



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

TEMA DEL ENSAYO:

**“PLAN DE NEGOCIO OPERADORA TURÍSTICA ESPECIALIZADA EN
DEPORTES DE AVENTURA EN LA COMUNA AYANGUE, PROVINCIA DE
SANTA ELENA: ANÁLISIS FINANCIERO”**

**COMPONENTE PRÁCTICO DEL EXÁMEN COMPLEXIVO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA
EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO**

AUTOR:

TIGRERO ROCA IVETTE VANESSA

PROFESOR GUÍA:

ING. JOSÉ ADRIÁN VALENCIA MEDRANDA MSC.

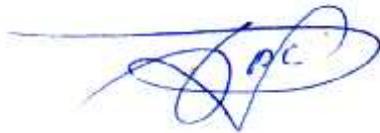
LA LIBERTAD – ECUADOR

JULIO 2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En mi calidad de Profesor guía del Ensayo titulado, “PLAN DE NEGOCIO OPERADORA TURÍSTICA ESPECIALIZADA EN DEPORTES DE AVENTURA EN LA COMUNA AYANGUE, PROVINCIA DE SANTA ELENA: ANÁLISIS FINANCIERO”, elaborado por la Srta. Tigero Roca Ivette Vanessa, 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,

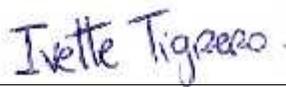
A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a horizontal line extending to the left.

Ing. José Adrián Valencia Medranda MSc.
PROFESOR GUÍA

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente trabajo de Titulación denominado “PLAN DE NEGOCIO OPERADORA TURÍSTICA ESPECIALIZADA EN DEPORTES DE AVENTURA EN LA COMUNA AYANGUE, PROVINCIA DE SANTA ELENA: ANÁLISIS FINANCIERO”, elaborado por la Srta. Tigreiro Roca Ivette Vanessa 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,



Ivette Vanessa Tigreiro Roca

C.I0922623954

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios quien ha sido siempre mi mentor y guía en cada uno de mis pasos en mi vida diaria y en la carrera universitaria.

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena por ser la institución en la que me formé profesionalmente dentro de sus aulas de clase y permitirme hacer uso de sus espacios para mi formación académica.

A mis maestros de cátedra por todos los conocimientos, la paciencia y los valiosos consejos impartidos a lo largo de toda esta etapa los cuales contribuyen de manera significativa para el desenvolvimiento en el campo turístico.

A mi profesor guía que estuvo involucrado en este trabajo de investigación aportando con sus conocimientos para llevarlas a cabo con ética y responsabilidad bajo su supervisión.

A mis padres quienes con su arduo trabajo me han brindado su apoyo incondicional tanto moral como económico e impulsarme a seguir adelante para que sea una profesional y lograr todas mis metas propuestas.

Ivette Vanessa Tigrero Roca

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primordialmente a Dios por darme la fuerza necesaria para continuar con las actividades diarias.

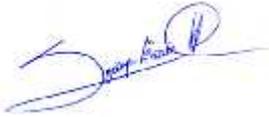
De manera especial a mis padres por ser mi inspiración y motor principal dándome apoyo, su amor, consejos y hacer todos los sacrificios necesarios para culminar la carrera con éxito y obtener uno de mis propósitos más anhelados.

A los profesionales en el área de turismo y los docentes quienes siempre velaron por brindarnos sus conocimientos en la actividad turística para que nos desempeñemos con éxito en el campo laboral dejando un precedente en el área que vayamos a desarrollar como futuros licenciados en turismo.

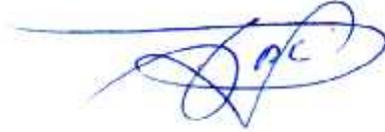
A todas aquellas personas que estuvieron involucradas en el proceso de este largo camino y me motivaron para superarme.

Ivette Vanessa Tigrero Roca

TRIBUNAL DE GRADO



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



.....
Ing. Adrián Valencia Medranda MSc
DOCENTE GUÍA



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



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

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
DESARROLLO	2
1. RESUMEN EJECUTIVO	2
2. JUSTIFICACIÓN	3
3. PROBLEMA.....	4
4. OBJETIVO GENERAL.....	4
5. MISIÓN Y VISIÓN.....	4
5.1. Misión	4
5.2. Visión	5
6. VALORES	5
7. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	5
7.1 Razón social	5
7.2 Descripción del negocio.....	5
7.3 Logotipo.....	6
7.4 Eslogan.....	6
7.5 Elementos del logotipo	6
7.6 Días de funcionamiento	6
8. PLAN DE FINANCIAMIENTO	7
8.1. Estado de resultado proyectado a 5 años	9
8.2. Flujo de caja proyectada a 5 años con o sin financiamiento propio	11
8.3. Análisis punto de equilibrio	14
8.4. Análisis de la tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, valor actual neto y retorno a la inversión	16
9. CONCLUSIONES	19
10. RECOMENDACIONES	20
11. BIBLIOGRAFÍA	21
12. ANEXOS	22

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Logotipo.....	6
Figura 2 Estados de resultado proyectado a 5 años.....	10
Figura 3 Total de ingresos.....	12
Figura 4 Total de egresos	12
Figura 5 Saldo Final	12

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Días de funcionamiento	6
Tabla 2 Estados de resultados proyectado a 5 años	9
Tabla 3 Flujo de efectivo proyectada a 5 años con o sin financiamiento propio	11
Tabla 4 Análisis del punto de equilibrio	15
Tabla 5 Análisis de la tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, valor actual neto y retorno a la inversión.....	16
Tabla 6 Análisis del VAN, TIR e IR.....	17

**“PLAN DE NEGOCIO DE UNA OPERADORA TURÍSTICA
ESPECIALIZADA EN DEPORTES DE AVENTURA EN LA COMUNA DE
AYANGUE, PROVINCIA DE SANTA ELENA: ANÁLISIS FINANCIERO”**

RESUMEN

En el presente trabajo comprende el análisis financiero que parte desde la apertura y creación de la empresa Ocean Travel ubicada en la comuna Ayangue especializada en la práctica de los deportes de aventura como son snorkeling, buceo, parasailing, sky acuático y otros diferentes servicios adicionales además de contar con los respectivos itinerarios de preferencia para el cliente en donde se espera brindar de experiencias únicas dentro de la provincia de Santa Elena.

Este estudio facilita el detalle del personal y su salario, los activos y pasivos dentro de la misma, la forma de financiación por medio de préstamo bancario y aportaciones de los socios en donde se refleja a cuanto les corresponde cada uno de las cuatro socias también los gastos operacionales, publicidad, los estados financieros como balance general, estado de resultados con una proyección de 5 años, flujo de caja, el análisis del punto de equilibrio, el índice de rentabilidad y el retorno de la inversión cuyas tablas son necesarias para la correcta administración de la empresa.

Palabras claves: Operadora turística- estados financieros- viabilidad- rentabilidad- solvencia

**“BUSINESS PLAN FOR A TOUR OPERATOR SPECIALIZED IN
ADVENTURE SPORTS IN THE MUNICIPALITY OF AYANGUE,
PROVINCE OF SANTA ELENA: FINANCIAL ANALYSIS”**

ABSTRACT

This work includes the financial analysis that starts from the opening and creation of the Ocean Travel company located in the Ayangue commune, specialized in the practice of adventure sports such as snorkeling, diving, parasailing, water skiing and other different additional services in addition to having the respective itineraries of preference for the client where it is expected to provide unique experiences within the province of Santa Elena.

This study provides details of the personnel and their salaries, the assets and liabilities within the company, the form of financing through bank loans and contributions from the partners, which reflects how much each of the four partners is responsible for, operational expenses, advertising, financial statements such as balance sheet, income statement with a 5-year projection, cash flow, break-even analysis, profitability index and return on investment, whose tables are necessary for the proper management of the company.

Keywords: Tour operator - financial statements - viability - profitability - solvenc

INTRODUCCIÓN

Ocean Travel se plantea como una compañía que ofrece la práctica de deportes de aventura en los cuales se espera el disfrute de los clientes, para su ejecución es necesario conocer del plan de inversión o financiamiento con el detalle minucioso de aquellos elementos tangibles, intangibles y presupuestarios que se necesitara para la puesta en marcha de la empresa.

Los involucrados o quienes conforman Ocean Travel, requieren estar al tanto de este apartado porque permite la correcta administración y toma de decisiones, determina en que tiempo recupero la inversión pasado los dos años dada la apertura de la compañía además de tener proyecciones futuras en cuanto a las ventas, controlando de todo aquello que ingresa y egresa en la empresa.

A su vez permite saber el desempeño financiero que consta de un estudio que se debe tener demasiada importancia cuando se inicia con un negocio y se ejecuta los planes correspondientes pues permite evaluar aquel potencial económico y viabilidad del emprendimiento al momento de realizar las ventas de los servicios o productos a ofertar dentro de la misma.

El presente trabajo tiene un enfoque teórico se utilizó diversas fuentes de información como libros, artículos científicos, revistas con el objetivo de dar a conocer la importancia que tiene el estudio financiero como instrumento en el inicio de un emprendimiento actualmente y en los planes de negocio.

1. RESUMEN EJECUTIVO

Ocean Travel busca iniciar en el mercado, por motivos de generar experiencias satisfactorias y únicas a los clientes, realizando actividades de aventura como buceo y snorkel pero incorporando deportes extras como esquí acuático y paraisaling que son actividades exclusivas que brinda la operadora, prestando debida atención en sus motivaciones, gustos, de esta manera se investigó a los turistas para obtener información de características que comparten, pero sobre todo si las posibilidades de ventas son reales, esto permitirá determinar la factibilidad de la creación de la operadora.

La operadora se ubica en el cantón Santa Elena, específicamente en la comuna Ayangue, al ser una empresa que ofrece servicios, se tendrá la capacidad de reaccionar de manera inmediata a las nuevas exigencias de los clientes, se trabaja con un total de 7 empleados fijos encargados de diferentes áreas, una de ellas área operativa encargados de lograr la satisfacción plena de los clientes al momento de la ejecución de las actividades acuáticas, también de manera exitosa se cuenta con proveedores que proporcionen materiales para las actividades, pensando en todas las medidas de seguridad.

Dentro del área de financiamiento se comprueba que el proyecto es viable para la ejecución utilidad neta que se genera en el primer año es de 197,100 por lo tanto se recupera el total del financiamiento en un periodo de 4 años 2 meses, además se evidencia las proyecciones de venta durante los 5 años de creación de la operadora es considerable en la cual en el quinto es de mayor ingreso de venta.

2. JUSTIFICACIÓN

La actividad turística contribuye al desarrollo económico y social en el lugar en donde se ejerce, produciendo impactos positivos como la generación de empleos para los pobladores ubicados en los diferentes sectores como restaurantes, alojamiento u operación turística, además incrementa la afluencia de viajeros en un determinado lugar, crea un vínculo con los sectores empresariales de carácter público o privado que deben intervenir para la correcta practica turística, tomando en consideración que el desplazamiento de los turistas se realiza por diferentes tipologías los cuales son cultural, naturaleza, aventura, salud, gastronómico, entre otros que motivan a los turistas a dirigirse a los diferentes atractivos turísticos.

La comuna Ayangue ubicada en la provincia de Santa Elena es uno de los balnearios visitados por los turistas en temporadas, feriados y vacaciones que aprovechan de su tiempo y van a la parte costa del país para disfrutar del sol y playa además contando con las condiciones ambientales para realizar la práctica de los deportes de aventura y tener esa experiencia, por tal motivo emprendedores han apostado por el turismo vieron la oportunidad de ser beneficiados por el creciente interés que permite encaminarse a un incremento acelerado de la actividad en el destino.

Es por ello que el presente plan de negocio se establece la creación de una operadora turística denominada Ocean Travel, que parte de un análisis del mercado, el aspecto operativo de la empresa y el financiamiento que contribuya a la apertura y viabilidad de la operadora, el cual contara con el recurso humano capacitado para cumplir con sus funciones y convertirse en una compañía que brindara servicios de calidad con la oferta de la práctica de deportes de aventura como snorkel, buceo, e implementando esquí acuático y parasailing.

3. PROBLEMA

La provincia de Santa Elena es visitada cada año por turistas tanto nacionales como extranjeros, el cual busca y elige lugares que ofrezcan ocio, recreación y descanso, sin embargo una de las problemática que presenta la península es ser conocida y destacada por la tipología de turismo sol y playa, siendo esta una de las grandes barreras que limita a enganchar nuevas opciones para hacer turismo, también la falta de interés por implementar actividades diferentes, son algunas de las causas por la que no se posiciona en su totalidad otros tipo de turismo, no optantes existen la oportunidad de experimentar nuevas aventura, para el disfrute total del visitante, como es en el caso de la comuna Ayangue, que dispone a los viajeros a practicar actividades como el buceo, snorkel y recorridos por el islote el Pelado pero las operadoras que prestan estos servicios se han quedado estancados ofreciendo siempre lo mismo sin ninguna innovación, sin contar con la posibilidad de agregar servicios de aventura extras, en Ayangue “La piscina del Pacifico” para atraer más turistas amantes de la adrenalina ya sea esta de manera de afición o profesionalismo

4. OBJETIVO GENERAL

- Creación de la operadora turística Ocean Travel en la comuna Ayangue especializadas en deportes de aventura para la satisfacción de los turistas, brindaron experiencias únicas.

5. MISIÓN Y VISIÓN

5.1. MISIÓN

Somos una operadora turística especializada en deportes de aventura que busca satisfacer las necesidades de los clientes a través de un equipo de trabajo que garantiza la diversión y experiencias únicas, al mismo tiempo comprometido en brindar servicios

de calidad e innovando constante en la prestación de nuestros servicios para cumplir con las expectativas de los compradores.

5.2. VISIÓN

Consolidar a Ocean Travel como la más importante y conocida a nivel nacional con un alto índice de seguridad en las actividades de aventura. Ofertar servicios innovadores con eficiencia y rapidez, adaptando siempre a los estándares de nuestros clientes para así poder fidelizarlos.

6. VALORES

Somos una empresa:

- Calidad y excelencia en el servicio
- Trabajo en equipo brindando experiencias únicas
- Innovación constante

7. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

7.1 Razón social

“OCEAN TRAVEL”

7.2 Descripción del negocio

Ocean Travel, es una operadora turística que ofrece a los turistas cinco deportes de aventura tales como buceo, snorkel, esquí acuático, parasailing y chiva acuática, el cual son actividades que provocan en los visitantes emociones y a su vez el disfrute de practicarlos. Igualmente, la organización cuenta con instructores especializados para brindar mayor seguridad a los practicantes, además la empresa se destaca por otorgar un servicio de excelencia a quienes hagan uso de la prestación de servicios.

7.3 Logotipo



Figura 1 Logotipo

7.4 Eslogan

Sumérgete hacías nuevas aventuras con Ocean Travel

7.5 Elementos del logotipo

Para crear el logotipo se colocó una mantarraya, que representa la época de julio a octubre donde se observan mantarrayas grandes, peces y arrecifes de coral que se encuentran en el fondo del mar, también una persona disfrutando de la práctica del buceo.

7.6 Días de funcionamiento

Tabla 1

Días de funcionamiento

Días	Horarios
Lunes a Domingos	08h00 – 17h00

8. PLAN DE FINANCIAMIENTO

En este apartado se reflejan cuáles son aquellos factores que estarán inmerso en la elaboración, producción o venta del servicio se muestran en cuenta cuales son los ingresos y gastos que estarán dentro del desarrollo de la práctica de los deportes de aventura ofertados por la Operadora turística Ocean Travel como son buceo, snorkeling, parasailing, esquí y como complemento la chiva acuática.

Además de saber la forma en cómo se va a determinar los presupuestos de inversión que servirán para el desarrollo de la empresa también permite conocer las proyecciones futuras, analizando la parte tangible e intangible que estará involucrada para ofrecer el servicio y la venta de los mismos, teniendo como fundamento los balances y estados cuya finalidad radica en conocer la viabilidad o rentabilidad tanto del proyecto y la empresa en general, así mismo su visión económica en cinco años siendo útil para la empresa que recién están empezado en el mercado.

Sin embargo, el plan de financiamiento es usado por los empresarios porque ayuda a estimar si su proyecto es capaz de cumplir las expectativas o en las organizaciones con años de funcionamiento para mantenerse o mejorar sus resultados pues también es un medio que contribuya a la toma de decisiones dentro de la compañía y visualizar los montos de donde radica el problema o que cambios realizar en las diferentes áreas departamentales.

Para iniciar con el negocio es fundamental un plan de inversión que permita conocer lo que se necesitará para la apertura de la empresa. Esta es la parte del plan de negocio que refleja el dinero que se gastara al empezar con su ejecución. La inversión inicial con la cual contará la operadora será que resulta de la suma de los activos fijos y capital de trabajo. La empresa estará financiada de forma mixta es decir por aportaciones de las cuatro socias en donde le corresponde colocar a cada una con \$ 25,991.38 y por préstamo bancario de 40,000.00 que se deberá pagarlo durante tres años por cuotas de

\$ 1,326 que serán canceladas de forma mensual con una tasa de interés de 11.23% estipulada por la entidad bancaria el Banco del Pacífico.

En el detalle de los activos fijos se colocan todas las herramientas principales y necesarias que van a estar inmersas dentro de la venta y desarrollo del servicio como el equipo de cada uno de los deportes de aventura productos ejecutados por la Operadora Ocean Travel además del equipo deportivo están los muebles de oficina, equipos de cómputo y equipos de oficina. Luego se realiza una sumatoria para obtener el monto total dependiendo a que cuenta y departamento pertenece ese artículo ya sea operativo o administrativo calculada de forma mensual y anual para cada rubro, con su respectiva depreciación cabe recalcar que en toda empresa cuenta con elementos que tienen una vida útil estipulada de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario establecido para cada elemento que cuando esta se cumple dichos años, el empresario debe vender y adquirir nuevos artefactos.

El capital de trabajo u operación está constituido por los gastos que en la empresa genera al iniciar con el negocio, se tomó en consideración a los gastos administrativos, de ventas y de constitución que componen todos los recursos necesarios que están involucrados dentro de la empresa. En los gastos administrativos se detalla los sueldos de los siete empleados que trabajan en la organización para obtener este dato se elabora un rol de pago en donde se asigna el salario mensual y anual de cada trabajador.

Para tener un total de ingresos netos y dentro de este monto se agrega otros valores, pero va a depender del trabajador si quiere recibir el pago de los beneficios sociales como décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones, fondos de reserva o aporte patronal de forma mensualizada o la totalidad del mismo que es de obligatoriedad de la organización pagarlos pues está estipulada en la ley.

También se agregan los arriendos del local sin olvidar el gasto en las embarcaciones, planilla de los servicios básicos, internet, útiles de oficina y la depreciación. Los gastos de ventas son los valores relacionados con promoción y publicidad constituyen de

aquellos medios en donde se divulguen los servicios para atraer un mayor número de clientes y tengan más alcance en el mercado por medio del uso de las redes sociales, trípticos y gigantografías.

En cuanto a los gastos de constitución que están compuestos por todos los procesos legales que realiza la empresa antes de su operación y se tenga que pagar algún valor por la adquisición de permisos de funcionamiento, patentes municipales, licencias, registros entre otra documentación que sea necesaria para su apertura.

8.1. ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS

Tabla 2

Estados de resultados proyectado a 5 años

ESTADOS DE RESULTADOS ANUALES					
Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	155,216.25	162,977.06	171,125.92	179,682.21	188,666.32
Ingresos	155,216.25	162,977.06	171,125.92	179,682.21	188,666.32
Costos Fijos Y Variables	6,758.15	7,096.06	7,450.86	7,823.40	8,214.57
Utilidad Bruta	148,458.10	155,881.01	163,675.06	171,858.81	180,451.75
Gastos Operativos	92,284.20	91,924.34	92,843.59	93,772.02	94,709.74
Gastos Administrativos	90,289.20	91,192.09	92,104.01	93,025.05	93,955.30
Gastos De Ventas	725.00	732.25	739.57	746.97	754.44
Gastos De Constitución	1,270.00				
Utilidad Antes De Otros Gastos	56,173.90	63,956.66	70,831.47	78,086.79	85,742.01
Gastos Financieros	4,116.54	2,639.15	976.69	0.00	0.00
Utilidad Antes De Participación Trabajo	52,057.36	61,317.52	69,854.78	78,086.79	85,742.01
Utilidad Participación Trabajo	7,808.60	9,197.63	10,478.22	11,713.02	12,861.30
Utilidad Antes De Impuestos	44,248.75	52,119.89	59,376.57	66,373.77	72,880.71
Impuesto A La Renta	9,734.73	11,466.38	13,062.84	14,602.23	16,033.76
UTILIDAD NETA	34,514.03	40,653.51	46,313.72	51,771.54	56,846.95

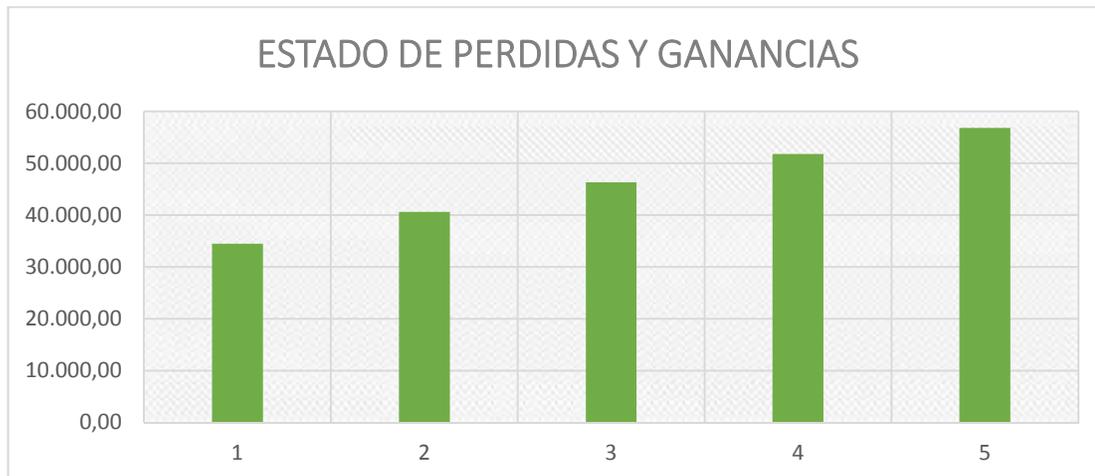


Figura 2 Estados de resultado proyectado a 5 años

El estado de resultado permite ver cómo se distribuyen los ingresos, cuánto gasta y finalmente cuánto se gana o pierde su finalidad radica es calcular la utilidad bruta y los ingresos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real que tiene la empresa por su la operación pues se puede evidenciar que en cada uno de los años proyectados se generan utilidades, cabe recalcar que este monto aumenta considerablemente por el un incremento de ventas del 5% por la oferta del servicio conforme se va posicionando la empresa en el mercado y por ende refleja un mayor nivel de ventas.

Los gastos generados por la organización tanto administrativo, ventas y de constitución no supera a los ingresos de lo contrario se tendría que visualizar en donde radica el problema de estos valores para que la empresa no entre en un estado de perdidas pues si este es menor o negativo alguno de los rubros requiere de mayores gastos en otras áreas en donde el empresario debe tomar decisiones. así mismo se puede evidenciar que en los gastos de constitución se lo realiza el primer año de operación. Los gastos financieros que solo esta hasta el tercer año que es lo que dura el plazo de pago del préstamo

8.2.FLUJO DE CAJA PROYECTADA A 5 AÑOS CON O SIN FINANCIAMIENTO PROPIO

Tabla 3

Flujo de efectivo proyectada a 5 años con o sin financiamiento propio

FLUJOS DE EFECTIVO ANUALES					
CUENTAS	2019	2020	2021	2022	2023
INGRESOS	155,216.25	162,977.06	171,125.92	179,682.21	188,666.32
TOTAL INGRESOS	155,216.25	162,977.06	171,125.92	179,682.21	188,666.32
EGRESOS					
PAGO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	5,967.15	6,305.06	6,659.86	7,032.40	7,423.57
PAGO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	86,337.03	87,239.93	88,151.85	89,072.89	90,003.14
PAGO DE GASTOS DE VENTAS	725.00	732.25	739.57	746.97	754.44
PAGO DE GASTOS FINANCIEROS	4,116.54	2,639.15	976.69	-	-
PAGO DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1,270.00				
PAGO DE PRÉSTAMO BANCARIO	11,794.25	13,271.65	14,934.11	-	-
PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA		9,734.73	11,466.38	13,062.84	14,602.23
PAGO DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		7,808.60	9,197.63	10,478.22	11,713.02
COMPRA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
TOTAL EGRESOS	110,209.98	127,731.35	132,126.07	120,393.32	124,496.40
SOBRANTE O FALTANTE	45,006.27	35,245.71	38,999.84	59,288.89	64,169.93
SALDO INICIAL	98,720.53	143,726.81	178,972.52	217,972.36	277,261.25
SALDO FINAL	143,726.81	178,972.52	217,972.36	277,261.25	341,431.18



Figura 3 Total de ingresos



Figura 4 Total de egresos

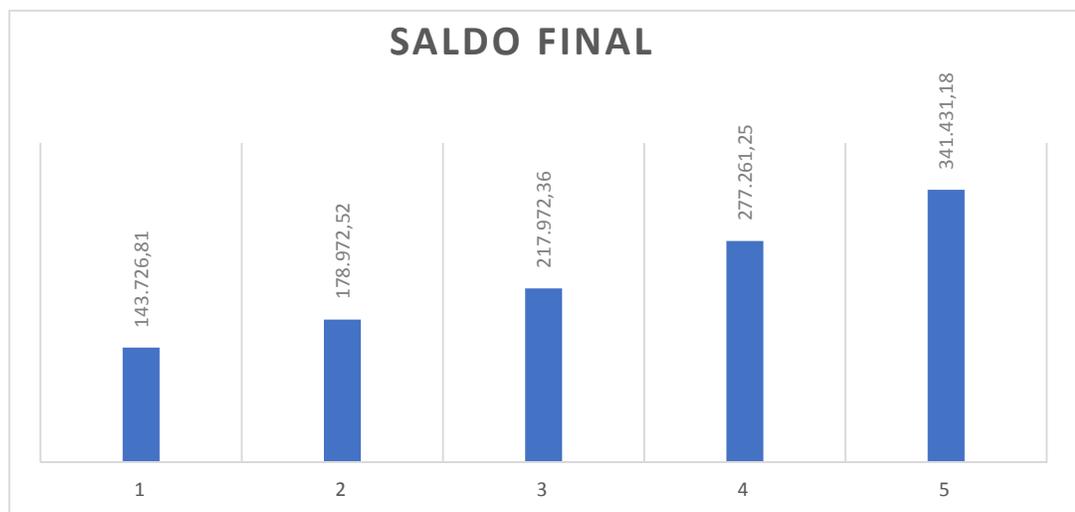


Figura 5 Saldo Final

Análisis del flujo de efectivo proyectada a 5 años

El flujo de caja es una herramienta que permite a la empresa saber la variación de entrada y salida de dinero en un período determinado en este caso anualmente. En el flujo toman en cuenta las fuentes de financiamiento e incide directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. La diferencia entre los ingresos y egresos se conoce como saldo o flujo neto por lo tanto constituye como un indicador de liquidez. En este caso como sí existe un sobrante de dinero servirá para plantear ideas y establecer que hago con él o en que puedo utilizar dentro de la empresa. En el estado se refleja que en el primer año saldo final tienen un valor de 143,726.81 cambian de manera considerable en comparación con el segundo sin embargo el periodo 2023 es el año en donde se tendría mayor flujo de ventas y mayor sobrante de dinero por la disminución de los gastos.

Los gastos no superan a los ingresos proyectados, esa información servirá para tomar decisiones dentro de la empresa pues si ese rubro es mayor a los ingresos se requiere analizar cuáles son los elementos que influyen en su aumento como el pago de sueldos y salarios, publicidad, arriendo entre otros en donde el propietario escoge que opción es la más conveniente para el bienestar de la compañía. En este caso como sí existe dinero sobrante o faltante servirá para plantear ideas y establecer que hago con él o en que puedo utilizar dentro de la empresa a su vez permite determinar cuánto comprar, en que gastar, si requiero o no de mayor personal, si necesito publicidad a través de los medios digitales entre otras.

8.3. ANÁLISIS PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel donde el nivel de los ingresos por venta, son iguales a la suma de los costos fijos más los costos variables, donde la utilidad es igual a 0 y el inversionista ni gana ni pierde. De esta forma se puede conocer el punto mínimo de clientes y ventas que deben efectuarse para tener utilidades.

Una de las características principales que es el punto justo en el que una empresa comienza a cubrir sus costes. Por ello, si incrementa sus ventas, ubicándose por encima del punto de equilibrio, empezará a recibir mayores beneficios positivos. Con este medio se puede conocer con anticipación que nivel de ventas necesitará alcanzar para que la inversión inicial sea recuperada.

Para el punto de equilibrio de los productos ofrecidos por la operadora Ocean Travel se determinó individualmente para cada servicio que se presta, se realizó una ponderación dando más peso al producto que mayor demanda tiene, en ese caso es la realización de la actividad de snorkel. Para determinar el punto de equilibrio se identifican cuáles son los costes de la empresa.

Para obtener de forma individual de los costos fijos y variables del servicio se aplicó formulas. El total de los costos fijo o variables se divide con la producción mensual que se espera tener de esa actividad, luego de obtener estos resultados los dos se suman para sacar el costo total unitario.

Las fórmulas utilizadas para el cálculo del punto de equilibrio se muestran a continuación:

$$PE = \frac{CF}{(PVU - CVU)}$$

Donde:

CFT = Costos Fijos Totales

CVT = Costos Variables Totales

PVU= Precio de venta unitario

CVU = Costo Variable Unitario

De esta forma para el cálculo del punto de equilibrio para el servicio que mayor demanda existe y se utilizó el siguiente cuadro:

Tabla 4

Análisis del punto de equilibrio

PRODUCTO SNORKEL	
Consumidores o demanda anual	1,460
Costos Fijos Unitarios	0.80
Costos Variables Unitarios	0.06
Costos Totales Unitarios	0.86
Costos Totales	1,261.27
Margen Utilidad	30%
Precio Unitario	20.00
Ingresos Totales	29,200.00
Costo fijo total	1175.27

$$PE = \frac{CF}{(PVU - CVU)} = \frac{1175.27}{(20-0.06)} = 59$$

Teniendo en consideración que el costo fijo total es de 1175.27 y la resta entre el precio unitario del servicio de \$20 y los costos variables unitarios se llegan a concluir que 59 son las practica de buceo que deben ser ofertados lo que corresponde a 15340 dólares en el año los cuales alcanzarán a cubrir la totalidad de los costos para que se mantenga un punto de equilibrio en cuanto a la venta de esa actividad.

8.4. ANÁLISIS DE LA TASA INTERNA DE RETORNO, ÍNDICE DE RENTABILIDAD, VALOR ACTUAL NETO Y RETORNO A LA INVERSIÓN

Tabla 5

Análisis de la tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, valor actual neto y retorno a la inversión

CASH FLOW	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS BRUTAS		155,216.25	162,977.06	171,125.92	179,682.21	188,666.32
COSTO DE PRODUCCIÓN		2,014.98	2,352.89	2,707.69	3,080.24	3,471.41
GASTOS OPERATIVOS		88,332.03	87,972.18	88,891.42	89,819.85	90,757.57
IMPUESTO TOTAL		9,734.73	11,466.38	13,062.84	14,602.23	16,033.76
INTERESES		4,116.54	2,639.15	976.69		
PRESTAMO BANCARIO		11,870	13,278	14,852		
PARTICIPACION TRABAJADORES		7,808.60	9,197.63	10,478.22	11,713.02	12,861.30
TOTAL CASH FLOW	- 143,965.53	31,339.45	36,071.17	40,156.64	60,466.87	65,542.28

El cash Flow permite conocer cómo se encuentra económicamente la organización y determina la capacidad que ésta tiene de generar beneficios o hacer frente a todos sus pagos. Es un estado contable que presenta información sobre los distintos movimientos de efectivo y sus operaciones.

El crecimiento que tiene la empresa para generar ingresos es óptimo de forma anual, sin embargo, existe variaciones en los años pues como en todo negocio las ventas no tienen un crecimiento estandarizado, aumentan dependiendo de los productos o servicios que se ofrezcan, la empresa inicia en el año cero con una inversión de 143,965.53

Tabla 6*Análisis del VAN, TIR e IR*

VAN	\$17,613.34	Periodo	Flujo	Acumul
TIR	16.05%	0	143,965.53	
IR	13.26	1	31,339.45	31,339.45
PRI		2	36,071.17	67,410.62
Años	4	3	40,156.64	107,567.26
Meses	2	4	60,466.87	168,034.14
Días	25	5	65,542.28	233,576.42

La finalidad de la evaluación financiera es medir el potencial de rentabilidad del proyecto para conocer estos resultados se apoya en técnicas de evaluación como el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR).

El valor actual neto es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión, requiere de traer a valores presente el flujo neto de cada periodo proyectado es decir los 5 años sumar estos montos y restarlos con el valor de la inversión inicial, en el caso del proyecto el resultado es de \$17,613.34 lo que significa es mayor a cero por lo tanto el plan de negocio es rentable y ejecutable.

El VAN sirve para generar dos tipos de decisiones: en primer lugar, ver si las inversiones son afectables y en segundo lugar, ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos. Los criterios de decisión van a ser los siguientes:

- $VAN > 0$: El valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios.
- $VAN = 0$: El proyecto de inversión no generará ni beneficios ni pérdidas, siendo su realización, en principio, indiferente.
- $VAN < 0$: El proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado.

Este instrumento genera grandes beneficios para la empresa la hora de evaluar proyectos de inversión, principalmente porque es un método sencillo de calcular y a su

vez proporciona predicciones sobre los efectos de los planes de inversión sobre el valor de la empresa.

El TIR un instrumento muy útil, ya que genera un valor cuantitativo a través del cual es posible saber si un proyecto es viable o no, considerando otras alternativas de inversión que podrían ser más cómodas y seguras. La función de la o tasa de rendimiento interno es señalar la tasa a la cual recuperaremos la inversión inicial de nuestro negocio trascurrido cierto tiempo. Cuanto mayor sea el TIR, más viable será un proyecto. El resultado en el plan de negocio de la operadora Ocean Travel es de 16.05 % por lo tanto se visualiza que el trabajo es rentable que es superior a la tasa de descuento en donde se consideran el 11,86% de interés del banco y el 0,84% de la inflación. El valor obtenido es mayor que la tasa de descuento, el proyecto debe ser aceptado ya que, esto quiere decir que los beneficios que se obtendrán con su realización serán mayores de lo esperado.

El índice de rentabilidad Es un método de valoración de inversiones que mide el valor actualizado de los cobros generados, por cada unidad monetaria invertido en el proyecto. Según el índice de rentabilidad son efectúales aquellas inversiones que tengan un valor superior a la unidad, ya que en caso contrario los cobros generados actualizados son inferiores a los pagos. En el proyecto el resultado fue de 13.26, lo que indica que es mayor que uno por lo tanto se espera tener inversión para obtener un rendimiento aceptable. El índice de rentabilidad es igual a la suma de los valores actuales de los flujos de efectivo futuros de una inversión dividido por la inversión inicial.

Uno de los criterios tradicionales de evaluación bastante difundido es el del periodo de recuperación de la inversión, mediante el cual se determina el número de periodos en los cuales el empresario o accionistas pueden recuperar el dinero invertido inicialmente por lo tanto al llevar a cabo la empresa se estaría obteniendo en 4 año y 2 meses la recuperación de la inversión teniendo una tasa de crecimiento de ventas anual del 5%.

9. CONCLUSIONES

Una vez realizado este plan de negocios para la creación de la Operadora Turística Ocean Travel se ha concluido que la empresa enfoca sus esfuerzos en entregar la calidad del servicio ya que sus clientes están conformados por turistas nacionales o extranjeros que si están interesados en realizar los diferentes deportes de aventura con la empresa. No obstante, para atraer un mayor número de clientes rentables se elaboraron diferentes estrategias de marketing para lograr el posicionamiento esperado de la compañía y obtener un incremento de visitas en los diferentes portales digitales en los cuales se promocionará la organización.

Teniendo en consideración en cada uno de los cuadros del apartado financiero como estados de resultados, flujo de caja, punto de equilibrio, análisis de la tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, valor actual neto y retorno a la inversión contribuyen para saber y conocer si el proyecto es rentable o ejecutable, sin embargo los datos obtenidos en cada uno de ellos reflejan que la creación de la empresa con la oferta de las actividades deportiva si genere una viabilidad por lo tanto el plan de negocio es aceptable.

Sin embargo, antes se establece un flujo de venta se evidencia un incremento anual del teniendo en consideración los gastos administrativos, ventas, constitución lo que contribuye a tener un monto del capital de trabajo que, junto a los activos fijos, nos da la inversión total cuyo financiamiento se va realizar de dos modalidades, como la aportación de los cuatros socios y el restante con préstamos bancario. Así mismo se evidencia que los ingresos superan a los gastos y el saldo restante aumenta considerablemente de forma anual cuyo valor puede ser usado para invertir o tomar otras decisiones que realice los accionistas en la empresa.

10. RECOMENDACIONES

Cuando la empresa Ocean travel establezca un mayor crecimiento en cuanto a las ventas del servicio ofrecidos y cuyos ingresos sean solventes sería favorable la compra de un terreno en el cuales se mantenga en un espacio físico propio de la compañía y evitar la cancelación de una mensualidad que sería menos costoso y representaría menor gasto para la misma.

Así mismo buscar de proveedores que ofrezcan equipos de buena calidad a un bajo costo pues al vender los servicios como buceo o snorkeling cuyo precio es mayor porque el equipo a usar es demasiado elevado, pero son necesarios para la práctica de estas actividades cabe recalcar que la empresa se asegura del bienestar de nuestro cliente.

Desarrollar capacitaciones constantes al personal en la enseñanza del idioma ingles pues a la comuna de Ayangue si suelen acudir personas extranjeras y tener dentro de Ocean Travel personal que sepa hablar en este idioma es fundamental para entablar comunicación en ambas partes, poder dar a conocer los paquetes turísticos y a su vez cerrar la venta con nuevos clientes generando un otro segmento dentro de la empresa.

11. BIBLIOGRAFÍA

Décaro, L. (2015). Plan de negocios. Universidad Autónoma del Estado de México Cu
Zumpango.

Droznes, L. (2005). *Manual para un plan de negocios*. Buenos Aires: Autodesarrollo.

González, M. M. (2015). *Contabilidad y análisis de costos*. México D.F.: Grupo
Editorial Patria.

Morales, A., & Morales, J. A. (2009). *Proyectos de inversión*. México: McGraw Hill.

Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá D.C, Colombia: Cervantes.

Ralph, P., Frank, F., & Arthur, A. (1994). *Contabilidad de costos : conceptos y
aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. Bogotá: McGraw-Hill.

Romero, O., Hidalgo, A. y Correa, H. (2018). Plan de Negocios. Un Enfoque Práctico
en el Sector Comercio. Machala, Ecuador: UTMACH

Universidad Espíritu Santo. (2012). *Business Lifestyle*. Guayaquil: Ramirez, Mauricio.

12. ANEXOS

PLAN DE NEGOCIO " "				
BALANCE INICIAL				
ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE	
CAJA	98,720.53		PRESTAMO BANCARIO	40,000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	98,720.53		TOTAL PASIVO CORRIENTE	40,000
ACTIVOS FIJOS			PATRIMONIO	
Equipo deportivo	25,275.00		CAPITAL	103,965.53
Equipo de computo	1,085.00		TOTAL PATRIMONIO	103,965.53
Equipo de oficina	725.00			
muebles de oficina	660.00			
Vehiculo	17,500.00			
	-			
TOTAL ACTIVOS FIJOS	45,245.00			
TOTAL ACTIVOS	143,965.53		TOTAL PASIVO-PATRIM	143,965.53

ACTIVO FIJO	TOTAL	%
Equipo deportivo	25,275.00	55.86%
Vehiculo	17,500.00	38.68%
Equipo de computo	1,085.00	2.40%
Equipo de oficina	725.00	1.60%
muebles de oficina	660.00	1.46%
Total	45,245.00	100%

Gastos de Constitución		
CONCEPTO	COSTO TOTAL ANUAL	COSTO TOTAL MENSUAL
Contratación del Abogado	800.00	66.67
Patente Municipal	80.00	6.67
Permiso de funcionamiento	50.00	4.17
Permiso de cuerpo de bomberos	50.00	4.17
Marca y denominación	230.00	19.17
Ministerio de Salud Pública	20.00	1.67
Licencia unica anual	40.00	3.33
TOTAL	1,270.00	105.83

ARRIENDO DE LAS EMBARCACIONES			
CANTIDAD	DETALLE	STO ORIGIN	COSTO TOTAL
3	Emmbarcaciones	300.00	\$ 900.00

TELEFONÍA E INTERNET PARA VENTAS		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Planilla	60.00	720.00
		-
TOTAL	60.00	720.00