello se tiene que recurrir a estrategias financieras que permitan asegurar un flujo constante de turistas, si se logra diversificar se asegura el mercado y la rentabilidad es constante, se puede operar en ocasiones con una rentabilidad que asegure los costos marginales mínimos. (Hoz Suárez, Ferrer, & Suárez, 2008)

Punto De Equilibrio

Al hablar específicamente del punto de equilibrio, nos quiere decir que figura una cantidad en la que la empresa necesita vender para cubrir sus costos variables y fijos en un periodo fijo. Este indicador muestra la capacidad que tiene la empresa para soportar los ciclos económicos que se dan en un a economía, permite viabilizar la confrontación entre los gastos operativos y los ingresos corriente, dando la oportunidad de la toma de decisiones con respecto a las actividades y gastos no operaciones que pueden ser suprimidos sin alterar las actividades normales de la empresa y su funcionamiento, desde el punto de vista financiero. (Cuesta, 2014)

Tasa Interna De Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno nos habla de que cuando se ha realizado una inversión, se espera que en el futuro le genere ingresos, quiere decir que una inversión durante los primeros periodos puede exigir un ingreso de recursos para que de esta manera se pueda sobrellevar las actividades que dicha empresa esté realizando. (Madrigal, 2011)

Valor Actual Neto (VAN)

Cuando hablamos del valor actual neto (VAN), este indicador trae a valor presente tomando en cuenta los ingreso futuros y gastos a una tasa de interés que asegura la inversión es rentable, en un periodo determinado, se lo utiliza para la toma decisiones al momento de invertir, no todos los proyectos muestran una rentabilidad alta, esto en términos de finanzas implica que entre más alto sea la ganancia más alta es la tasa riesgo de inversión, la estimación de este indicador es tomado como preponderante al momento de financiar cualquier proyecto. La estimación de los parámetros están sujetos a libre interpretación de quien va a invertir si la tasa es atractivo se tomara la decisión de invertir y si no los es por estar debajo de la tasa de oportunidad del mercado se desestima y no se invierte. (Altuve G., 2004)

CONCLUSIONES

- ✓ El presente ensayo nos muestra paso a paso como se debería de regir desde el punto de vista financiero un plan de negocios de una agencia de viajes internacional, siguiendo sus lineamientos para evitar cualquier tipo de contratiempo
- ✓ El componente financiero de un plan de negocios de una agencia de viajes internacional nos permite evidenciar todo ese flujo de componentes que se ven inmersos dentro de la empresa, el cual deja en evidencia alguna novedad en el caso de que exista.
- ✓ Dicho ensayo le permitirá al lector obtener estrategias financieras las cuales les permita desarrollar de una manera óptima la realización de la misma en el caso de que sea necesario.

- ✓ Las fuentes bibliográficas consultadas a lo largo del ensayo son de una confiabilidad muy alta gracias a que se las obtuvo de fuentes confiables como libros digitales, artículos de revistas y paginas oficiales de autores reconocidos.

RECOMENDACIONES

- ✓ A nivel general, seguir todos y cada uno de pasos detallados en este ensayo para lograr obtener la mayor rentabilidad posible.
- ✓ Organización y mucha paciencia, sabiendo que no es nada fácil diseñar un plan de negocios desde el punto de vista financiero de una agencia de viajes internacional
- ✓ Seguir buscando más información sobre el tema para que así se pueda liberar una que otra duda que le haya quedado al lector
- ✓ Analizar con mayor detenimiento y buscar la razón del porque se puede presentar alguna que otra inconformidad dentro de la misma para que de esta manera se la pueda disipar.

BIBLIOGRAFÍA

- Altuve G., J. G. (2004). *El uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700902.pdf>
- Ávila, N. R. (2014). *La rentabilidad de las empresas que ofrecen servicios* . Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/549/54928232002.pdf>
- Batlle, R. P. (15 de diciembre de 1978). *La Problemática De La Amortizacion Conceptos Fundamentales*. Obtenido de file:///C:/Users/Joe%20Ramos/Downloads/Dialnet-LaProblematicaDeLaAmortizacionConceptosFundamental-2482315.pdf
- Benavides, M. O. (26 de febrero de 2005). *Métodos en investigación cualitativa: triangulación*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/806/80628403009.pdf>
- Bogdan, T. y. (9 de abril de 2014). Obtenido de http://www.ujaen.es/investiga/tics_tfg/enfo_cuali.html
- Cuesta, A. (2014). *Centro de Diseño Industrial*. Obtenido de Centro de Diseño Industrial
- Díaz, J. A. (27 de enero de 2014). *Comercialización de los productos y servicios de la ciencia: retos y perspectivas*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1930/193030122007.pdf>

- Durán, Y. (1 de junio de 2012). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Hoz Suárez, B. D., Ferrer, M. A., & Suárez, H. (2008). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- Joehnk, G. y. (2009). *FUNDAMENTOS DE INVERSIONES* . Obtenido de <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>
- L. Damrauf, G. (17 de agosto de 2010). *Capítulo 12 Costo de capital*. Obtenido de https://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_mdlic/ET/EP/AM/10/Finanzas_corporativas.pdf
- Madrigal, R. S. (29 de noviembre de 2011). *TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE FLUJOS DE INVERSIÓN*. Obtenido de file:///C:/Users/Joe%20Ramos/Downloads/7051-Texto%20del%20art%C3%ADculo-9651-1-10-20130128.pdf
- Malvaíz, F. (2014). *VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/141/14131676005.pdf>
- Mendoza, M. A. (5 de febrero de 2000). Obtenido de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Padilla, M. C. (2 de octubre de 2000). *GESTIÓN FINANCIERA*. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2da-Edici%C3%B3n.pdf>
- Pert. (1 de JUNIO de 2000). *PLANIFICACION, GESTION Y CONTROL DE LAS OPERACIONES*. Obtenido de <http://dspace.ucbscz.edu.bo/dspace/bitstream/123456789/13774/1/1922.pdf>
- Peters, M. (15 de JULIO de 1980). *INVERSION TOTAL*. Obtenido de <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/18045/Capitulo3.pdf>
- Pita Fernández, S. P. (7 de mayo de 2002). *Investigación: Investigación cuantitativa y cualitativa* . Obtenido de http://www.fisterra.com/gestor/upload/guias/cuanti_cuali2.pdf
- Roman, C. L. (2012). *Costos Historicos* . Obtenido de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Costos_historicos.pdf
- Salarte, R. y. (2011). *2.2. Mano de obra directa*. Obtenido de <https://www.marcoteorico.com/curso/89/gestion-de-costos/807/mano-de-obra-directa>
- Scoponi, L. M. (2017). *LA TEORÍA GENERAL DEL COSTO Y LA CONTABILIDAD* . Obtenido de file:///C:/Users/Joe%20Ramos/Downloads/834-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2172-1-10-20180328.pdf

Tompson, I. (27 de febrero de 2010). *definicion de precio segun auotres desde la perpectiva financiera*. Obtenido de <https://www.xing.com/communities/posts/definicion-de-precio-por-ivan-tompson-1003306091>

Valmar, G. (26 de febrero de 2016). *Depreciación: definición y métodos avalados por el Estándar Internacional*. Obtenido de <https://actualicese.com/depreciacion-definicion-y-metodos-avalados-por-el-estandar-internacional/>

Velásquez Contreras, A. (5 de ABRIL de 2003). *MODELO DE GESTIÓN DE OPERACIONES* . Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20604705.pdf>