

# Plan de negocios de las ofertas de turismo en la Amazonia



*Business plan of tourism offers in the Amazon.*

Yolanda Tatiana Carrasco Ruano.<sup>1</sup>

Recibido: 18-12-2017 / Revisado: 19-12-2017 / Aceptado: 25-12-2017 / Publicado: 04-01-2018

## Resumen.

DOI: <https://doi.org/10.33262/concienciadigital.v1i1.853>

Las tendencias vanguardistas, no solo porque es una tendencia moderna sino porque "avalado por varios estudios que demuestran que la negociación difícil ya no es buena, porque hay demasiadas opciones para todos los hombres de negocios, así como para los clientes que Un plan de negocios debe tener un cierto número de atributos. Debe ser eficiente, por lo que puede ser útil para los inversionistas presentes y futuros. Su estructura debe ser simple y clara, y sus conceptos y explicaciones no son demasiado técnicos y evitan la jerga para que sea más fácil de entender. También debe ser breve, tener menos de treinta páginas y un formato cómodo para la vista. Las áreas contenidas y analizadas en un plan de negocios son: la naturaleza del proyecto (todo sobre sus objetivos, etc.), el mercado del cual depende el buen desempeño del negocio, el producto o servicio principal relacionado con la empresa, así como Las características de los últimos, y también los aspectos económicos y financieros que deben ser considerados.

Hay varios aspectos de la negociación que están muy relacionados con las habilidades emocionales y que deben ser conocidos y practicados por todos los gerentes de negocios, ya que son "bastante útiles y están a la moda. A medida que el mundo sigue moviéndose hacia relaciones humanas más "civilizadas", Los buenos modales y la capacidad de escuchar y aceptar posiciones diferentes a las nuestras están ganando valor por hora. Una buena gestión empresarial debe tratar de "mantenerse al día" con

<sup>1</sup> Ciencia digital, Ambato, Ecuador, tcarrascor@yahoo.com

todas estas han causado dejar atrás la dureza para dar lugar a la persuasión y satisfacer las necesidades más pequeñas del buscador.

**Palabras claves:** Plan, Negocio, Ofertas, Turismo.

### **Abstract.**

The avant-garde trends, not only because it is a modern trend but because "endorsed by several studies that show that difficult negotiation is no longer good, because there are too many options for all businessmen, as well as for clients that A business plan it must have a certain number of attributes. It must be efficient, so it can be useful for present and future investors. Its structure must be simple and clear, and its concepts and explanations are not too technical and avoid jargon to make it more easy to understand, it should also be short, have less than thirty pages and a comfortable format for the view. The areas contained and analyzed in a business plan are: the nature of the project (all about its objectives, etc.), the market upon which the good performance of the business depends, the main product or service related to the company, as well as the characteristics of the latter, and also the economic aspects and financials that should be considered.

There are several aspects of negotiation that are closely related to emotional skills and that should be known and practiced by all business managers, since they are "quite useful and fashionable. As the world continues to move towards human relationships more "civilized", good manners and the ability to listen and accept positions different from ours are gaining value per hour. Good business management should try to "keep up" with all these have caused to leave behind the hardness to give rise to persuasion and meet the smallest needs of the seeker.

**Keywords:** Plan, Business, Offers, Tourism.

### **Introducción.**

Dentro de la gestión empresarial constantemente se toman decisiones estratégicas, cuya concepción y puesta en práctica están en estrecha relación con el Plan de Negocios que elabora la gerencia de la empresa.

El presente informe ha sido diseñado básicamente con el objetivo de contar con una base conceptual abarcadora, aunque no tan amplia en las explicaciones en él presentadas, que permita comprender mejor las metas y estructura que generalmente rigen un plan de este tipo.

A este aspecto central, se le han adicionado otros, tan interesantes como actuales y útiles relacionados con la forma en que se deben llevar a cabo las negociaciones para que sean lo

más exitosas posible y se aborda también el tema de la planificación financiera, que es un factor determinante en la supervivencia de la empresa.

Este trabajo ha constituido también un incentivo para la investigación acerca de otros temas relacionados con la negociación y la planeación estratégica empresarial.

### **Desarrollo**

Según (Abascal, R. 2014., Abay , 2015., Alarcon, D. 2015., Cañal , L. 2015) Afirma que: Plan: aunque ocupa un corto espacio en el plan (documento), es, sin embargo, de muy laboriosa gestación, pues, es nada menos que la definición del negocio o negocios de la empresa, que, de alguna manera, va a participar en todo: detección de necesidades, concepción de productos, segmentos de mercado a conquistar, argumentación de los vendedores, etc.

En cada plan de subordinado se transcribe la Misión tal como figura en el PLAN ESTRATEGICO O DE LA EMPRESA, y, si se juzga conveniente, se esclarece lo que implica para el orden a que corresponde cada plan, por ejemplo, el comercial.

### **Criterio Personal**

Durante el análisis se ha comentado del plan de negocios, pero ¿Qué es el Plan de Negocios? Lo definiremos de la siguiente manera para fines de un mejor entendimiento del artículo: es un documento de análisis, realizado por el empresario, cuya finalidad es la de documentar la información más importante relacionada con la empresa y su mercado. El plan de negocios tiene entre sus características ser un documento demostrativo de las áreas de oportunidades, en el que se evidencia la rentabilidad y viabilidad de un proyecto.

Un Plan de Negocios también puede verse como el documento en el que se identifican claramente los objetivos de la empresa, las rutas a seguir para alcanzar los objetivos, los obstáculos que se enfrentarán en el camino, las herramientas que utilizarán el empresario para superar los obstáculos y los mecanismos para medir el avance del proceso. De tal manera que un plan de negocios es un instrumento que nos permite llevar a cabo o capitalizar la idea del proyecto.

Por lo tanto, podemos decir que un plan de negocios es un instrumento que prepara al empresario y a la empresa sea esta micro, pequeña, mediana o grande para enfrentar todas las variaciones que se presentan en los mercados.

El plan de negocios es una herramienta básica para darle consistencia y dirección a la empresa, además que ayuda a enfocarla a fin de alcanzar los objetivos, asegurando los intereses de la empresa. Permite organizar los recursos y las tareas que logran la excelencia y crecimiento de la empresa.

Según (EAE Businnes School, 2017., Garcia, F. 2014., Jones, 2015., Martínez , 2016) Afirman que: Negocios: es la inversión se transforme en una innovación es necesario un plan de negocios que incluya la resolución de diversos aspectos ligados a la funcionalidad, calidad y factibilidad de la producción y distribución. A menudo el innovador no posee las capacidades empresariales (gestión, negociación, finanzas, comercialización, etc.) necesarias para poner en marcha una empresa. A menudo el startupper no cuenta con la información sobre canales de distribución, estrategias de posicionamiento y protección de la propiedad intelectual asociada a su mercado objetivo. Un entorno empresarial dinámico con elevados niveles de confianza entre empresarios, financiadores y consumidores constituye un elemento determinante en los procesos de creación de nuevas empresas y facilita la nueva circulación de información. La calidad y densidad del sistema de innovación y las instituciones que regulan las transacciones formales e informales influyen en la dinámica y el éxito desde la creación de nuevas empresas facilita la circulación de información. La calidad y densidad del sistema de innovación y las instituciones que regulan las transacciones formales e informales influyen en la dinámica y el éxito de la creación de nuevas empresas.

### **Criterio Personal**

Se denomina negocio a toda actividad consistente en la adquisición de renta en función de la entrega de bienes y servicios como contraparte. En muchas ocasiones se denomina negocio a la entidad privada que se creó con este cometido. Con el fin de mejorar los ingresos y reducir los costos, un negocio va reestructurando sus procesos con el fin de volverse más eficiente

El primer punto a considerar para el montaje de un negocio determinado es la observación de las necesidades y problemas que pueda ostentar la sociedad. Solo puede existir un negocio rentable y con proyección de futuro si este se base en la solución de problemas a través de la venta de bienes o servicios. En este punto es importante llevar a cabo un análisis de la demanda, esto es, evaluar si hay un grupo objetivo de individuos dispuestos a desembolsar dinero para aquella solución que estamos ofreciendo.

### **Turismo**

Según (Power, D. 2016., Renzo, B. 2016., Rivero, J. 2015., Rosales, J. 2015., Sacaluga, C. 2015., Zapata, 2016) afirma que: El turismo es uno de los valores y un referente importante de nuestro país. México está decidido a impulsar y facilitar la productividad, porque al haber éxito en el sector, habrá gente entonces que visite el país, por conducto del turismo. Porque las economías en la medida que transitan hacia la modernidad han venido pasando las economías agrícolas, a economía industriales y luego a economía de servicio. El turismo cultural en la raya se sustenta en los numerosos recursos enmarcados dentro del

apartado del patrimonio cultural material e inmaterial. la relación del inventario del patrimonio histórico-artístico es muy extensa.

Las primeras manifestaciones del Turismo la encontramos en los hechos que refieren viajes como antigua forma de turismo. En la literatura podemos observar claramente esos viajes: La Eneida, La Odisea y La Ilíada. Los Juegos Olímpicos Griegos causando muchos desplazamientos con motivaciones características de turismo y recreación. Edad Media: el deseo de conquista motiva desplazamientos humanos con deseos de conquistar. Guerra de la "Cruzadas", peregrinaciones a Santiago de Compostela, existencia de posadas en los caminos, expansión y búsqueda de nuevas rutas comerciales.

En esta etapa debe mostrarse una evaluación que demuestre que el negocio es posible de poner en práctica y de sostenerse, de acuerdo con lo enunciado en el plan. Se deben proporcionar evidencias de que se ha planificado cuidadosamente, y que se han contemplado los problemas que involucra poner en marcha el proyecto en cuestión y mantenerlo en funcionamiento. La enumeración de los principales aspectos a resolver y una propuesta de solución para cada uno de ellos ayuda a demostrar la factibilidad del proyecto. Sin ganancias, las empresas no sobreviven.

En esta sección del plan de negocios debe mostrarse que el proyecto presentado es factible económicamente y sobrevivirá. Lo que significa que la inversión que debe realizarse está justificada por la ganancia que generará. En términos sencillos, la rentabilidad de un proyecto estará determinada por la diferencia entre lo que se compra y lo que se vende, después de descontar todos los gastos que demandan los procesos internos de la empresa. Para calcular la ganancia que se estima para el proyecto, es necesario trabajar con un esquema que contemple los grandes números: costos y ventas.

La base de este capítulo es el flujo de fondos, que sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados a lo largo del plan de negocios. Su preparación requiere la elaboración de una lista de todos los ingresos y egresos de fondos que se espera que produzca el proyecto en cuestión, y ordenarlos en forma cronológica. Una premisa a tener en cuenta es que solamente se deben incluir en el flujo de fondos aquellos ingresos y egresos que estén directamente asociados con el proyecto; es decir, aquellos que no existirían si el proyecto no se realizara. Este es un aspecto a considerar en los casos de proyectos que se implementan en empresas en marcha.

En otras palabras, el flujo de fondos de un proyecto está integrado por los ingresos y egresos incrementales que genera el proyecto. Por ejemplo, si se está analizando un proyecto de lanzamiento de un nuevo producto, los costos fijos de la planta manufacturera no se incluirán en el flujo de fondos del proyecto, ya que son costos en los que se incurriría independientemente de que se fabrique o no el nuevo producto. A este tipo de costos (los

que existen independientes de la realización del proyecto) se les denomina costos hundidos y no se le incorporará al flujo de fondos.

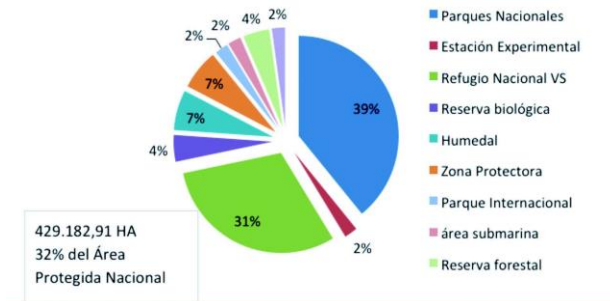
Otra premisa fundamental en la elaboración del flujo de fondos es que se utiliza el criterio de lo percibido para incluir ingresos o egresos que efectivamente se producirán y no se contemplan los conceptos devengados. Dicho en otras palabras, a diferencia de lo que sucede en el balance proyectado, se tienen en cuenta solo los billetes que ingresen o egresen de la caja, y nada más que eso. Debe presentarse además un análisis del flujo de fondos realizado con una serie de herramientas financieras o criterios de evaluación de los proyectos de inversión.

### **Criterio Personal**

Muchas veces en el mundo de los negocios, las personas pueden tener extraordinarias ideas para proyectos de inversión que van desde la creación, reinvención, mejoramiento, expansión, etc., de algún producto, bien o servicio; sin embargo, existen diversas razones que dificultan la puesta en marcha de éstas ingeniosas ideas: quizá el temor al fracaso, la falta de capital, la falta de apoyo de los directivos, el miedo al cambio de la independencia, etc. Aquí es donde nos topamos con La importancia de un plan de negocios, este se deberá de hacer para sobrevivir dentro de un ambiente empresarial y que tiene que ser indispensable el hacer un plan, darles forma a las ideas y hacerse conscientes de que a través de la planeación es posible materializarlas, siempre y cuando sea lógico real y sobre todo apegado a la realidad que la sociedad esté en espera.

Convertirse en un emprendedor, o mejor aún un empresario es todo un proceso, saber preparar un buen plan de negocios solo es una parte, pero es de vital importancia dentro de dicho orden, pues no se trata simplemente de redactar un documento con todas las ideas que vienen a la mente, sino de una actividad que requiere de un pensamiento honesto sobre su concepto de negocio, el panorama competitivo, las claves para el éxito y las personas que estarán involucradas. De lo contrario una idea sin plan de negocios genera incertidumbre y obstáculos para emprender, debido a que en el mundo actual un inversionista/institución financiera sofisticada rara vez considerará invertir en un nuevo negocio sin antes haber revisado un desarrollo apropiado.

### Gráfico N 1 Los lugares de más acogida en la Amazonia.



**Autor:** Luis Fernández

**Fuente:** <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/dialogos/article/view/14015/15672>

### Conclusiones

- El plan de negocios es un documento fundamental para el empresario, tanto para una gran compañía como para una pyme. En distintas situaciones de la vida de una empresa se hace necesario mostrar en un documento único todos los aspectos de un proyecto: para su aprobación por superiores dentro de la organización, para convencer a un inversionista, para respaldar un pedido de crédito, para presentar una oferta de compraventa, para conseguir una licencia o una franquicia de una compañía local o extranjera, o para interesar a un potencial socio.
- El plan de negocios es un documento que se utiliza para analizar, evaluar y presentar un proyecto comercial. Con él se analizan las alternativas para llevar adelante un negocio, evaluando la factibilidad técnica (¿puede hacerse?), económica (¿dará los resultados esperados?) y financiera (¿existen los recursos necesarios?). Se utiliza también durante la puesta en marcha para guiar las operaciones. El plan de negocios resume las variables producto o servicio, producción, comercialización, recursos humanos, costos y resultados, finanzas.
- Comienza con una síntesis englobadora llamada Resumen Ejecutivo. A continuación, presenta una introducción y luego un cuerpo principal, integrado por capítulos o secciones en las que se aborda el proyecto desde distintas perspectivas. Es fundamental incluir en el Plan de Negocios los resultados del análisis y la investigación del mercado en el que se operará un análisis de fortalezas y debilidades de la empresa y de las amenazas y oportunidades que se presentan en el entorno.
- Cabe destacar que el Plan de Negocio constituye un documento oficial y fundamental para el desarrollo de cualquier empresa que se fundamente en la prospectiva estratégica, de modo que cada directivo o empresario debe conocer claramente cómo se elabora, para qué, con cuáles objetivos y los resultados que se esperan obtener con su implementación.



### Referencias bibliográficas.

- Abascal Rojas , F. (2004). Como se hace un plan estrategico:la teoria del marketing estrategico. Madrid: ESIC EDITORIAL. Recuperado el 13 de 10 de 2018, de [https://books.google.com.ec/books?id=i5-ZFyik1CQC&printsec=frontcover&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=i5-ZFyik1CQC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Abay , A. E. (2015). Situacion de la artesanía en España informe de competitividad y principales variables económicas. España: EOI Esc.Organiz.Industrial. Recuperado el 15 de 10 de 2018, de [https://books.google.com.ec/books?id=4UFaDwAAQBAJ&dq=definicion+produccion+2014&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.ec/books?id=4UFaDwAAQBAJ&dq=definicion+produccion+2014&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Alarcon, D. (2015). Recuperado el 15 de 10 de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/1930/193030122007.pdf>
- Cañal , L. (2015). Actualizacipn contable. Recuperado el 15 de 10 de 2018, de [https://www.de.ey.com/Publication/vwLUAssets/2015-05-Definicion-negocio-NIIF-3/\\$FILE/EY-Definicion-negocioNIIF-3revisada.pdf](https://www.de.ey.com/Publication/vwLUAssets/2015-05-Definicion-negocio-NIIF-3/$FILE/EY-Definicion-negocioNIIF-3revisada.pdf)
- EAE Businnes School. (2017). Recuperado el 15 de 10 de 2018, de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/proceso-de-produccion-en-que-consiste-y-como-se-desarrolla/>
- Garcia, F. (2014). redalyc.org. Recuperado el 15 de 10 de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/1930/193030122007.pdf>
- Jones. (2015). Mexico como vamos . Recuperado el 15 de 10 de 2018, de [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508\\_mexicoproductivity.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoproductivity.pdf)
- Martínez , E. (2016). Recuperado el 15 de 10 de 2018, de [http://repositorio.ual.es/bitstream/handle/10835/3662/3537\\_EL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20COMO%20BASE%20DEL%20EXITO%20EMPRESARIA%20L-UNA%20REVISION%20TEORICA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ual.es/bitstream/handle/10835/3662/3537_EL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20COMO%20BASE%20DEL%20EXITO%20EMPRESARIA%20L-UNA%20REVISION%20TEORICA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- OECD. (2016). Estudio del Centro de Desarrollo Startup America Latina 2016 Construyendo un futuro Innovador. Paris: Desarrollo, Editions OCDE.
- Power, D. (2002). Decision Support Systems: Concepts and Resources for Managers. Reino Unido: Quorum Books. Recuperado el 4 de mayo de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=9NA6QMcte3cC&printsec=frontcover&dq=Decision+Support+Systems+DSS&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi898bntO3aAhXCk1kKHY1iDOoQ6AEIjAA#v=onepage&q=Decision%20Support%20Systems%20DSS&f=false>



- Ortega, E. J. 2012. Sistema de Informacion. Obtenido de DEFINICION <http://sisinformacion.obolog.es/definicion-clasificacion-sistema-informacion-2011378>
- Renzo, B. (2006). Creatividad en la ingeniería de diseño. Venezuela: Equinoccio. Recuperado el 02 de 05 de 2018, de [https://books.google.com.ec/books?id=62gNCThG6EwC&pg=PA60&dq=que+es+produccion+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi17c2\\_o4jbAhWE21MKHQR1AfUQ6AEILjAC#v=onepage&q=que%20es%20produccion%20definicion&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=Xg8dPHGHizwC&pg=PP4&dq=Creatividad+en+la+ingenier%C3%ADa+de+dise%C3%B1o+Renzo&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiAidvHx_baAhWH7lMKHSZ4Av4Q6AEIKTAB#v=onepage&q=Creatividad%20en%20la%20ingenier%C3%ADa%20de%20dise%C3%B1o%20Renzo&Rivero, J. S. (2015.). Clasificación de las sistemas de informacón. Tu Revista Digital, 4.</a></p><p>Rosales, J. (2000). Elementos de Microeconomía. Canada: EUNED. Recuperado el 15 de 05 de 2018, de <a href=)
- Sacaluga, C. (2015). Creatividad: El Aura del Futuro. Argentina: Editorial Planeta Alvi. Recuperado el 04 de 05 de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=E-vWDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Creatividad:+El+Aura+del+Futuro&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi-y6mIyPbaAhUKoFMKHRIQC5YQ6AEIJTAA#v=onepage&q=Creatividad%3A%20El%20Aura%20del%20Futuro&f=false>
- Zapata, E. (2016). La definicion del negocio. Recuperado el 15 de 10 de 2018, de <http://bdigital.unal.edu.co/24456/1/21624-73978-1-PB.pdf>

**Para citar el artículo indexado.**

Carrasco Ruano, Y. (2018). Plan de negocios de las ofertas de turismo en la Amazonía. *ConcienciaDigital*, 1(4), 47-56. <https://doi.org/10.33262/concienciadigital.v1i1.853>



El artículo que se publica es de exclusiva responsabilidad de los autores y no necesariamente reflejan el pensamiento de la **Revista Conciencia Digital**.

El artículo queda en propiedad de la revista y, por tanto, su publicación parcial y/o total en otro medio tiene que ser autorizado por el director de la **Revista Conciencia Digital**.

